

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 :Trịnh Thị Thu Hằng

Giảng viên hướng dẫn: ThS.Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

HẢI PHÒNG - 2013

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

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY NGẮN HẠN TẠI
NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

Sinh viên :Trịnh Thị Thu Hằng

Giảng viên hướng dẫn:ThS.Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

HẢI PHÒNG - 2013

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trịnh Thị Thu Hằng

Mã SV:1354040117

Lớp: QT13010T

Ngành:Tài chính Ngân hàng

Tên đề tài: Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

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

Tìm hiểu lý luận chung về Ngân hàng thương mại và các hoạt động chủ yếu của ngân hàng. Đi sâu vào hoạt động cho vay, trong đó đề cập sâu sắc vấn đề về hoạt động cho vay ngắn hạn.

Liên hệ thực tế tại Ngân hàng về hoạt động cho vay ngắn hạn dựa trên các thủ tục cam kết, hợp đồng tín dụng cũng như quy trình thực hiện cho vay để đánh giá hiệu quả cho vay ngắn hạn.

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

Dựa trên số liệu thực tế về:

Tổng dư nợ cho vay, Dư nợ cho vay ngắn hạn, Dư nợ cho vay trung và dài hạn để so sánh mức độ tăng trưởng và tỷ trọng cũng như cơ cấu của cho vay ngắn hạn.

Hệ số sử dụng vốn, Vòng quay vốn tín dụng, Doanh số cho vay ngắn hạn, Chi phí cho vay ngắn hạn, Hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn để đánh giá hiệu suất sử dụng của toàn bộ hoạt động cho vay ngắn hạn.

Dư nợ cho vay ngắn hạn quá hạn, Dư nợ xấu cho vay ngắn hạn, Lợi nhuận thu từ hoạt động cho vay ngắn hạn để đánh giá mức độ an toàn của hoạt động cho vay ngắn hạn cũng như khả năng thu nhập của ngân hàng trong lĩnh vực này.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Số: 62-64 Phố Tôn Đức Thắng, Phường Trần Nguyên Hãn, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

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

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	9
CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	12
1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại.....	12
1.1.1 Khái niệm.	12
1.1.2 Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại.	12
1.1.2.1 Hoạt động huy động vốn.	12
1.1.2.2 Hoạt động sử dụng vốn.	12
1.1.2.3 Hoạt động cung cấp dịch vụ thanh toán và ngân quỹ.	13
1.2 Khái niệm và hoạt động cho vay của NHTM.	13
1.2.1 Khái niệm.	13
1.2.2 Phân loại hoạt động cho vay của NHTM.	13
1.2.2.1 Căn cứ vào chủ thể vay vốn.	14
1.2.2.2 Căn cứ vào thời hạn cho vay.....	14
1.2.2.3 Căn cứ vào bảo đảm cho vay.	14
1.2.2.4 Căn cứ mục đích cho vay.....	15
1.2.2.5 Căn cứ phương thức hoàn trả nợ vay.....	15
1.2.2.6 Căn cứ vào xuất xứ cho vay.....	16
1.3 Những vấn đề chung về cho vay ngắn hạn.	16
1.3.1 Khái niệm.	16
1.3.2 Cơ sở pháp lý và phạm vi áp dụng.....	16
1.3.3 Nguyên tắc của cho vay ngắn hạn.....	17
1.3.4 Điều kiện vay vốn.	17
1.3.5 Lãi suất cho vay và thời hạn cho vay.....	17
1.3.6 Hồ sơ	18
1.3.6.1 Hồ sơ pháp lí.	18
1.3.6.2 Hồ sơ vay vốn.....	18
1.3.7 Các phương thức cho vay ngắn hạn.....	19
1.3.7.1 Chiết khấu.	19

1.3.7.2 Bao thanh toán.....	19
1.3.7.3 Thấu chi.....	20
1.3.7.4 Cho vay theo hạn mức tín dụng (HMTD).....	20
1.3.7.5 Cho vay từng lần.	21
1.3.7.6 Cho vay dựa trên Tài sản đảm bảo (TSĐB).....	22
1.3.7.7 Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:	22
1.4 Vai trò của cho vay ngắn hạn.....	22
1.4.1 Đối với nền kinh tế.....	23
1.4.2 Đối với doanh nghiệp.....	23
1.4.3 Đối với sự tồn tại và phát triển của NHTM.	23
1.5 Hiệu quả cho vay ngắn hạn.	24
1.5.1 Quan niệm về hiệu quả cho vay.....	24
1.5.2 Các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả cho vay.....	24
1.5.2.1 Các chỉ tiêu định tính.	24
1.5.2.2 Các chỉ tiêu định lượng	26
a. Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô và tăng trưởng cho vay ngắn hạn.....	26
b. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.....	26
c. Nhóm chỉ tiêu phản ánh sự an toàn.	28
d. Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sinh lời.	29
1.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay.	29
1.6.1 Về phía Ngân hàng	29
1.6.2 Về phía khách hàng.....	33
1.6.3 Về phía nền kinh tế.	34
CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG	
TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.	36
2.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.	36
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín....	36
2.1.2 Sơ lược đặc điểm và quá trình hình thành phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.	37

2.1.3 Chức năng và nhiệm vụ của của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	38
2.1.3.1 Chức năng.....	38
2.1.3.2 Nhiệm vụ.....	39
2.2 Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận.....	39
2.2.1 Chức năng và nhiệm vụ của phòng doanh nghiệp.....	39
2.2.2 Chức năng nhiệm vụ của phòng cá nhân.....	40
2.2.3 Chức năng nhiệm vụ của phòng hỗ trợ kinh doanh.....	40
2.2.4 Chức năng nhiệm vụ của phòng kinh doanh.....	41
2.2.5 Chức năng và nhiệm vụ của phòng kế toán hành chính.....	41
2.3 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	42
2.3.1 Hoạt động huy động vốn.....	42
2.3.2 Hoạt động sử dụng vốn.....	45
2.3.3 Các hoạt động dịch vụ.....	49
2.3.4 Kết quả hoạt động kinh doanh.....	50
2.4 Thực trạng hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	51
2.4.1 Thực trạng về quy trình cho vay ngắn hạn.....	51
2.4.2 Thực trạng các chỉ tiêu định tính.....	53
2.4.2.1 Trên cơ sở pháp lý.....	53
2.4.2.2 Trên cơ sở hợp đồng tín dụng.....	54
2.4.3 Thực trạng các chỉ tiêu định lượng.....	55
2.4.3.1 Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô và tăng trưởng cho vay ngắn hạn.....	55
2.4.3.2 Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.....	57
2.4.3.3 Nhóm chỉ tiêu phản ánh sự an toàn.....	60
2.4.3.4 Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sinh lời.....	68
2.5 Đánh giá thực trạng và nguyên nhân hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	70
2.5.1 Những kết quả đạt được.....	71

2.5.2 Một số tồn tại.....	72
2.5.3 Nguyên nhân của những tồn tại.	73
2.5.3.1 Nguyên nhân từ phía ngân hàng.....	73
2.5.3.2 Nguyên nhân từ phía khách hàng.....	74
2.5.3.3 Nguyên nhân khác.....	74
CHƯƠNG 3 : NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	76
3.1 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn của Ngân hàng thương mại.....	76
3.1.1 Đối với Ngân hàng thương mại.....	76
3.1.2 Đối với khách hàng.	76
3.1.3 Đối với nền kinh tế.....	77
3.2 Định hướng và mục tiêu kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	77
3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.	80
3.3.1 Tạo nguồn vốn ổn định.	80
3.3.2 Đa dạng hoá phương thức cho vay ngắn hạn.	82
3.3.3 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định cho vay.	83
3.3.4 Đảm bảo thực hiện tốt quy trình cho vay.	85
3.3.5 Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát và quản lý cho vay.	86
3.3.6 Nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng.....	89
3.3.7 Thực hiện marketing ngân hàng hiệu quả.....	90
3.4 Một số kiến nghị.....	92
3.4.1 Đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam.	93
3.4.1.1 Về chính sách tín dụng.....	93
3.4.1.2 Về quy trình cho vay.....	94
3.4.1.3 Về nhân sự.....	94
3.4.1.4 Về chương trình hiện đại hoá Ngân hàng.	94
3.4.1.5 Về phát triển hợp tác quốc tế.	95

3.4.1.6 Về hình ảnh và văn hoá doanh nghiệp.....	95
3.4.2 Đối với Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam.....	95
3.4.3 Đối với Nhà Nước.....	96
KẾT LUẬN	97

BẢNG KÊ CÁC CHỮ VIẾT TẮT

NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng Thương mại
TMCP	Thương mại cổ phần
TCTD	Tổ chức tín dụng
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
HMTD	Hạn mức tín dụng
VLD	Vốn lưu động
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSDB	Tài sản đảm bảo
CV.KH	Chuyên viên khách hàng
HSKH	Hồ sơ khách hàng

DANH SÁCH BẢNG BIỂU

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh Hải phòng.....	39
Biểu đồ 1: Biểu đồ phản ánh hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	48
Biểu đồ 2: Biểu đồ phản ánh quy mô và tăng trưởng cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	55
Biểu đồ 3: Biểu đồ phản ánh cơ cấu cho vay ngắn hạn theo đối tượng khách hàng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	64
Bảng 2.1: Tình hình tốc độ tăng trưởng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	43
Bảng 2.2: Tình hình hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	46
Bảng 2.3: Tình hình các hoạt động dịch vụ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	49
Bảng 2.4: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	50
Bảng 2.5: Tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn trên tổng dư nợ cho vay của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	55
Bảng 2.6: Mức độ tăng trưởng cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	56
Bảng 2.7 Chỉ tiêu sử dụng vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	57
Bảng 2.8 Vòng quay vốn Tín dụng (vòng) của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	57
Bảng 2.9 Chi phí cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	58
Bảng 2.10 Hiệu suất sử dụng nguồn vốn ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	59
Bảng 2.11: Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.....	61

Bảng 2.12: Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	62
Bảng 2.13: Cơ cấu cho vay ngắn hạn theo đối tượng khách hàng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	64
Bảng 2.14: Cơ cấu cho vay ngắn hạn theo ngành, mục đích đối với món vay.....	66
Bảng 2.15: Tỷ lệ sinh lời ngắn hạn.....	68

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài.

Việt Nam đã trải qua 26 năm Đổi Mới với những thử thách của thời kỳ quá độ để đạt được những thành tựu đáng ghi nhận, nổi bật nhất là nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân, xuyên suốt quá trình phát triển lấy nhiệm vụ xây dựng kinh tế là trọng tâm, xây dựng Đảng là then chốt, văn hóa vừa là nền tảng, vừa là động lực của xã hội. Nền kinh tế nước ta là kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Nói cách khác, đó là nền kinh tế nhiều thành phần hoạt động theo các quy luật của thị trường và có sự điều tiết, quản lý của Nhà nước.

Cùng với sự hội nhập và phát triển không ngừng của nền kinh tế, các Ngân hàng trong hệ thống Ngân hàng Việt Nam ngày càng cạnh tranh quyết liệt với nhau cũng như với các Ngân hàng Nước ngoài trên tất cả các phương diện nhằm nắm vững thị phần và mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Tại đó doanh nghiệp luôn được coi là nhân tố trung tâm. Với mục tiêu đẩy mạnh tính cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước, chú trọng tới khối doanh nghiệp vừa và nhỏ, chính phủ đã liên tục đưa ra các biện pháp khác nhau.

Thực tế tại Hải Phòng - địa phương với nhiều tiềm năng về công nghiệp và du lịch, đang được chú trọng đầu tư phát triển, các doanh nghiệp ở đây đang được hưởng những chính sách ưu đãi, khuyến khích của nhà nước... Nhưng để làm được điều đó không thể thiếu ngân hàng – kênh dẫn lớn của nền kinh tế, làm nhiệm vụ lưu chuyển vốn hiệu quả, cũng như công cụ để chính phủ có thể can thiệp và trợ giúp các doanh nghiệp một cách kịp thời. Tiền ngân hàng cho vay cũng là tiền từ dân gửi vào, không phải tiền từ trên trời rơi xuống, vì vậy ngân hàng cần sử dụng đồng tiền đó một cách có đạo đức, trách nhiệm. Nâng cao tỷ lệ tăng trưởng tín dụng, khơi thông dòng dẫn vốn cho nền kinh tế không phải bằng cách hạ chuẩn cho vay mà là nâng cao hiệu quả cho vay.

Chính bởi vậy, với mong muốn gắn liền lí luận đã học với thực tiễn, phân tích, lý giải nguyên nhân của những diễn biến kinh tế thực tại dựa vào quá trình lịch sử, em đã lựa chọn đề tài “Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân

hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng” trong giai đoạn từ 2010 - 2012.

2. Phạm vi nghiên cứu.

Đề tài được thực hiện tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng. Do thời gian nghiên cứu có hạn, nên đề tài chỉ lấy số liệu qua 3 năm: 2010 - 2012. Đề tài tập trung vào những vấn đề phản ánh rõ nhất về hoạt động cho vay ngắn hạn như:

Quy trình cho vay.

Các sản phẩm cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Tình hình cho vay, tình hình thu nợ, dư nợ và nợ quá hạn, nợ xấu của hoạt động cho vay ngắn hạn trong giai đoạn 2010 - 2012.

3. Đối tượng nghiên cứu.

Nghiên cứu những nội dung chủ yếu về cho vay ngắn hạn, hiệu quả cho vay ngắn hạn và tồn tại của nó tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

4. Phương pháp nghiên cứu.

Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: duy vật biện chứng và duy vật lịch sử trên cơ sở các học thuyết kinh tế đặc biệt là học thuyết chính trị Mac- Lê Nin.

Phương pháp thu thập thông tin - số liệu: các báo cáo và số liệu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng, thông tin trên báo, internet, sách tham khảo...

Phương pháp xử lý thông tin số liệu:

Phương pháp thống kê, miêu tả, tổng hợp số liệu.

Phương pháp so sánh: sơ sở dữ liệu, tỷ trọng, cơ cấu.

Phương pháp phân tích số liệu và đánh giá số liệu (số tuyệt đối, số tương đối).

5. Mục tiêu.

Đề tài chủ yếu tập trung đánh giá thực trạng cho vay ngắn hạn (theo từng mục đích vay) qua những thông số liên quan đến cho vay như: doanh số cho

vay, tình hình thu nợ, dư nợ, nợ quá hạn, nợ xấu từ đó đề ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn theo từng đối tượng và mục đích cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn 2010 - 2012.

6. Những đóng góp của đề tài.

Đề tài đã làm sáng tỏ những luận cứ khoa học mang tính lí luận thực tiễn về hoạt động cho vay của NHTM trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN.

Đề tài đã phân tích và chứng minh được thực trạng về hoạt động cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng và những vấn đề tồn tại cần được tiếp tục giải quyết để hoàn thiện trong tương lai.

Đề tài đã góp phần vào việc sáng tỏ luận cứ và các giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn, đóng góp thiết thực vào việc khơi thông dòng vốn, nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

7. Kết cấu chương.

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

Chương 1 : Lý luận chung về cho vay ngắn hạn của Ngân hàng Thương mại.

Chương 2 : Thực trạng hiệu quả cho vay của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi Nhánh Hải Phòng.

Chương 3 : Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi Nhánh Hải Phòng.

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

CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại.

1.1.1 Khái niệm.

Ngân hàng thương mại (NHTM) là loại hình định chế tài chính trung gian hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Đây là loại định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường, góp phần tạo lập và cung ứng vốn cho nền kinh tế, tạo điều kiện và thúc đẩy nền kinh tế xã hội phát triển.

1.1.2 Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại.

1.1.2.1 Hoạt động huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn là hoạt động thường xuyên, liên tục, đóng vai trò quyết định trong hoạt động của NHTM. Bởi nếu so sánh với tổng tài sản thì vốn tự có của ngân hàng chiếm một tỷ lệ rất nhỏ, chủ yếu nguồn vốn hoạt động của ngân hàng có được là nhờ huy động từ bên ngoài. Ngân hàng có thể huy động vốn dưới hình thức nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành kì phiếu, trái phiếu, vay ngân hàng nhà nước (NHNN) và các tổ chức tín dụng (TCTD) khác. Thông thường với các ngân hàng có uy tín, có quy mô vốn tự có lớn thì khả năng huy động vốn lớn hơn và chi phí huy động vốn cũng ít tốn kém hơn.

1.1.2.2 Hoạt động sử dụng vốn.

Song song với hoạt động huy động vốn là hoạt động sử dụng vốn của NHTM. Đây chính là việc ngân hàng sử dụng các nguồn vốn huy động được để tạo nên các tài sản khác nhau nhằm thu lợi nhuận. Các khoản mục tài sản của NHTM bao gồm tiền mặt và ngân phiếu thanh toán, tiền gửi tại NHNN và các TCTD khác, cho vay, đầu tư kinh doanh khác, trong đó tập trung chủ yếu vào cho vay và đầu tư. Đây là hoạt động cơ bản, có ý nghĩa lớn đối với nền kinh tế xã hội, vì thông qua hoạt động này mà hệ thống NHTM cung cấp một khối lượng vốn tín dụng rất lớn cho nền kinh tế, nhờ khối lượng vốn này mà nền kinh tế sẽ phát triển nhanh hơn, bền vững hơn.

1.1.2.3 Hoạt động cung cấp dịch vụ thanh toán và ngân quỹ.

Hiện nay ở hầu hết các quốc gia, ngân hàng (NH) là trung gian thanh toán lớn nhất. NH thay mặt cho khách hàng của mình thực hiện thanh toán giá trị hàng hóa và dịch vụ. Để việc thanh toán diễn ra nhanh chóng, thuận tiện, tiết kiệm chi phí, NH đã triển khai rất nhiều loại hình dịch vụ như chuyển tiền, thanh toán (bằng séc hoặc ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, hối phiếu, L/C), cung cấp các dịch vụ bảo lãnh, trung gian giải ngân và các dịch vụ tiện ích khác. Đây là hoạt động quan trọng và có tính đặc thù của NHTM, nhờ hoạt động này mà các giao dịch thanh toán của toàn bộ nền kinh tế được thực hiện thông suốt và thuận lợi, đồng thời, qua hoạt động này mà góp phần làm giảm lượng tiền mặt lưu hành trong nền kinh tế.

1.2 Khái niệm và hoạt động cho vay của NHTM.

1.2.1 Khái niệm.

Cho vay trong hoạt động của NHTM được hiểu là giao dịch về tiền tệ giữa bên cho vay là ngân hàng và bên đi vay là các cá nhân, tổ chức. Trong đó, bên cho vay chuyên giao tiền cho bên đi vay sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện cả gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán. Theo quyết định số 1627/2001/QĐ – NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc NHNN về việc ban hành quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng, cho vay được hiểu như sau: *“Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thoả thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”*.

1.2.2 Phân loại hoạt động cho vay của NHTM.

Kinh tế thị trường càng phát triển, xu hướng tự do hóa càng sâu sắc, thì các ngân hàng càng phải nghiên cứu đưa ra các hình thức cho vay đa dạng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, từ đó đa dạng hóa danh mục đầu tư, thu hút khách hàng, tăng lợi nhuận, thực hiện phân tán rủi ro và đứng vững trong cạnh tranh. Chính vì vậy, ngân hàng cung cấp rất nhiều loại cho vay cho nhiều

đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Có một số tiêu chí phân loại chính như sau:

1.2.2.1 Căn cứ vào chủ thể vay vốn.

Cho vay các tổ chức tài chính: Đây là khoản vay cấp cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác. Những khoản đi vay này trở thành nguồn vốn của ngân hàng đi vay, nên chúng có thể dùng để trả nợ hay cho vay lại.

Cho vay doanh nghiệp: Đây là hình thức cho vay bán buôn vì những doanh nghiệp thường vay với những khoản vay có giá trị lớn.

Cho vay cá nhân, hộ gia đình: Đây là hình thức cho vay bán lẻ vì những cá nhân thường vay với những khoản vay có giá trị nhỏ nhằm vào mục đích tiêu dùng.

1.2.2.2 Căn cứ vào thời hạn cho vay.

Cho vay ngắn hạn: Là loại cho vay có thời hạn không quá 12 tháng (1 năm). Cho vay ngắn hạn thường được sử dụng để cho vay bổ sung vốn lưu động và các nhu cầu thiếu hụt tạm thời về vốn của các chủ thể vay vốn, phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình.

Cho vay trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm. Cho vay trung hạn thường được sử dụng để cho vay sửa chữa, cải tạo tài sản cố định, các nhu cầu mua sắm tài sản cố định, có thời gian thu hồi vốn nhanh hoặc các nhu cầu thiếu hụt vốn nhưng có thời hạn hoàn vốn trên 1 năm. Cho vay trung dài hạn còn là nguồn quan trọng hình thành nên vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với doanh nghiệp mới thành lập.

Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ trên 5 năm. Cho vay dài hạn thường được sử dụng để cho vay các nhu cầu mua sắm tài sản cố định, xây dựng cơ bản, xây dựng cơ sở hạ tầng. Do thời gian đầu tư thường kéo dài, nên cho vay dài hạn thường áp dụng hình thức giải ngân nhiều lần theo tiến độ dự án. Nhìn chung cho vay dài hạn chịu rủi ro rất lớn, bởi thời hạn càng dài thì những biến động không dự tính được có thể xảy ra càng lớn.

1.2.2.3 Căn cứ vào bảo đảm cho vay.

Cho vay không có bảo đảm: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hay không có bảo lãnh của người thứ ba. Loại cho vay này áp dụng cho những khách hàng truyền thống, có hệ số tín nhiệm cao.

Cho vay có bảo đảm: là loại cho vay có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc có bảo lãnh của người thứ ba. Hình thức cho vay này áp dụng đối với khách hàng không đủ uy tín, khi vay vốn phải có tài sản bảo đảm hoặc phải có người bảo lãnh. Tài sản bảo đảm hoặc bảo lãnh của người thứ ba là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu dự phòng khi nguồn thu chính của con nợ thiếu hụt, tạo áp lực buộc con nợ phải trả nợ, giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

1.2.2.4 Căn cứ mục đích cho vay.

Cho vay bất động sản: Đây là khoản cho vay đầu tư vào bất động sản, bao gồm:

Cho vay ngắn hạn cho xây dựng và mở rộng đất đai.

Cho vay dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, căn hộ, cơ sở dịch vụ, trang trại và bất động sản ở nước ngoài.

Cho vay công thương nghiệp: Đây là các khoản vay cấp cho các doanh nghiệp để trang trải chi phí như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, trả thuê và chi trả lương.

Cho vay nông nghiệp: Đây là khoản vay cấp cho các hoạt động nông nghiệp, nhằm trợ giúp các hoạt động trồng trọt, thu hoạch mùa màng và chăn nuôi gia súc.

Cho vay tiêu dùng: Đây là khoản cho vay cấp cho cá nhân, hộ gia đình để mua sắm hàng hóa tiêu dùng đắt tiền như xe hơi, nhà di động, trang thiết bị trong nhà.

1.2.2.5 Căn cứ phương thức hoàn trả nợ vay.

Cho vay trả góp: Là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi vay định kỳ thành những khoản bằng nhau. Loại cho vay này áp dụng cho những khoản vay lớn có thời hạn dài.

Cho vay hoàn trả một lần: Là loại cho vay mà khách hàng chỉ hoàn trả vốn gốc và lãi vay một lần khi đến hạn. Loại cho vay này áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.

Cho vay hoàn trả theo yêu cầu: Là loại cho vay mà khách hàng có thể hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào. Loại cho vay thường áp dụng cho những khoản vay thấu chi, thẻ tín dụng.

1.2.2.6 Căn cứ vào xuất xứ cho vay.

Cho vay trực tiếp: Là hình thức cho vay, trong đó ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu vay vốn, đồng thời khách hàng hoàn trả vay trực tiếp cho ngân hàng.

Cho vay gián tiếp: Là hình thức cho vay thông qua trung gian như: cho vay ủy thác, cho vay thông qua tổ chức đoàn thể.

1.3 Những vấn đề chung về cho vay ngắn hạn.

1.3.1 Khái niệm.

Cho vay ngắn hạn là các khoản vay có thời hạn từ dưới 1 năm và được sử dụng chủ yếu để bù đắp sự thiếu hụt về vốn lưu động của doanh nghiệp, phục vụ chu kỳ sản xuất kinh doanh và đáp ứng các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn trước mắt của doanh nghiệp.

1.3.2 Cơ sở pháp lý và phạm vi áp dụng.

Luật các Tổ chức tín dụng: Luật số 02/1997/Q10.

Các Nghị định của Chính phủ hướng dẫn thực hiện Luật Tổ chức tín dụng.

Quy chế cho vay theo quyết định của Thống Đốc NHNN Việt Nam.

Bên cho vay: Các TCTD được thành lập, cấp giấy phép hoạt động trên toàn lãnh thổ Việt Nam theo quy định của luật các TCTD đều được phép huy động vốn và cho vay ngắn hạn tài trợ cho hoạt động kinh doanh cho các tổ chức kinh tế. Gồm: NHTM, NH liên doanh, Quỹ Tín dụng nhân dân...

Bên đi vay: là những pháp nhân, thể nhân hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng pháp luật Việt Nam. Gồm: Doanh nghiệp, các hộ gia đình và các thể nhân đủ điều kiện vay vốn.

1.3.3 Nguyên tắc của cho vay ngắn hạn.

Gồm 2 nguyên tắc cơ bản:

Một là: Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng (HĐTD) và có hiệu quả kinh tế. Đây còn là phương châm hoạt động của NH. Hiệu quả đó trước hết là đẩy nhanh nhịp độ phát triển của nền kinh tế hàng hóa đồng thời tạo ra nhiều tích lũy để thực hiện tái sản xuất mở rộng.

Hai là: Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả vốn gốc và lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong HĐTD. Nguyên tắc này nhằm đảm bảo cho các NHTM tồn tại và hoạt động một cách bình thường. Bởi vì nguồn vốn cho vay của NH chủ yếu là nguồn vốn huy động.

1.3.4 Điều kiện vay vốn.

Khách hàng vay vốn phải 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.

Người vay vốn có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

Người vay vốn có mục đích sử dụng vốn hợp pháp.

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.

Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Thống đốc NHNN Việt Nam.

1.3.5 Lãi suất cho vay và thời hạn cho vay.

Lãi suất cho vay do TCTD và khách hàng vay vốn thỏa thuận phù hợp với quy định của NHNN Việt Nam. Mức lãi suất áp dụng đối với khoản nợ gốc quá hạn do tổ chức tín dụng ấn định và thỏa thuận với khách hàng trong HĐTD nhưng không vượt quá 150% lãi suất cho vay áp dụng trong thời hạn cho vay đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong HĐTD. Tổng giám đốc (Giám đốc) NH cho vay xác định và công bố công khai lãi suất cho vay theo từng loại khách hàng,

từng đối tượng cho vay.

Thời hạn cho vay ngắn hạn được xác định căn cứ vào các yếu tố sau:

Chu kỳ sản xuất, kinh doanh.

Thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư.

Khả năng trả nợ của khách hàng.

Nguồn vốn cho vay của TCTD để thỏa thuận về thời hạn cho vay.

Nói chung thời hạn cho vay tối đa không quá 12 tháng.

1.3.6 Hồ sơ.

1.3.6.1 Hồ sơ pháp lí.

Đối với khách hàng Doanh nghiệp:

Điều lệ doanh nghiệp.

Giấy phép đầu tư/Giấy phép đăng ký kinh doanh.

Mã số thuế/Mã số doanh nghiệp (nếu có).

Chứng chỉ hành nghề (đối với các ngành nghề có quy định).

Quyết định bổ nhiệm, CMND người đại diện pháp luật.

Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng.

Đối với khách hàng Cá nhân:

Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh.

CMND, Hộ khẩu của khách hàng vay.

Đăng kí kết hôn hoặc giấy xác nhận tình trạng hôn nhân.

1.3.6.2 Hồ sơ vay vốn.

Giấy đề nghị vay vốn (theo đúng mẫu quy định của ngân hàng).

Giấy phép thành lập, giấy phép kinh doanh do cơ quan có đủ thẩm quyền cấp.

Các báo cáo tài chính như: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, phân tích thu, chi tài chính của kỳ gần nhất so với ngày xin vay và được lập theo đúng pháp lệnh kế toán, thống kê của Nhà nước.

Phương án sản xuất kinh doanh: Trong phương án phải tính toán được hiệu quả kinh tế và xác định được nguồn để trả nợ ngân hàng. Đồng thời phải có sự chấp thuận của cơ quan chủ quản (nếu có).

Các tài liệu chứng minh tính hợp pháp và giá trị các tài sản đảm bảo nợ vay: Khách hàng phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác và hợp pháp của các tài liệu gửi cho ngân hàng. Trường hợp ngân hàng cho vay theo phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, khách hàng chỉ làm hồ sơ vay vốn lần đầu, còn những lần vay sau, khách hàng phải gửi đến cho ngân hàng các giấy tờ thanh toán, chứng từ hàng hóa, hợp đồng kinh tế.

1.3.7 Các phương thức cho vay ngắn hạn.

1.3.7.1 Chiết khấu.

Chiết khấu là việc TCTD mua lại chứng từ có giá ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán của khách hàng dưới mệnh giá của chứng từ có giá đó. Chiết khấu áp dụng với số tiền cho vay tính trên 100% mệnh giá chứng từ. Chứng từ có giá gồm tín phiếu kho bạc, chứng chỉ tiền gửi, hối phiếu nhận nợ và hối phiếu đòi nợ, séc, giấy nhận nợ. Tuy nhiên các NH chủ yếu nhận chiết khấu đối với hối phiếu đòi nợ và hối phiếu nhận nợ. Phương thức này mang đầy đủ các đặc điểm của cho vay (dựa trên quan hệ tin tưởng, số tiền hoàn trả lớn hơn số tiền ban đầu, chuyển nhượng có thời hạn và hoàn trả đúng hạn), là hình thức cho vay gián tiếp, ngân hàng có quyền truy đòi với doanh nghiệp xin chiết khấu khi doanh nghiệp bên mua không có khả năng trả nợ.

1.3.7.2 Bao thanh toán.

Bao thanh toán là 1 hình thức cho vay của TCTD cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng. Bao thanh toán áp dụng số tiền cho vay tối đa 80% hóa đơn, thường là 50%. Phương thức cho vay này giúp đáp ứng nhu cầu vốn nhanh chóng, thuận tiện cho khách hàng và được sử dụng nhiều loại dịch vụ của NH cũng như giúp tăng doanh số cho khách hàng. Thúc đẩy quan hệ mua bán trong và ngoài nước. Bao gồm:

Bao thanh toán có quyền truy đòi: đơn vị bao thanh toán có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán. Việt nam hiện nay đang sử dụng hình thức này là chủ yếu.

Bao thanh toán không có quyền truy đòi: đơn vị bao thanh toán chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu. Đơn vị bao thanh toán chỉ có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua hàng từ chối thanh toán khoản phải thu do bên bán hàng giao hàng không đúng như thỏa thuận tại hợp đồng mua, bán hàng.

1.3.7.3 Thấu chi.

Thấu chi là phương thức tài trợ ngắn hạn trong đó NH cho vay bằng cách cho phép khách hàng được rút tiền quá số dư trên tài khoản vãng lai trong phạm vi số tiền và thời hạn nhất định. Tài khoản vãng lai là tài khoản tiền gửi được phép dư nợ và mức dư nợ tối đa trên tài khoản đó bằng hạn mức tín dụng (HMTD) đã cam kết.

Phương thức cho vay thấu chi được sử dụng nhằm đáp ứng toàn bộ nhu cầu thiếu hụt vốn lưu động (VLĐ) theo HMTD đã cam kết. Cơ sở xác định HMTD là bảng cân đối kế toán dự tính được lập tại thời điểm doanh nghiệp có nhu cầu VLĐ cao nhất trong kỳ.

Nhu cầu VLĐ = TSLĐ và đầu tư ngắn hạn – VLĐ rỗng – Nợ ngắn hạn phi NH.

Chính sách tín dụng của NH thường yêu cầu khách hàng phải có VLĐ rỗng tham gia theo 1 tỷ lệ nhất định.

HMTD = TSLĐ – Tỷ lệ tham gia x TSLĐ – Nợ ngắn hạn phi NH.

Đối với phương thức này khách hàng có quyền chủ động vay tiền của NH, hay được đáp ứng nhu cầu vay vốn tức thời mà không cần chứng minh phương án kinh doanh. Chính vì vậy đối tượng áp dụng chủ yếu là những khách hàng có quan hệ lâu dài với NH, trong quá trình cho vay thì khách hàng có uy tín tốt, có thu, chi thường xuyên và kỳ thu nhập ngắn. Thường là áp dụng đối với doanh nghiệp như siêu thị.

1.3.7.4 Cho vay theo hạn mức tín dụng (HMTD).

Cho vay theo HMTD cam kết cho khách hàng sử dụng một số dư tối đa trong một khoảng thời gian xác định. Đối tượng vay thường là khách hàng truyền thống có uy tín với NH, có nhu cầu vay trả thường xuyên và lập được kế

hoạch sản xuất kinh doanh trong từng thời kì. Phương pháp cho vay này không có định kỳ hạn nợ cụ thể và được quản lý theo số dư nợ. Mỗi lần vay không phải lập hồ sơ tín dụng như cho vay từng lần, nhưng mỗi lần phải trình được hóa đơn mua bán hàng hóa, nếu phù hợp thì ngân hàng sẽ giải ngân. Gồm hai cách cho vay:

Cho vay theo HMTD thường xuyên (cho vay theo luân chuyển) đối với đơn vị vay vốn có nhu cầu vốn phát sinh thường xuyên liên tục, có hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi ổn định, vững chắc. Đây là đơn vị có uy tín trong giao dịch, thanh toán. Cho vay theo luân chuyển vốn tín dụng tham gia toàn bộ vào vòng quay vốn của doanh nghiệp nên thủ tục vay được thực hiện hết sức đơn giản. Đồng thời các đơn vị không phải ký vào khế ước các trách nhiệm và nghĩa vụ của bên đi vay được ràng buộc trong điều khoản HĐTD.

Cho vay theo HMTD không thường xuyên (cho vay theo số dư) tương tự như cho vay từng lần chỉ khác trong phạm vi của HMTD khách hàng được quyền vay, và NH phải cho vay theo mức cam kết. Chỉ khi HMTD đã được vay hết thì ngân hàng mới ngừng cho vay.

HMTD = Nhu cầu vay kỳ kế hoạch – VLĐ ròng – vốn tự có – vốn khác.

$$\text{Nhu cầu VLĐ kỳ kế hoạch} = \frac{\text{Tổng chi phí – khấu hao}}{\text{Vòng quay VLĐ Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Vòng quay VLĐ} = \frac{\text{Tài sản lưu động bình quân}}$$

VLĐ ròng = Tài sản lưu động – Các khoản phải trả ngắn hạn.

1.3.7.5 Cho vay từng lần.

Đây là tiến trình cho vay dựa trên cơ sở nhu cầu vốn của từng đối tượng vay. Thường áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vốn từng lần. Mỗi lần vay khách hàng phải lập hồ sơ theo quy định (có phương án kinh doanh và ký HĐTD). Căn cứ vào nhu cầu của từng phương án xác định:

Nhu cầu vay = Tổng nhu cầu thực hiện phương án – vốn khác – vốn tự có.

Đối với phương pháp này NH quản lý theo doanh số cho vay và định kỳ hạn nợ cụ thể.

1.3.7.6 Cho vay dựa trên Tài sản đảm bảo (TSDB).

Đối tượng áp dụng thường là các doanh nghiệp có kỳ thu nhập trung bình nên không đủ điều kiện vay thấu chi và HMTD, không có TSDB hoặc TSDB không tốt không thể sử dụng sản phẩm cho vay từng lần, khoản phải thu không đủ điều kiện để sử dụng sản phẩm bao thanh toán, chưa có giấy tờ để chiết khấu.

Bao gồm các loại TSDB:

Tài trợ các khoản phải thu áp dụng với khách hàng có năng lực tài chính vững mạnh, tỷ suất lợi nhuận doanh thu không cao và giá trị một khoản thu không quá nhỏ. Nh đánh giá các khoản phải thu để quyết định mức cho vay tối đa trên giá trị các khoản phải thu thường trong khoảng từ 50 – 90% giá trị nợ chuyển nhượng. HMTD được xác định dựa trên cơ sở các khoản phải thu với quy tắc 20%. Cho vay đảm bảo bằng hàng tồn kho với tỷ lệ cho vay trên 50% giá trị hàng tồn kho (không phải là sản phẩm dở dang, hàng hóa hư hỏng, được lưu giữ tại cùng địa bàn với NH cho vay.)

1.3.7.7 Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:

Tổ chức tín dụng chấp nhận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi HMTD để thanh toán tiền mua hàng, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động (ATM) hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của TCTD. Khi cho vay phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, TCTD và khách hàng phải tuân theo các quy định của pháp luật về phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

1.4 Vai trò của cho vay ngắn hạn

Hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM có vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế. Nguồn vốn vay ngắn hạn đã góp phần ổn định, duy trì và mở rộng sản xuất – kinh doanh đối với các doanh nghiệp, nâng cao đời sống của các cá nhân, hộ gia đình. Khi nói đến cho vay ngắn hạn, điều quan trọng mà chúng ta phải quan tâm là hiệu quả của các khoản vay. Hiệu quả của các khoản vay phản ánh hiệu quả hoạt động đầu tư sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và thể hiện tính ổn định và khả năng sinh lời của ngân hàng.

1.4.1 Đối với nền kinh tế

NHTM là một trung gian tài chính quan trọng, là nơi gặp gỡ của tiết kiệm và đầu tư với những đặc điểm ưu việt hơn cả:

- (1) Rủi ro thấp nhất.
- (2) Bình quân lãi suất.
- (3) Chuyển đổi kỳ hạn.

Cho vay là một hoạt động mang tính chất đầu tư cho nền kinh tế của NHTM. Khác với Thị trường chứng khoán, các quỹ đầu tư, công ty bảo hiểm, công ty tài chính là các tổ chức tài chính chủ yếu cung cấp vốn trung và dài hạn vào nền kinh tế, thì NHTM có trách nhiệm cung cấp vốn ngắn hạn cho nền kinh tế.

1.4.2 Đối với doanh nghiệp

Cho vay ngắn hạn là nguồn bổ sung kịp thời cho các nhu cầu về vốn ngắn hạn của doanh nghiệp. Nguồn vốn này giúp các doanh nghiệp tiếp tục quá trình sản xuất kinh doanh, hoặc giúp doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn tạm thời về tài chính. Trong nhiều trường hợp, vay vốn ngân hàng còn là giải pháp tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp bắt kịp những cơ hội kinh doanh, tận dụng được thời cơ phát triển sản xuất.

Cho vay ngắn hạn đồng thời là động lực, yếu tố kích thích sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Các điều kiện trong cho vay ngắn hạn tạo áp lực buộc doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả. Khi doanh nghiệp vay vốn từ ngân hàng thì áp lực mà họ phải chịu là khoản gốc và lãi sẽ phải trả khi đến hạn, chính vì điều này nên các doanh nghiệp sẽ phải cố gắng quay vòng vốn nhanh và tìm kiếm cơ hội kinh doanh tốt nhất.

1.4.3 Đối với sự tồn tại và phát triển của NHTM.

Hoạt động cho vay ngắn hạn là hoạt động cơ bản, nguồn thu chủ yếu của NHTM. Cho vay ngắn hạn luôn là hình thức chủ đạo của Ngân hàng, tạo nguồn thu chủ yếu để bù đắp các chi phí (chi phí huy động vốn, chi phí cho hoạt động của Ngân hàng – chi trả lương, chi phí quản lý). Mặt khác cho vay ngắn hạn còn

là yếu tố quan trọng để đảm bảo khả năng thanh khoản của Ngân hàng, làm tăng tính thanh khoản.

1.5 Hiệu quả cho vay ngắn hạn.

1.5.1 Quan niệm về hiệu quả cho vay

Trong quan hệ cho vay, những chủ thể tham gia phải gồm hai bên: Một bên là Ngân hàng – phía cấp vốn, bên còn lại là khách hàng – phía có nhu cầu vay vốn. Ngoài ra có thể có một số chủ thể khác tham gia như: Bên bảo lãnh vay vốn ngân hàng, các cơ quan quản lý Nhà nước. Cũng như các doanh nghiệp khác trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng luôn chú trọng tới việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay nhằm đáp ứng một cách phù hợp nhất nhu cầu về vốn của khách hàng trên cơ sở đảm bảo an toàn và sinh lời cho ngân hàng.

Trên góc độ NHTM thì hiệu quả cho vay chỉ được xem xét dưới các chỉ tiêu về mức độ an toàn và khả năng sinh lời cho Ngân hàng. Khả năng sinh lời là những khoản thu do hoạt động cho vay mang lại và những khoản thu này phải lớn hơn so với chi phí bỏ ra để từ đó có lãi cho ngân hàng. Mặt khác hoạt động cho vay còn phải đảm bảo mục tiêu an toàn cho ngân hàng và khách hàng của ngân hàng.

Trên góc độ kinh tế khoản cho vay có hiệu quả khi nó được sử dụng đúng mục đích để góp phần tạo ra nhiều sản phẩm có chất lượng cho xã hội với giá thành hạ, tạo ra nhiều việc làm cho người lao động, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Một khoản cho vay có hiệu quả phải mang lại lợi ích cho người đi vay, cho ngân hàng và cho nền kinh tế.

Trên góc độ xã hội, hoạt động cho vay hiệu quả sẽ góp phần thực hiện các chính sách, mục tiêu kinh tế vĩ mô của Đảng và Nhà nước đề ra, nhằm tạo môi trường thuận lợi cho các thành phần kinh tế phát triển kinh doanh.

Do giới hạn của đề tài nên khái niệm hiệu quả cho vay được nghiên cứu kỹ hơn từ góc độ của ngân hàng và được cụ thể bằng các chỉ tiêu định tính và định lượng chính.

1.5.2 Các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả cho vay.

1.5.2.1 Các chỉ tiêu định tính.

Đây là nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay trên cơ sở pháp lý, việc tuân thủ các quy chế, quy trình nghiệp vụ của NHTM, việc thực hiện theo đúng cam kết trong hợp đồng cho vay, HĐTD.

Trên cơ sở pháp lý, hoạt động cho vay có hiệu quả nếu chấp hành đúng pháp luật của Nhà nước, các quy chế cho vay, các văn bản chỉ đạo của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước và các văn bản quy phạm pháp luật khác có liên quan.

Trên cơ sở quy chế cho vay của từng NHTM, hoạt động cho vay có hiệu quả luôn phải tuân thủ ba nguyên tắc:

- 1) Vốn vay phải được hoàn trả đủ cả gốc và lãi đúng kỳ hạn cam kết.
- 2) Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích.
- 3) Ngân hàng tài trợ dựa trên phương án có hiệu quả.

Ba nguyên tắc tín dụng trên hình thành một quy luật nội tại của tín dụng. Do đó từ những đặc điểm riêng có của mình, hầu hết các ngân hàng đều nghiên cứu và đưa ra các quy chế cho vay phù hợp nhất. Cụ thể là các ngân hàng lập ra Sổ tay tín dụng, trong đó đưa ra các khái niệm, quy định, quy trình và các hướng dẫn cụ thể dành cho các cán bộ ngân hàng. Các quy định trong quy trình cho vay được áp dụng cụ thể cho từng trường hợp xin vay ở mỗi NHTM là nhằm thực hiện việc cho vay có hiệu quả. Do vậy việc tuân thủ những quy trình là một điều kiện quan trọng, tiền đề của một khoản cho vay có hiệu quả.

Trên cơ sở hợp đồng cho vay: khi tiến hành hoạt động cho vay, ngân hàng và khách hàng sẽ lập nên một hợp đồng tín dụng. Trong hợp đồng tín dụng sẽ quy định chi tiết về các yếu tố quan trọng như thời hạn vay, mục đích sử dụng vốn vay, số tiền vay, lãi suất vay, phương thức hoàn trả gốc, trả lãi... và được thể hiện ở dạng những cam kết. Một khoản vay được coi là có hiệu quả khi nó được thực hiện đúng những cam kết đã kí trong hợp đồng tín dụng.

Các nhóm chỉ tiêu định tính trên đây đã có thể phản ánh một phần của hiệu quả cho vay. Đây là những chỉ tiêu gần như bắt buộc phải có để một khoản cho vay được coi là có hiệu quả. Tuy vậy, muốn xem xét cụ thể, cẩn thận và toàn diện thì chúng ta cần phải xét đến các chỉ tiêu định lượng.

1.5.2.2 Các chỉ tiêu định lượng.

Nhóm chỉ tiêu định lượng phản ánh mặt lượng của khoản vay, thông qua việc phân tích các chỉ tiêu, tính toán và so sánh. Nhóm các chỉ tiêu định lượng bao gồm:

a. Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô và tăng trưởng cho vay ngắn hạn.

$$\text{Tỷ lệ dư nợ cho vay ngắn hạn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn trên tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Qua chỉ tiêu này ta có thể so sánh quy mô của cho vay ngắn hạn so với cho vay trung và dài hạn. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ ngân hàng đáp ứng nhu cầu vay ngắn hạn của nền kinh tế cao hơn. Tùy theo chính sách của mỗi ngân hàng và tùy từng thời kỳ mà ngân hàng sẽ điều chỉnh tỷ lệ này cao hay thấp để phù hợp với diễn biến của nền kinh tế.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng cho vay ngắn hạn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn năm sau} - \text{Dư nợ cho vay ngắn hạn năm trước}}{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn năm trước}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay qua các năm. Chỉ tiêu này được xem xét trên khía cạnh mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn của NH.

$$\text{Mức tăng trưởng tương đối dư nợ cho vay} = \frac{\text{Dư nợ cho vay năm sau}}{\text{Dư nợ cho vay năm trước}} * 100\%$$
$$\text{Mức tăng trưởng tuyệt đối dư nợ cho vay} = \text{Dư nợ cho vay năm sau} - \text{Dư nợ cho vay năm trước}.$$

Chỉ tiêu về tăng trưởng cho vay tuyệt đối và tương đối phản ánh mức tăng trưởng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng thể hiện chất lượng hoạt động cho vay trong năm.

b. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.

$$\text{Hệ số sử dụng vốn} = \frac{\text{Sử dụng vốn}}{\text{Huy động vốn}} * 100\%$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả cho vay, cho phép đánh giá tính hiệu quả trong hoạt động cho vay của một ngân hàng. Chỉ tiêu này càng lớn thì càng chứng tỏ ngân hàng đã sử dụng một cách hiệu quả nguồn vốn huy động được.

$$\text{Vòng quay vốn Tín dụng (vòng)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Dư nợ bình quân trong kỳ} = \frac{(\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ})}{2}$$

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ vòng quay của tín dụng ngân hàng càng nhanh, điều này cũng chứng tỏ việc thu hồi nợ nhanh và đúng hạn do đó tỷ lệ này cao cũng chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng rất tốt. Mặt khác vòng quay vốn tín dụng nhanh chứng tỏ tốc độ luân chuyển tiền tệ trong nền kinh tế nhanh, ngân hàng đã tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất và lưu thông hàng hoá. Với một lượng vốn nhất định nhưng do tốc độ chu chuyển vốn tín dụng nhanh nên ngân hàng có thể đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của doanh nghiệp trong phát triển kinh doanh.

$$\text{Tỷ lệ chi phí cho một đồng vốn cho vay ngắn hạn} = \frac{\text{Chi phí cho vay ngắn hạn}}{\text{Tổng doanh số cho vay ngắn hạn.}}$$

Tỷ lệ này càng nhỏ càng tốt. Tỷ lệ này phản ánh hiệu quả của việc giải ngân vốn. Chi phí cho vay ngắn hạn phụ thuộc vào nhiều yếu tố, bao gồm chi phí đầu vào như chi phí trả lãi huy động vốn, chi phí bảo hiểm... Chi đầu ra bao gồm chi phí để trả lương công nhân, chi phí quản lý... Tuy nhiên trong một số trường hợp chỉ số này không phản ánh đúng thực tế: nếu chi phí cho vay tăng trong khi đó danh mục đầu tư không tăng thì tỷ lệ này sẽ lớn, ngược lại nếu có nhiều món vay ngắn hạn được thực hiện trong một thời kỳ (dẫn đến doanh thu cho vay và doanh số cho vay tăng một kỳ) thì chi phí cho một đồng vốn sẽ giảm.

$$\text{Hiệu suất sử dụng nguồn vốn ngắn hạn} = \frac{\text{Dư nợ ngắn hạn}}{\text{Nguồn vốn ngắn hạn}}$$

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

c. Nhóm chỉ tiêu phản ánh sự an toàn.

$$\text{Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn quá hạn}}{\text{Tổng cho vay ngắn hạn}} * 100\%$$

Đây là chỉ tiêu đánh giá mức độ an toàn tín dụng ngắn hạn cũng như đánh giá hiệu quả cho vay của NHTM. Nếu NHTM có quá nhiều khoản nợ quá hạn, ngân hàng đó có nguy cơ không thu hồi được các khoản đã cho vay, gây mất vốn ảnh hưởng tới việc thanh toán các nợ quá hạn cao sẽ bị đánh giá là hiệu quả cho vay thấp và rủi ro cao. Do đó ngân hàng luôn mong muốn tỷ lệ này thấp.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn} = \frac{\text{Dư nợ xấu ngắn hạn}}{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn}} * 100\%$$

Nợ xấu là các khoản nợ được phân vào nhóm 3,4,5. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay ngắn hạn là tỷ lệ để đánh giá chất lượng hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM. Do vậy tỷ lệ này càng thấp chứng tỏ chất lượng của hoạt động cho vay của ngân hàng càng cao.

$$\text{Tỷ lệ cho vay ngắn hạn có TSDB} = \frac{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn có TSDB}}{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn}} * 100\%$$

Hiệu quả cho vay phải bao gồm cả yếu tố an toàn và TSDB góp phần tạo nên tính an toàn cho khoản vay đó. Hầu hết mọi khoản cho vay của ngân hàng đều có TSDB bởi vì TSDB hạn chế việc mất vốn của ngân hàng. Trong trường hợp khách hàng của ngân hàng không hoàn trả được nợ, lúc đó ngân hàng sẽ phát mại các TSDB để bù đắp tổn thất cho khoản vay đó. Vì vậy để tăng hiệu quả, tăng độ an toàn của khoản cho vay ngân hàng cần hạn chế việc cho vay không có TSDB.

Cơ cấu danh mục cho vay:

Sự đa dạng của danh mục cho vay theo nguyên tắc: “ Không bỏ tất cả trứng vào một giỏ”, việc duy trì một danh mục cho vay đa dạng, với nhiều thành

phần kinh tế, ngành nghề kinh doanh khác nhau NHTM sẽ tránh được rủi ro không hệ thống. Tùy thuộc vào quy mô, tiềm năng và sự phát triển của thị trường mà NHTM xây dựng một danh mục cho vay hợp lý, đảm bảo an toàn và khả năng sinh lời trong hoạt động cho vay của ngân hàng.

d. Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sinh lời.

$$\text{Tỷ lệ sinh lời ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận cho vay ngắn hạn}}{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của hoạt động cho vay ngắn hạn. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ các khoản vay ngắn hạn đạt hiệu quả cao, mang lại nhiều khoản thu cho ngân hàng. Do đó ngân hàng luôn mong muốn tỷ lệ này càng cao càng tốt. Để có được điều này thì ngân hàng cần phải chấp hành nghiêm chỉnh quy trình cho vay, tiến hành thu nợ và giải quyết tốt vấn đề nợ quá hạn.

1.6 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay.

Hoạt động cho vay ngắn hạn diễn ra giữa hai chủ thể là NHTM và khách hàng. Bên cạnh đó, hoạt động cho vay nằm trong một môi trường được điều tiết bởi pháp luật, các chính sách kinh tế vĩ mô...là những điều kiện của nền kinh tế. Do vậy để có được một khoản vay có hiệu quả cao thì cần phải có các điều kiện thuận lợi từ các bên có liên quan.

1.6.1 Về phía Ngân hàng

Chính sách tín dụng: Chính sách tín dụng của NHTM là một hệ thống các văn bản phản ánh cương lĩnh tài trợ của một NH, nhằm hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và nhân viên NH, tăng cường chuyên môn hoá trong phân tích tín dụng, tạo ra sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời.

Đối với mỗi NH, cho vay luôn là hoạt động chiếm tỉ trọng cao nhất trong cơ cấu tài sản và cơ cấu thu nhập, nhưng cũng đồng thời là hoạt động phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất. Bởi vậy để đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả, kiểm soát rủi ro, phát triển bền vững, đáp ứng các tiêu chuẩn pháp lí, nhất thiết

phải xây dựng 1 chính sách tín dụng nhất quán và hợp lí, phù hợp với đặc điểm nội tại và tính đặc thù của hệ thống, phát huy được các thế mạnh, khắc phục hạn chế được các điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lời.

Một chính sách tín dụng phù hợp phải kết hợp hài hòa lợi ích của người gửi tiền, người vay tiền với mục tiêu của ngân hàng sẽ giúp cho hoạt động cho vay của ngân hàng giảm thiểu được rủi ro, nâng cao chất lượng và do đó hiệu quả của các món cho vay được nâng cao, ngược lại một chính sách tín dụng thiếu chính xác và không hợp lý có thể đẩy ngân hàng vào tình trạng thua lỗ hay nặng hơn là phá sản.

Một chính sách tín dụng được đánh giá là hoàn thiện nếu nó được xây dựng phù hợp với mục tiêu tổng thể của ngân hàng trong từng thời kì, thực hiện được vai trò định hướng cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Vì thế một NHTM muốn có chất lượng tín dụng tốt, hiệu quả cao đều phải có một chính sách tín dụng rõ ràng phù hợp với ngân hàng mình và phù hợp với tình hình kinh tế.

Chính sách khách hàng: cho phép NH xác định 1 danh mục cho vay hợp lí đối với từng loại khách hàng trong từng thời kì cụ thể. Bao gồm các nội dung về đối tượng khách hàng, các yêu cầu về mặt pháp lí. Qua đó NH sẽ xác định đc đối tượng khách hàng trọng yếu, thiết lập các chính sách ưu đãi cũng như hạn chế cho từng đối tượng khách hàng.

Khả năng thẩm định cho vay: Trong quy trình tín dụng của các ngân hàng, thẩm định cho vay là khâu đầu tiên và quan trọng. Thẩm định là việc đánh giá, thẩm tra, dự đoán về độ chính xác, an toàn và hiệu quả của một hợp đồng tín dụng. Kết quả của quá trình thẩm định sẽ dùng để quyết định xem có thực hiện món vay hay không. Mặc dù không thể tránh được tất cả các sai sót, nhưng làm tốt khâu này sẽ tạo tiền đề cho việc thu hồi đủ cả vốn và lãi một cách đầy đủ, đúng hạn. Quá trình thẩm định không chỉ đòi hỏi việc tuân thủ nghiêm ngặt về hồ sơ và an toàn thông tin mà còn yêu cầu trình độ chuyên môn và sự phán đoán linh hoạt của cán bộ. Đối với cho vay ngắn hạn, do tính đặc thù là “thường xuyên”, kịp thời nên khâu thẩm định cũng đòi hỏi phải nhanh chóng để đáp ứng

nhu cầu vốn của khách hàng, đồng thời phải đảm bảo chính xác và an toàn cho món vay.

Giám sát khoản cho vay và xử lý tình huống của ngân hàng: Do hoạt động kinh doanh luôn tiềm ẩn rất nhiều rủi ro mà bản thân doanh nghiệp và ngân hàng không thể lường trước được. Chính vì thế công tác giám sát khoản cho vay có vai trò quan trọng giúp ngân hàng khắc phục yếu tố này. Hoạt động giám sát thường tập trung vào việc khách hàng có tuân thủ đúng mục đích vay vốn không, tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tài sản, quá trình trả nợ ngân hàng. Nếu ngân hàng thực hiện tốt công tác này sẽ giúp phát hiện kịp thời những sai phạm của khách hàng để có thể đưa ra biện pháp giúp hoạt động sản xuất của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao nhất, góp phần nâng cao hiệu quả khoản vay.

Trình độ cán bộ Ngân hàng: Trong hoạt động kinh doanh của NHTM nói riêng cũng như tất cả các ngành và lĩnh vực khác của nền kinh tế, con người luôn đóng vai trò quan trọng nhất, là chủ thể của mọi hành động. Trong hoạt động tín dụng cũng vậy, cán bộ tín dụng là người có vai trò quyết định đến tính chính xác của các quyết định cho vay vì họ là người trực tiếp nắm rõ khách hàng nhất. Vì thế cán bộ tín dụng sẽ có ảnh hưởng đến chất lượng của khoản vay và do vậy ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay. Chất lượng cán bộ tín dụng đc đánh giá trên 2 chỉ tiêu là trình độ nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp:

Trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng là 1 trong các điều kiện cần đảm bảo cho hiệu quả cho vay. Trình độ nghiệp vụ bao gồm kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn. Qua đó, ảnh hưởng đến khả năng thẩm định tín dụng và ra quyết định cho vay.

Đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng là điều kiện tiên quyết để đảm bảo hoạt động cho vay đạt hiệu quả cao.

Trong điều kiện nền kinh tế đang phát triển, các ngành và lĩnh vực do đó ngày càng phức tạp và yếu tố chất xám ngày càng tăng. Thêm vào đó, ngành ngân hàng là ngành kinh doanh đặc biệt của nền kinh tế, nơi mà các công nghệ hiện đại nhất được sử dụng cùng với tính phức tạp và tinh vi trong việc xử lý các

ng nghiệp vụ luôn đòi hỏi các cán bộ ngân hàng phải có đủ trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức nghề nghiệp. Trình độ cán bộ tín dụng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả của hoạt động cho vay, trước hết là trong công tác thẩm định, phân tích tín dụng, quản lý tín dụng. Mặt khác, khách hàng của ngân hàng ngày càng phong phú, hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Do đó, cán bộ tín dụng cũng phải có trình độ, hiểu biết nhiều lĩnh vực để có thể đánh giá được khách hàng và phương án kinh doanh.

Thông tin Tín dụng: Vấn đề thông tin là một vấn đề nhạy cảm và có tính quyết định đến thành công hay thất bại của công việc kinh doanh. Điều đó ngày càng được chứng minh trong nền kinh tế phát triển. NHTM hoạt động trong một lĩnh vực rất nhạy cảm với những thay đổi của nền kinh tế và mang tính rủi ro cao. Do vậy, thông tin đối với ngân hàng là vô cùng quan trọng. Trong quá trình hoạt động của mình, ngân hàng không thể có được tất cả những thông tin cần thiết: về khách hàng, quan hệ tín dụng của khách hàng với những tổ chức tín dụng khác, tài sản đảm bảo, những mối quan hệ khác của khách hàng, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng... Mọi thông tin đều có ảnh hưởng đến quyết định của cán bộ tín dụng trong quá trình thẩm định cho vay. Việc thiếu thông tin tạo ra những rủi ro lớn cho ngân hàng, tạo ra rủi ro lựa chọn đối nghịch. Do đó, ngân hàng nào càng nắm được nhiều thông tin chính xác sẽ càng có lợi thế trong cạnh tranh.

Công tác tổ chức quản lý: Tổ chức và quản lý là khâu quan trọng trong mọi hoạt động nói chung. Với hoạt động của ngân hàng, tổ chức và quản lý có vai trò quyết định đến tính chuyên nghiệp và hiệu quả của hoạt động cho vay. Công tác tổ chức và quản lý nếu được phối hợp thực hiện chặt chẽ sẽ góp phần làm giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay nói riêng và hoạt động kinh doanh của NHTM nói chung.

Công tác kiểm soát nội bộ: Đây là công tác mà các ngân hàng phải luôn tiến hành thường xuyên nhằm duy trì hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng phù hợp với các mục tiêu, chính sách của ngân hàng và các quy định của Nhà nước đã đặt ra. Để làm tốt công tác này ngân hàng cần có một đội ngũ giỏi

về chuyên môn, làm việc khách quan, trung thực và có chế độ thưởng phạt nghiêm minh. Có như thế hoạt động cho vay mới đảm bảo thực hiện đúng quy trình yêu cầu nhằm nâng cao hiệu quả của khoản cho vay.

Trình độ áp dụng công nghệ ngân hàng: Ngày nay với việc áp dụng những tiến độ công nghệ vào hoạt động ngân hàng đã đem lại nhiều kết quả tích cực cho ngân hàng cũng như thỏa mãn hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng. Trong hoạt động cho vay, công nghệ cũng đóng vai trò hết sức quan trọng, đặc biệt trong việc đánh giá phân tích những chỉ tiêu tài chính. Nhờ có phần mềm hiện đại mà có thể tính toán chính xác, khách quan các chỉ tiêu tài chính, từ đó cán bộ tín dụng có thể đánh giá đúng tình hình tài chính của khách hàng và đưa ra quyết định cho vay chính xác, nhanh chóng. Công nghệ hiện đại còn giúp rút ngắn thời gian giao dịch, đơn giản hóa các thủ tục, mang lại nhiều thuận tiện hơn cho khách hàng, qua đó thu hút thêm nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng.

1.6.2 Về phía khách hàng.

Khách hàng chính là đối tác hay con nợ của NH trong hoạt động cho vay. Do vậy khách hàng có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động cho vay của NH. Khi việc cho vay chưa diễn ra thì vai trò của các điều kiện về phía ngân hàng là quan trọng. Tuy nhiên khi hợp đồng cho vay được ký kết, khách hàng đã vay được vốn của ngân hàng thì chính khách hàng mới là người quyết định hiệu quả của món vay từ đó ảnh hưởng đến việc trả nợ cho ngân hàng. Khả năng trả nợ của khách hàng được quyết định bởi các yếu tố sau:

Tình hình tài chính của doanh nghiệp: Khi xem xét hồ sơ khách hàng, chỉ những khách hàng có tình hình tài chính tốt mới được xem xét để cho vay. Ngân hàng sử dụng các báo cáo tài chính của doanh nghiệp như một kênh thông tin quan trọng nhất để đánh giá tình hình tài chính của khách hàng. Thông qua bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ... Ngân hàng xây dựng các nhóm chỉ số về: Khả năng thanh toán các khoản nợ của khách hàng, khả năng hoạt động, chỉ số cân đối vốn, nhóm chỉ số phản ánh mức sinh lời.. và qua đó đánh giá khả năng trả nợ, phân tích rủi ro, chất lượng và hiệu

quả hoạt động kinh doanh của khách hàng. Nếu tiềm lực tài chính của khách hàng tốt, đáp ứng được những điều kiện của ngân hàng, khoản vay sẽ ít rủi ro hơn.

Phương án sử dụng vốn vay: Phương án sản xuất kinh doanh tốt sẽ đem lại lợi nhuận cao cho khách hàng từ đó sẽ đảm bảo trả nợ đầy đủ, đúng hạn cho ngân hàng. Khi đó khoản vay đã mang lại thu nhập cho cả khách hàng và ngân hàng tức là nó đã được sử dụng hiệu quả và nâng cao hiệu quả món vay.

Năng lực điều hành, quản lý và đạo đức kinh doanh của chủ doanh nghiệp: Một trong những yêu cầu quan trọng khi xem xét cho vay khách hàng là việc nhân viên tín dụng gặp gỡ trực tiếp và đàm phán với chủ doanh nghiệp. Thông qua quá trình gặp gỡ và trao đổi này thì nhân viên tín dụng có thể hiểu thêm nhiều về đối tượng cho vay, về kinh nghiệm, về kiến thức, về ý thức và quyết tâm kinh doanh. Đây mặc dù là một yếu tố phi tài chính nhưng lại vô cùng quan trọng thuộc về doanh nghiệp và có ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Khi chủ doanh nghiệp có trình độ chuyên môn cao, năng lực lãnh đạo tốt thì ngay ở khâu đầu tiên là lập dự án đầu tư cũng đã thể hiện khả năng thành công của dự án, khả năng sử dụng vốn vay từ ngân hàng một cách hiệu quả. Nếu ngược lại, nếu như chủ doanh nghiệp không có đủ trình độ quản lý và kinh nghiệm cần thiết thì khoản vay không phát huy được tác dụng, không đảm bảo được chất lượng cho vay và kết quả xấu nhất là ngân hàng mất vốn.

Đạo đức khách hàng: Bên cạnh việc xem xét về trình độ chuyên môn của khách hàng, cán bộ tín dụng cũng phải đánh giá khách hàng trên khía cạnh đạo đức. Tính trung thực, mức độ thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng tín dụng là điều kiện tiên quyết để đảm bảo khoản vay có an toàn và hiệu quả không.

1.6.3 Về phía nền kinh tế.

Môi trường kinh tế: Mọi hoạt động của cả doanh nghiệp và ngân hàng không thể tách rời những biến động chung của thị trường. Bất cứ biến động nào của nền kinh tế vĩ mô đều có thể có tác động đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng và doanh nghiệp. Một nền kinh tế tăng trưởng ổn định là điều kiện thuận

lợi để ngân hàng mở rộng cho vay và các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng năng suất lao động, thu hồi vốn nhanh và đạt được lợi nhuận cao trả nợ đầy đủ và đúng hạn cho ngân hàng giúp ngân hàng đảm bảo được hiệu quả của khoản vay. Nhưng khi môi trường kinh tế không thuận lợi như lạm phát cao, biến động về tỷ giá hay biến động về thị trường dẫn đến không thu được lợi nhuận và làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Như vậy hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng chịu ảnh hưởng của môi trường kinh tế mà nó hoạt động, do đó vấn đề đặt ra đối với ngân hàng là phải làm tốt công tác dự báo thị trường và khả năng thích ứng nhanh khi có biến động kinh tế để đảm bảo hoạt động cho vay mang lại hiệu quả cao.

Các chính sách của Nhà nước: Khi các chính sách ổn định, phù hợp, nó sẽ kích thích doanh nghiệp sản xuất hiệu quả. Nhưng khi chính sách thay đổi liên tục, bất ổn sẽ ảnh hưởng đến hoạt động, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, do đó cũng gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ. Chính vì vậy mà các chính sách của Nhà nước cũng góp phần ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng.

Môi trường pháp lý: Môi trường pháp lý bao gồm hệ thống các chính sách pháp luật được ban hành nhằm tạo khung pháp lý cho việc quản lý hoạt động của các tổ chức. Đối với NH, một lĩnh vực kinh doanh có ảnh hưởng lớn trong nền kinh tế do vậy hoạt động của NH luôn chịu sự giám sát hết sức sát sao của pháp luật. Môi trường pháp lý có tác động rất lớn đến hoạt động của NH, như các quy định về các tỉ lệ đảm bảo an toàn, quy mô, giới hạn cho vay.

CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

2.1 Tổng quan về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam (Sacombank) được hình thành và đi vào hoạt động từ ngày 21/12/1991 khi hợp nhất 4 hợp tác xã tín dụng là: Gò Vấp, Tân Bình, Thành Công, Lữ Gia tại Thành phố Hồ Chí Minh với các nhiệm vụ cấp tín dụng và thực hiện các dịch vụ ngân hàng.

Với xuất phát điểm là một Ngân hàng nhỏ ra đời trong giai đoạn khó khăn của đất nước, vốn điều lệ của Sacombank tại thời điểm năm 1991 là 3 tỉ đồng và Ngân Hàng hoạt động chủ yếu tại các quận vùng ven Thành phố Hồ Chí Minh. Đến cuối năm 2012 vốn điều lệ đã tăng lên là 10.740 tỷ đồng.

Với việc khai trương Văn phòng đại diện Nam Ninh tại Trung Quốc vào tháng 1 năm 2008 và Chi nhánh Lào năm 2008, chi nhánh Campuchia năm 2009, Sacombank trở thành Ngân hàng đầu tiên thành lập văn phòng đại diện và Chi nhánh tại nước ngoài. Đây được xem là bước ngoặt trong quá trình mở rộng mạng lưới của Sacombank với mục tiêu tạo ra cầu nối trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ tài chính của khu vực Trung Đông.

Là ngân hàng đầu tiên khai thác các mô hình đặc thù dành riêng cho phụ nữ (Chi nhánh mừng 8 tháng 3) và cho cộng đồng nói Tiếng Hoa (Chi nhánh Hoa Việt). Sự thành công của Chi nhánh là minh chứng thuyết phục về khả năng phân khúc thị trường độc đáo và sáng tạo của Sacombank.

Hiện tại Sacombank có gần 10.000 cán bộ công nhân viên.

Giới thiệu về Sacombank.

Tên tổ chức: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN.

Tên giao dịch quốc tế: SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JOINT STOCK BANK.

Đề tài: Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Tên viết tắt: SACOMBANK.

Trụ sở chính: 266-268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: (84-8) 39 320 420.

Fax: (84-8) 39 320 424.

Website: www.sacombank.com.vn



Vốn điều lệ: 9.179.230.130.000 đồng

Giấy phép thành lập Số 05/GP-UB ngày 03/01/1992 của UBND TP. Hồ Chí Minh.

Giấy phép hoạt động Số 0006/GP-NH ngày 05/12/1991 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Giấy CNĐKKD Số 0301103908 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP. HCM cấp (đăng ký lần đầu ngày 13/01/1992, đăng ký thay đổi lần thứ 32 ngày 16/11/2010).

Tài khoản Số 4531.00.804 tại Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.

Mã số thuế: 0301103908.

2.1.2 Sơ lược đặc điểm và quá trình hình thành phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Tên đầy đủ: Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi Nhánh Hải Phòng.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng thành lập trên cơ sở gấu Chứng nhận đăng ký hoạt động do Sở kế hoạch đầu tư Thành phố Hải phòng cấp ngày 27/10/2006 và chính thức khai trương hoạt động ngày 15/12/2006

Địa điểm trụ sở chính: 62-64 phố Tôn Đức Thắng, phường Trần Nguyên Hãn, quận Lê Chân. TP Hải Phòng.

Chi Nhánh có 04 Phòng nghiệp vụ và 05 Phòng giao dịch trực thuộc được mở tại các Quận Hồng Bàng, Ngô Quyền, Huyện Thủy Nguyên. Bao gồm:

Tháng 08/2007: Khai trương PGD Tam Bạc (102A Quang Trung - Hồng Bàng).

Tháng 07/2008: Khai trương PGD Lạch Tray (286 Lạch Tray - Lê Chân) và ngày 14/09/2011 đổi tên thành PGD Văn Cao.

Tháng 04/2010: Khai trương PGD Lạc Viên (176 Đà Nẵng –Ngô Quyền).

Tháng 07/2010: Khai trương PGD Hoa Phượng (119-121 Đinh Tiên Hoàng-Hồng Bàng).

Tháng 12/2010: Khai trương PGD Thủy Nguyên (151 Đường Bạch Đằng-Thị Trấn Núi Đèo-Thủy Nguyên).

Cơ cấu nhân sự của Chi nhánh Hải Phòng, từ ngày đầu thành lập có 33 nhân sự, đứng đầu là: Ông Hoàng Hải Vương – Giám đốc Chi nhánh và Ông Mai Hùng Dũng - Phó Giám đốc Chi nhánh, với 03 Phòng nghiệp vụ và 01 Bộ phận. Sau 06 năm hình thành và phát triển, số nhân sự của Sacombank Hải Phòng tính đến thời điểm hiện tại có 113 cán bộ nhân viên, trong đó gồm 47 nam và 66 nữ, CBNV có trình độ thạc sỹ là 9,15%, đại học cao đẳng chiếm 73,15%, trung cấp và lao động phổ thông chiếm 17,7%.

2.1.3 Chức năng và nhiệm vụ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

2.1.3.1 Chức năng.

Ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Ngân hàng Sacombank Chi nhánh Hải Phòng là huy động vốn và sử dụng vốn. Có chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh, dịch vụ của các thành phần kinh tế, các công ty cổ phần, tư nhân, liên doanh với nước ngoài.

Huy động vốn: nhận tiền gửi của khách hàng bằng tiền VNĐ, ngoại tệ và vàng.

Sử dụng vốn: cung cấp tín dụng, đầu tư, hùn vốn kinh doanh bằng đồng VNĐ, ngoại tệ và vàng.

Các dịch vụ trung gian: thực hiện thanh toán trong và ngoài nước, thực hiện dịch vụ ngân quỹ, chuyển tiền kiều hối và chuyển tiền nhanh. Kinh doanh ngoại tệ.

Phát hành, thanh toán thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ.

2.1.3.2 Nhiệm vụ.

Làm cầu nối nền tài chính quốc gia và nền tài chính quốc tế.

Làm công cụ Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

Làm cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường.

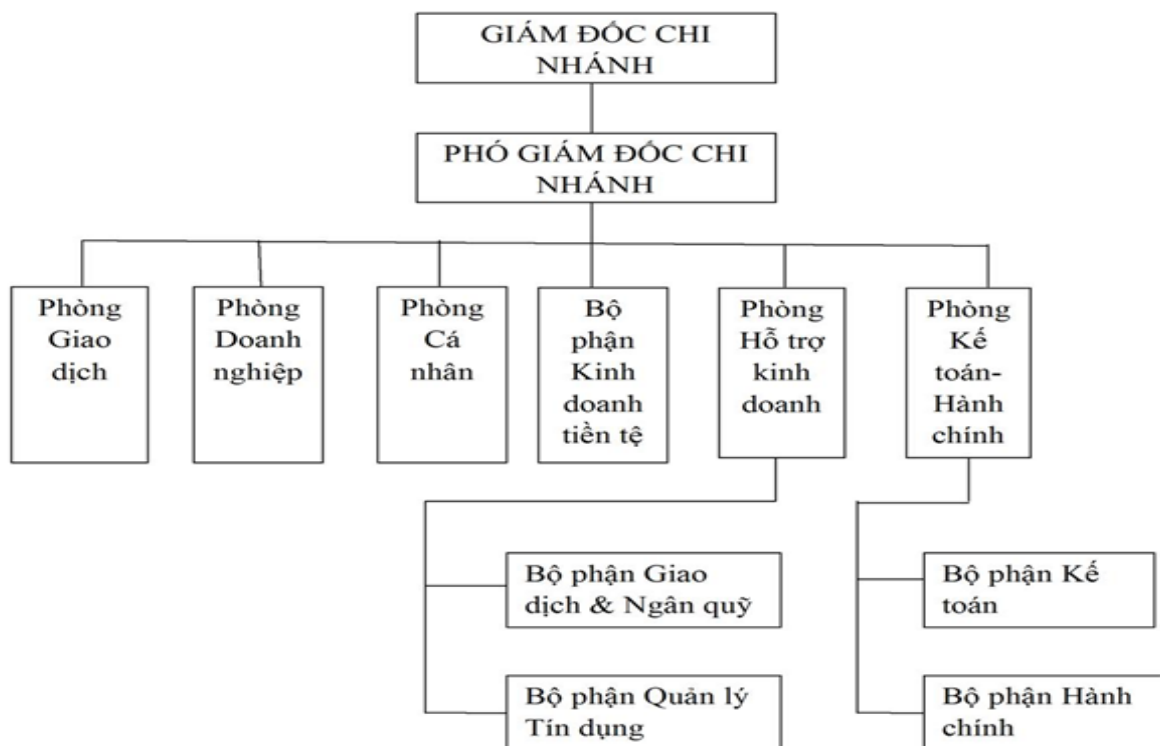
Làm nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế.

2.2 Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận.

(Ban hành kèm theo Quyết định số 691/2011/QĐ-HĐQT ngày 20/10/2011 của Hội đồng quản trị).

Là một Chi nhánh của Ngân hàng Sacombank tại Hải Phòng dưới sự lãnh đạo sáng suốt của Ban giám đốc cùng với sự bố trí nhân sự hợp lý, các hoạt động nhịp nhàng, ăn khớp nhau đã tạo nên một mô hình hoạt động khá hiệu quả. Cán bộ, nhân viên Ngân hàng được sắp xếp biên chế vào các bộ phận nghiệp vụ, luôn đảm bảo Ngân hàng hoạt động thông suốt, phân công đúng người, đúng việc, hiệu suất sử dụng lao động cao.

Sơ đồ 2.1: CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.



2.2.1 Chức năng và nhiệm vụ của phòng doanh nghiệp.

Quản lý thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể. Đánh giá về tình hình thị trường và địa bàn định kỳ để phản hồi cho Phòng khách hàng doanh nghiệp và tham mưu cho Ban lãnh đạo Chi nhánh giao, điều phối, hỗ trợ thực hiện chỉ tiêu bán hàng.

Tiếp thị sản phẩm dịch vụ thanh toán quốc tế và quản lý chăm sóc khách hàng doanh nghiệp. Xây dựng, thực hiện kế hoạch trực tiếp tiếp thị khách hàng, triển khai thực hiện các chương trình, sự kiện quảng cáo cho các sản phẩm dịch vụ hoặc hướng dẫn giới thiệu tư vấn khách hàng về sản phẩm dịch vụ. Triển khai, thực hiện chương trình tập huấn, huấn luyện kỹ năng chăm sóc khách hàng cho đơn vị trực thuộc. Thu thập, tiếp nhận xử lý và phản hồi thông tin về các ý kiến đóng góp khiếu nại thắc mắc của khách hàng.

Phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng.

Đôn đốc khách hàng trả vốn lãi đúng kỳ hạn.

2.2.2 Chức năng nhiệm vụ của phòng cá nhân.

Quản lý thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể.

Tiếp thị sản phẩm dịch vụ thanh toán quốc tế và quản lý chăm sóc khách hàng cá nhân. Hướng dẫn, giới thiệu tư vấn sản phẩm dịch vụ thanh toán quốc tế phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ thanh toán quốc tế do khách hàng xuất trình phải đầy đủ và hợp lệ theo quy định.

Phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng.

2.2.3 Chức năng nhiệm vụ của phòng hỗ trợ kinh doanh.

Xử lý giao dịch. Thực hiện các nghiệp vụ trong giao dịch với khách hàng như tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, huy động tiết kiệm dân cư, cho vay cầm cố sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi của Ngân hàng và các dịch vụ khác có liên quan đến tài khoản theo yêu cầu của khách hàng.

Tổ chức và thực hiện nghiệp vụ ngân quỹ. Thu chi tiền mặt, giấy tờ có giá. Tạm ứng quỹ, kiểm đếm, phân loại đóng bó tiền theo quy định. Thực hiện việc giao nhận, vận chuyển tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá.

Quản lý tín dụng. Kiểm soát, hoàn chỉnh lại hồ sơ cấp tín dụng và phản hồi lại cho Ban lãnh đạo Chi nhánh những vấn đề chưa đúng quy định. Tham gia

cùng với phòng doanh nghiệp, phòng cá nhân, kiểm tra sử dụng vốn định kì và đột xuất sau khi cho vay đối với khách hàng có nợ xấu.

Lưu trữ, bảo quản bản chính hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo lãnh, giấy nhận nợ, giấy gia hạn nợ và các giấy tờ liên quan khác.

2.2.4 Chức năng nhiệm vụ của phòng kinh doanh.

Quản lí, thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể. Phối hợp với cán bộ được giao chức năng tiếp thị trong quá trình tiếp xúc khách hàng để xác minh tình hình sản xuất kinh doanh và khả năng quản lý của khách hàng. Nghiên cứu hồ sơ vay vốn và tài sản đảm bảo của khách hàng.

Tiếp thị, quản lý và chăm sóc khách hàng.

Thẩm định các hồ sơ cấp tín dụng. Phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng và cơ cấu lại các hồ sơ cấp tín dụng. Báo cáo, đánh giá chất lượng thẩm định tại phòng giao dịch.

2.2.5 Chức năng và nhiệm vụ của phòng kế toán hành chính.

Quản lí công tác kế toán, nghiệp vụ an toàn kho quỹ tại chi nhánh. Hướng dẫn thực hiện và kiểm tra công tác hạch toán kế toán tại chi nhánh và các đơn vị trực thuộc chi nhánh. Tiếp nhận, kiểm tra và tổng hợp số liệu kế toán phát sinh hàng ngày, tháng, quý, năm của các đơn vị trực thuộc. Lưu trữ và bảo quản kho chứng từ kế toán theo quy định.

Giám sát, bảo quản công tác giao nhận, thu chi tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá nhằm đảm bảo an toàn kho quỹ.

Bóc xếp, vận chuyển tiền mặt, giấy tờ có giá.

Trực tiếp giữ và quản lí chìa khóa kho tiền theo quy định. Thực hiện, giám sát công tác kiểm kê, tồn quỹ hàng ngày, định kì và đột xuất, lưu trữ, bảo quản, xuất nhập tiền mặt, tài sản quý, hồ sơ tài sản bảo đảm, ấn chỉ quan trọng, giấy tờ có giá trong kho nhằm bảo đảm tuyệt đối an toàn kho quỹ theo đúng quy định.

Quản lí công tác hành chính. Tiếp nhận, phân phối, phát hành và lưu trữ văn thư. Đảm nhận công tác lễ tân, hậu cần của chi nhánh. Thực hiện mua sắm, tiếp nhận, quản lí, phân phối và các loại tài sản, vật phẩm liên qua đến các hoạt

động của chi nhánh. Thực hiện quản lí, bảo dưỡng cơ sở hạ tầng toàn chi nhánh. Chủ trì việc kiểm kê tài sản của chi nhánh và các đơn vị trực thuộc. Tham mưu, theo dõi thực hiện chi phí điều hành trên cơ sở kế hoạch đã được duyệt. Chịu trách nhiệm tổ chức và theo dõi kiểm tra công tác áp tải tiền, bảo vệ an ninh, phòng cháy chữa cháy và đảm bảo tuyệt đối an toàn cơ sở vật chất trong và ngoài giờ làm việc.

2.3 Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

2.3.1 Hoạt động huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn là hoạt động tiền đề có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng cũng như đối với xã hội. Trong nghiệp vụ này, NHTM được phép sử dụng những công cụ và biện pháp cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội làm nguồn vốn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế. Nguồn vốn huy động là nguồn tài nguyên to lớn nhất, được ngân hàng thực hiện dưới nhiều hình thức huy động khác nhau như đã nêu ở phần 1, đi sâu phân tích vào hoạt động huy động tiền gửi ta thấy:

Bảng 2.1: Tình hình tốc độ tăng trưởng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
Tổng số dư tiền gửi	753.000		684.000		1.045.000		-69.000	-9,16%	361.000	52,78%
Theo kì hạn										
Không kì hạn	196.426,71	26,09%	189.263,51	27,67%	198.726,06	19,02%	-7.163,20	-3,65%	9.462,55	5,00%
Có kì hạn	556.573,29	73,91%	494.736,49	72,33%	846.273,94	80,98%	-61.836,80	-11,11%	351.537,45	71,06%
Theo loại tiền tệ										
VNĐ	474.000	62,95%	416.000	60,82%	910.000	87,08%	-58.000	-12,24%	494.000	118,75%
Ngoại tệ (quy đổi)	279.000	37,05%	268.000	39,18%	135.000	12,92%	-11.000	-3,94%	-133.000	-49,63%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012.

Tổng số dư tiền gửi năm 2010 đạt 753.000 triệu đồng. Hoạt động huy động vốn năm 2011 giảm sút nhiều so với năm 2010. Trong đó, tổng số dư tiền gửi năm 2011 huy động được 684.000 triệu đồng giảm 69.000 triệu đồng với tỷ lệ giảm 9,16% so với năm 2010 chủ yếu là do chịu ảnh hưởng bởi nền kinh tế vĩ mô, cũng như những biến động của chính sách tiền tệ. Sang đến năm 2012, mặc dù nền kinh tế có những dấu hiệu suy thoái bất lợi nhưng hoạt động huy động tiền gửi của chi nhánh tăng đột biến đạt 1.045.000 triệu đồng tăng 361.000 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 52,78% so với năm 2011. Cụ thể:

Về cơ cấu và tỷ trọng của nguồn vốn huy động theo kì hạn:

Nhóm tiền gửi không kì hạn năm 2010 đạt 196.426,71 triệu đồng chiếm 26,09% tổng số dư tiền gửi. Đến năm 2011, nhóm tiền gửi không kì hạn chỉ đạt 189.263,51 triệu đồng giảm 7.163,20 triệu đồng với tỷ lệ giảm 3,65% so với cùng kì năm 2010, nhưng tỷ trọng trong năm 2011 lại tăng là do tổng số dư tiền gửi giảm 1 lượng lớn so với năm 2010. Sang đến năm 2012, lượng tiền gửi không kì hạn đạt 198.726,06 triệu đồng tăng 9.462,55 triệu đồng với tỷ lệ tăng 5,00% trong đó tỷ trọng của nhóm tiền gửi không kì hạn chỉ chiếm 19,02% giảm so với năm 2011 là do tổng số dư tiền gửi tăng đột biến trong năm 2012.

Nhóm tiền gửi có kì hạn năm 2010 đạt 556.573,29 triệu đồng chiếm 73,91% tổng số dư tiền gửi. Đến năm 2011, lượng tiền gửi có kỳ hạn chiếm 72,33% tổng số dư tiền gửi, đạt 494.736,49 triệu đồng giảm 61.836,80 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng là 11,11%. Sang đến năm 2012, lượng tiền gửi có kỳ hạn tăng chiếm 80,98% tổng số dư tiền gửi tăng 351.537,45 triệu đồng với tỷ lệ tăng 71,06% so với năm 2011.

Về cơ cấu và tỷ trọng của nguồn vốn huy động theo loại tiền tệ:

Nhóm tiền gửi VNĐ năm 2010 đạt 474.000 triệu đồng chiếm 62,95% tổng số dư tiền gửi. Đến năm 2011 lượng tiền gửi bằng VNĐ giảm 58.000 triệu đồng với mức giảm 12,24% so với năm 2010 còn 416.000 triệu đồng chiếm 60,82% tổng số dư tiền gửi. Sang đến năm 2012 lượng tiền gửi VNĐ tăng lên 494.000 triệu đồng với tỷ lệ tăng 118,75% so với năm 2011 đạt 910.000 triệu đồng chiếm 87,08% tổng số dư tiền gửi 2012.

Nhóm tiền gửi bằng ngoại tệ (quy đổi) năm 2010 đạt 279.000 triệu đồng chiếm 37,05% tổng số dư tiền gửi. Đến năm 2011 do chịu ảnh hưởng bất lợi từ nền kinh tế lượng tiền gửi bằng ngoại tệ (quy đổi) giảm 11.000 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng 3,94% còn 268.000 triệu đồng chiếm 39,18% tổng số dư tiền gửi năm 2011. Sang đến năm 2012, lượng tiền gửi bằng ngoại tệ (quy đổi) giảm mạnh do NHNN áp trần lãi suất tiền gửi ngoại tệ khá thấp, cộng với việc duy trì chính sách tỷ giá hối đoái ổn định, nhằm lấy lại niềm tin của giá trị đồng nội tệ để người dân tin tưởng nắm giữ nội tệ thay vì ngoại tệ khiến lượng tiền gửi bằng ngoại tệ (quy đổi) chỉ còn 135.000 triệu đồng chiếm 12,92% trong đó mức giảm cao 133.000 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng 49,63%.

Nhìn chung năm 2011 là năm đầy khó khăn, tốc độ tăng trưởng chậm lại, lạm phát tăng cao, chỉ số chứng khoán đi xuống nhanh nhất, bất ổn kinh tế vĩ mô và đảm bảo an sinh xã hội đã trở thành thách thức lớn khiến hoạt động huy động vốn bị giảm sút. Sang đến năm 2012, do đáp ứng kịp thời từ nhu cầu của khách hàng, đưa ra các chương trình khuyến mãi hấp dẫn cũng những phần quà có trị giá cao đã giúp cho hoạt động huy động vốn của ngân hàng tăng đột biến làm cho các nhóm tiền gửi cũng tăng theo, duy nhất có nhóm tiền gửi bằng ngoại tệ (quy đổi) do NHNN áp trần lãi suất huy động ngoại tệ thấp và chính sách tỷ giá hối đoái bất ổn làm cho hoạt động của nhóm tiền gửi này giảm xuống mạnh tại thời điểm năm 2012.

2.3.2 Hoạt động sử dụng vốn.

Hoạt động sử dụng vốn được coi là hoạt động then chốt cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Giúp ngân hàng duy trì kinh doanh, khẳng định uy tín của ngân hàng cũng như chất lượng phục vụ đối với khách hàng, tạo nền tảng cho sự phát triển dài lâu của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường.

Bảng 2.2: Tình hình hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
Tổng số dư cho vay	685.737,50		665.060,58		620.880,94		-20.676,92	-3,02%	-44.179,64	-6,64%
Cho vay ngắn hạn	405.208,14	59,09%	358.515,98	53,91%	343.057,85	55,25%	-46.692,16	-11,52%	-15.458,13	-4,31%
Cho vay trung hạn	171.914,49	25,07%	205.519,41	30,90%	177.275,37	28,55%	33.604,92	19,55%	-28.244,04	-13,74%
Cho vay dài hạn	108.614,87	15,84%	101.025,19	15,19%	100.547,72	16,19%	-7.589,68	-6,99%	-477,47	-0,47%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012.

Do chi nhánh luôn tuân thủ việc điều hành tăng trưởng cho vay của ngân hàng trong từng thời kì, nhất là chú ý đến đảm bảo hiệu quả cho vay đối với từng món vay nên tổng dư nợ cho vay năm 2010 cao nhất trong giai đoạn 2010 – 2012 đạt 685.737,5 triệu đồng. Đến năm 2011 dư nợ cho vay đạt 665.060,58 triệu đồng giảm 20.676,92 triệu đồng với tỷ lệ giảm 3,02% so với năm 2010, chủ yếu là do công tác huy động vốn giảm làm ảnh hưởng đến kế hoạch tăng trưởng tín dụng của chi nhánh. Sang năm 2012, tổng dư nợ cho vay tiếp tục giảm mạnh chủ yếu là do ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế nên công tác tăng trưởng tín dụng của ngân hàng liên tục bị giảm làm cho dư nợ cho vay chỉ đạt 620.880,94 triệu đồng giảm 44.179,64 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng 6,64% so với cùng kì năm 2011. Cụ thể:

Năm 2010, dư nợ cho vay ngắn hạn luôn đạt mức cao nhất 405.208,14 triệu đồng chiếm 59,09% tổng dư nợ cho vay. Đến năm 2011, cùng với công tác điều hành thanh khoản của ngân hàng vào thời điểm cuối năm gặp nhiều khó khăn cũng như việc cơ cấu lại khách hàng và danh mục cho vay theo định hướng của ngân hàng và khu vực, Chi nhánh cũng bị ảnh hưởng nhiều bởi sụt giảm quy mô cấp tín dụng đối với nhóm khách hàng sử dụng phương pháp cho vay cầm cố hàng hóa. Cùng đó, số dư cho vay ngắn hạn bị ảnh hưởng phần lớn bởi khoản huy động có kì hạn giảm mạnh làm cho dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm 5,91% tổng dư nợ cho vay nhưng chỉ đạt 358.515,98 triệu đồng giảm 46.692,16 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng 11,52%. Sang năm 2012, Cho vay ngắn hạn tiếp tục giảm mạnh chỉ đạt 343.058,85 triệu đồng chiếm 55,25% tổng dư nợ cho vay với lượng giảm 15.458,13 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 4,31%.

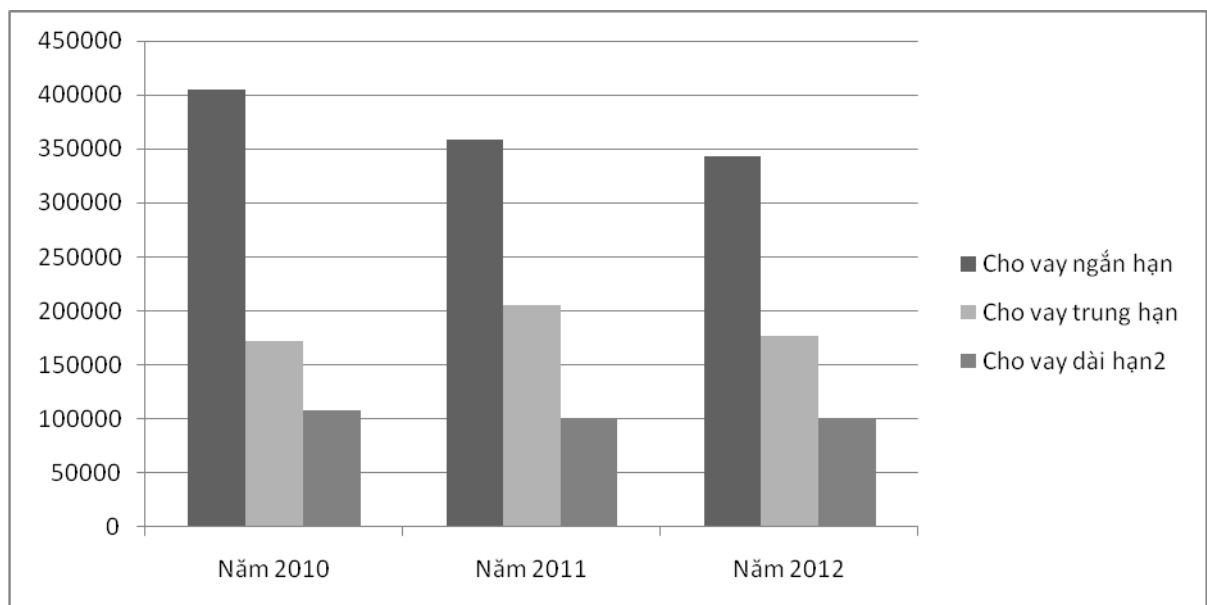
Trong khi cho vay trung hạn năm 2010 đạt 171.914,49 triệu đồng chiếm 25,07% tổng dư nợ cho vay. Năm 2011, cho vay trung hạn đạt 205.519,41 triệu đồng chiếm 30,90% tổng dư nợ cho vay và có xu hướng ngược lại dư nợ cho vay tăng 33.604,92 triệu đồng một con số tăng đáng kể cùng với tỷ lệ tăng 19,25% so với cùng kì do năm 2011 là năm gặp nhiều khó khăn của nền kinh tế thị trường. Nhóm khách hàng truyền thống có uy tín và hoạt động kinh doanh tốt của ngân hàng đã nắm bắt được lợi thế về giảm lãi suất trung và dài hạn đối với ngành hàng

nên đã chuyển từ cho vay ngắn hạn sang trung và dài hạn để đảm bảo hoạt động kinh doanh của mình diễn ra bình thường trong khi nền kinh tế đang gặp nhiều bất ổn. Sang năm 2012, cho vay trung hạn đạt 177.275,37 triệu đồng chiếm 28,55% tổng dư nợ cho vay, giảm 28.244,04 triệu đồng với tỷ lệ giảm 13,74% so với cùng kì năm 2011.

Năm 2010, cho vay dài hạn chỉ đạt 108.614,87 triệu đồng chiếm tỷ trọng thấp nhất trong tổng dư nợ cho vay là 15,84%. Năm 2011, số dư cho vay dài hạn đạt 101.025,19 triệu đồng chiếm 15,19% tổng dư nợ cho vay, giảm 7.589,68 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 6,99% so với cùng kì năm 2010. Sang năm 2012, cho vay dài hạn tiếp tục giảm chỉ còn 100.547,72 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 16,19% tổng dư nợ cho vay, với mức giảm không cao 477,47 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 0,47%.

Để thấy rõ hơn về hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng ta cùng xem qua biểu đồ sau.

Biểu đồ 1: Biểu đồ phản ánh hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.



Nhìn chung do tình hình kinh tế biến động xấu, các doanh nghiệp/ cá nhân mất khả năng chi trả, vỡ nợ và phá sản nhiều nên công tác tăng trưởng tín dụng bị sụt giảm. Một phần do hoạt động của Chi nhánh cơ cấu lại hệ khách hàng và danh mục cho vay theo định hướng của ngân hàng theo hướng giảm quy mô cấp tín

Đề tài: Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

dụng đối với nhóm khách hàng lớn tài sản đảm bảo là hàng hóa tồn kho cũng làm giảm tỷ trọng cho vay của ngân hàng.

2.3.3 Các hoạt động dịch vụ.

Bảng 2.3: Tình hình các hoạt động dịch vụ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011 / 2010		Chênh lệch năm 2012 / 2011		
				Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	
Thanh toán quốc tế (ngàn USD)	25.811	22.444	21.500	-3.367	-13,04%	-944	-4,21%	
Bảo lãnh (triệu đồng)	57.400	41.280	30.530	-16.120	-28,08%	-10.750	-26,04%	
Chuyển tiền trong nước (triệu đồng)	Chuyển tiền đi	7.680	103.850	105.620	96.170	1252,21%	1.770	1,70%
	Chuyển tiền đến	6.385	394.210	396.524	387.825	6074,00%	2.314	0,59%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012

Do NH thực hiện chính sách cơ cấu khách hàng và danh mục cho vay nên nhóm khách hàng nhập khẩu sắt thép chuyển phần lớn các giao dịch sang các NH khác, doanh số thanh toán quốc tế trong năm 2011 chỉ đạt 22.444 ngàn USD giảm 3.367 ngàn USD với tỷ lệ giảm 13,04% so với cùng kì năm 2010. Tuy nhiên, đến năm 2012 NH đã tiếp cận và đa dạng hóa các khách hàng nhập khẩu các mặt hàng nhằm đa dạng hóa danh mục khách hàng và đã tiếp cận thành công các khách hàng xuất khẩu trong các lĩnh vực khai thác tài nguyên, xuất khẩu lao động và cung ứng dịch vụ du lịch giúp số hồ sơ thông qua NH tăng lên rõ rệt, góp phần vào việc bù đắp thiếu hụt do việc cơ cấu lại khách hàng nhập khẩu của NH.. nên đã giảm thiểu được doanh số thanh toán quốc tế giảm 944 ngàn USD với tỷ lệ giảm 4,21% chỉ bằng 1/3 so với năm 2011.

Hoạt động bảo lãnh trong năm 2010 đã được đẩy mạnh đạt 57.400 triệu đồng, nhất là sự khởi sắc trong nghiệp vụ bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thanh toán. Bên cạnh đó, các khách hàng trong lĩnh vực bảo lãnh thuế nhập khẩu ô tô và xây dựng góp phần lớn vào chỉ tiêu thu nhập Chi nhánh. Đến năm 2011 hoạt động bảo lãnh chỉ đạt 41.280 triệu đồng thụt giảm 16.120 triệu đồng với tỷ lệ giảm cao nhất 28,08% so với năm 2010. Sang đến 2012 do bị ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế, nhiều doanh nghiệp thu hẹp sản xuất, các dự án cũng ngừng triển khai do đó làm

Đề tài: Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

ảnh hưởng đến doanh số bảo lãnh chỉ đạt 30.530 triệu đồng giảm 10.750 triệu đồng với tỷ lệ giảm 26,04% so với cùng kì năm 2011.

Trái ngược với hoạt động thanh toán quốc tế và hoạt động bảo lãnh, dịch vụ chuyển tiền trong nước tăng đột biến. Một phần do mạng lưới hoạt động của NH Sacombank ngày càng mở rộng cùng sự liên kết với các ngân hàng bạn đã tạo điều kiện cho Chi nhánh tăng nhanh cả về số lượng khách hàng chuyển tiền và cả về doanh số chuyển tiền. Đáng kể là năm 2011 chuyển tiền đi đạt 103.850 triệu đồng tăng 96.170 triệu đồng với tỷ lệ tăng 1252,21% so với năm 2010, chuyển tiền đến đạt 394.210 triệu đồng tăng 387.825 triệu đồng với tỷ lệ tăng cao 6.074% so với năm 2011.

2.3.4 Kết quả hoạt động kinh doanh.

Bảng 2.4: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2011/2010		Chênh lệch năm 2012 / 2011	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tổng doanh thu	43.993	48.138	51.938	4.145	9,42%	3.800	7,89%
Tổng chi phí	14.361	19.467	25.562	5.106	35,55%	6.095	31,31%
Lợi nhuận trước dự phòng rủi ro	29.632	28.671	26.376	-961	-3,24%	-2.295	-8%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 - 2012

Nhìn một cách tổng quát, lợi nhuận trước dự phòng rủi ro của chi nhánh năm 2010 là 29.632 triệu đồng, sang đến năm 2011 đạt 28.671 triệu đồng chỉ tiêu này giảm 961 triệu đồng, tương ứng với tốc độ giảm 3,24%. Và xu hướng này còn tiếp diễn đến năm 2012 chỉ đạt 26.376 triệu đồng tiếp tục giảm thêm 2.295 triệu đồng với tốc độ giảm 8% so với cùng kì năm trước.

Như vậy lợi nhuận trước dự phòng rủi ro đang có xu hướng giảm dần, điều này chỉ ra rằng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh trong những năm gần đây đang xấu đi, kết quả kinh doanh chưa cao.

Do nguồn thu từ nghiệp vụ truyền thống của chi nhánh vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, và cũng là nguồn thu chính đóng góp vào tổng lợi nhuận. Cụ thể năm 2010 tổng doanh thu đạt 43.993 triệu đồng, sang năm 2011 đạt 48.138 triệu đồng tăng 4.145 triệu đồng so với 2010 tương ứng với tốc độ tăng là 9,42%, đến năm 2012 đạt 51.938 triệu đồng tăng thêm 3.800 triệu đồng với tốc độ 7,89%. Có được kết quả này là nhờ sự cố gắng nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên chi nhánh trong việc tích cực tiếp cận khách hàng, làm tốt công tác cho vay, đáp ứng kịp thời các dịch vụ phục vụ khách hàng.

Nhìn chung các khoản chi phí này đều tăng mạnh trong giai đoạn 2010 - 2012. Cụ thể tổng chi phí năm 2010 các khoản chi phí đạt 14.361 triệu đồng, năm 2011 đạt 19.467 triệu đồng tăng 5.106 triệu đồng với tỷ lệ tăng 35,55% so với cùng kì năm 2010. Tiếp đến năm 2012 thì tổng chi phí tiếp tăng đạt 25.562 triệu đồng tăng 6.095 triệu đồng với tỷ lệ tăng 31,31% so với năm 2011.

Kết luận: Như vậy mặc dù tổng thu nhập của chi nhánh có xu hướng tăng lên, tuy nhiên tổng chi phí cũng tăng nhưng với lượng tăng nhiều hơn, do đó làm cho Lợi nhuận trước dự phòng rủi ro giảm đi. Vậy nguyên nhân chính ảnh hưởng làm cho lợi nhuận giảm là nhóm nguyên nhân có ảnh hưởng ngược chiều, trong đó hoạt động huy động tiền gửi liên tục tăng trong khi số dư cho vay ngày càng giảm mạnh. Điều đó cho thấy ngân hàng huy động được tiền, phải trả lãi tiền gửi trong khi không cho vay được làm chi phí trả lãi tăng trong khi thu nhập lãi giảm hoặc tăng chậm hơn chi phí trả lãi làm cho chi phí tăng nhanh hơn thu nhập và khiến cho lợi nhuận trước dự phòng rủi ro giảm. Chi nhánh cần có biện pháp quản lý tốt hơn các chi phí này để đem lại lợi nhuận cao hơn.

2.4 Thực trạng hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

2.4.1 Thực trạng về quy trình cho vay ngắn hạn.

Bước 1: Tiếp thị/ tiếp nhận nhu cầu cấp tín dụng của khách hàng.

CV.KH thực hiện công tác tìm kiếm, tiếp thị khách hàng, tiếp nhận nhu cầu cấp tín dụng sau khi tiếp thị thành công.

CV.KH hướng dẫn khách hàng hoàn chỉnh hồ sơ vay vốn theo quy định. Nhập thông tin khách hàng vào bảng theo dõi hồ sơ khách hàng (HSKH), đồng thời báo cáo lại Trưởng phòng trực tiếp quản lý về HSKH mà mình đã tiếp nhận để theo dõi, hỗ trợ.

Sau khi có ý kiến phê duyệt của cấp phán quyết, CV.KH tiếp nhận kết quả, lập thông báo, trình Ban Giám Đốc Sở giao dịch, Chi nhánh/ Trưởng phòng phòng giao dịch ký và phát hành thông báo về việc cấp/ không cấp tín dụng đến khách hàng.

Bước 2: Xác minh, thẩm định.

CV.KH thực hiện công tác xác minh và thẩm định HSKH làm cơ sở tham mưu cho cấp thẩm quyền phê duyệt, ghi ý kiến vào Tờ trình cấp tín dụng.

Bước 3: Phê duyệt.

Cấp có thẩm quyền phê duyệt hồ sơ theo hạn mức phán quyết cấp tín dụng quy định tại Quy chế phán quyết cấp tín dụng hiện hành. Ý kiến phán quyết phải ghi rõ số tiền, thời hạn cho từng hình thức và khoản mục cấp tín dụng. Trường hợp không đồng ý cấp tín dụng phải ghi rõ lý do.

Bước 4: Hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết.

Bộ phận Quản lý tín dụng phối hợp với các chuyên viên/ nhân viên thuộc Phòng/ Bộ phận khác tại Chi nhánh thực hiện các thủ tục cần thiết trong quá trình hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết sau khi đề xuất cấp tín dụng được phê duyệt.

Bước 5: Quản lý và thu hồi nợ.

Sau khi đã cấp tín dụng cho khách hàng, Bộ phận Quản lý tín dụng phối hợp với các phòng/ bộ phận nghiệp vụ liên quan khác tại Chi nhánh thực hiện công tác quản lý thu hồi nợ theo các quy định hiện hành.

Bước 6: Tắt toán.

Sau khi khách hàng hoàn tất nghĩa vụ thanh toán các khoản dư nợ (bao gồm vốn gốc, lãi và chi phí phát sinh) CV.KH tiến hành tắt toán HSKH theo Quy trình tắt toán hồ sơ cấp tín dụng.

Bước 7: Lưu hồ sơ.

Các bộ phận liên quan lưu các hồ sơ phát sinh và kết thúc tại công đoạn của mình. Bộ phận Quản lý tín dụng lưu bộ hồ sơ tất toán tại Chi nhánh trong một năm, sau đó chuyển về kho lưu trữ theo thứ tự lưu quy định.

Để việc cấp tín dụng được an toàn và hiệu quả, người có thẩm quyền cấp tín dụng phải tuân thủ các quy định trong chính sách tín dụng của NHTM.

Chất lượng của việc ra quyết định cấp tín dụng phải được đảm bảo trong mọi trường hợp kể cả trường hợp người có thẩm quyền cấp tín dụng bị áp lực về thời gian giải quyết hồ sơ hoặc bị áp lực cạnh tranh mạnh mẽ của các Ngân hàng khác. Ngoài ra người có thẩm quyền không được đưa ra quyết định cấp tín dụng nếu chưa hiểu rõ về khoản cấp tín dụng do khách hàng đề nghị.

Trường hợp khoản cấp tín dụng được trình cho cấp có thẩm quyền cao hơn giải quyết thì tất cả thông tin liên quan đến khoản cấp tín dụng cũng phải được cung cấp đầy đủ để đảm bảo rằng cấp có thẩm quyền này có thể ra quyết định một cách độc lập.

2.4.2 Thực trạng các chỉ tiêu định tính.

2.4.2.1 Trên cơ sở pháp lý.

Tư cách người vay: Cán bộ tín dụng phải chắc chắn người vay có mục đích vay rõ ràng, có thiện chí nghiêm chỉnh trả nợ khi đến hạn và phải xác định xem mục đích đó có phù hợp với chính sách tín dụng hiện hành của ngân hàng hay không. Thậm chí, cho dù mục đích xin vay là tốt thì cán bộ tín dụng cũng phải xác định xem người vay có tổ thái độ và trách nhiệm trong việc sử dụng vốn vay, trả lời các câu hỏi một cách trung thực và thiện chí, nỗ lực hết sức hoàn trả nợ vay khi đến hạn.

Năng lực pháp lý của người vay: Nếu khách hàng là cá nhân, thì phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự.

Nếu khách hàng là tổ chức, thì phải được thành lập theo hợp pháp, có cơ cấu tổ chức chặt chẽ, có tài sản độc lập với cá nhân, tổ chức khác và chịu trách nhiệm bằng tài sản đó, nhân danh mình tham gia quan hệ pháp luật một cách độc lập. Cán bộ tín dụng phải chắc chắn người đại diện cho công ty ký kết HĐTD là người được ủy quyền hợp pháp của công ty.

Thu nhập của người vay: Người vay có khả năng tạo ra đủ tiền để trả nợ. Nhìn chung, người vay có 3 khả năng để tạo tiền: luồng tiền từ doanh thu bán hàng hay thu nhập, bán thanh lý tài sản, phát hành chứng khoán nợ hay chứng khoán vốn. Bất cứ nguồn thu nào từ 3 khả năng tạo tiền của người vay đều có thể được sử dụng để trả nợ vay cho ngân hàng. Tuy nhiên, ngân hàng ưu tiên hơn cả là khả năng tạo tiền bằng luồng tiền từ doanh thu bán hàng. Vì việc bán thanh lý tài sản có thể làm cho năng lực người vay yếu đi, khiến cho ngân hàng ít được bảo đảm, khiến cho quan hệ tín dụng trở nên có vấn đề.

Bảo đảm tiền vay: Cán bộ tín dụng phải đảm bảo người vay có sở hữu hợp pháp một giá trị tài sản có chất lượng để hỗ trợ khoản vay và chú ý đến các yếu tố nhạy cảm : tuổi thọ, điều kiện, và mức độ chuyên dụng của tài sản người vay. Đối với những TSĐB công nghệ phải đặc biệt chú ý, bởi vì nếu tài sản của người vay có công nghệ lạc hậu thì giá trị sẽ bị giảm mạnh và rất khó tìm được người mua trong khi công nghệ thay đổi hàng ngày.

Các điều kiện: Cán bộ tín dụng cần phải biết được xu hướng hiện hành về công nghệ kinh doanh và ngành nghề của người vay, cũng như khi điều kiện kinh tế thay đổi sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến khoản vay.

2.4.2.2 Trên cơ sở hợp đồng tín dụng.

Việc cho vay của ngân hàng và khách hàng vay phải được lập thành hợp đồng tín dụng. HĐTD phải có nội dung về điều kiện vay, mục đích sử dụng vốn vay, phương thức cho vay, số vốn vay, lãi suất, thời hạn cho vay, hình thức bảo đảm khoản vay, giá trị tài sản đảm bảo, phương thức trả nợ và những cam kết khác được hai bên thỏa thuận.

Cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm soạn thảo nội dung HĐTD đáp ứng được nhu cầu còn của người vay theo một kế hoạch trả nợ thuận lợi. Tạo điều kiện thuận lợi cho người vay có khả năng xử lý các nghĩa vụ trả nợ, bởi vì sự thành đạt của ngân hàng phụ thuộc cơ bản vào sự thành đạt của khách hàng. Nếu một khách hàng lớn gặp rắc rối trong việc thực hiện khoản vay, thì ngân hàng cũng xem như chính mình đang gặp rắc rối.

Một HĐTD hợp lệ phải bảo đảm được quyền lợi của ngân hàng bằng cách quy định những điều khoản giới hạn hoạt động của người vay, nếu các hoạt động này đe dọa khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Quá trình cưỡng chế thu hồi nợ vay cũng phải được quy định cụ thể và rõ ràng trong HĐTD. Tóm lại, một HĐTD phải đảm bảo: tuân thủ pháp luật, phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng, phù hợp với nhu cầu vay của khách hàng, kế hoạch trả nợ hợp lý, có phương án xử lý vi phạm rõ ràng và khả thi.

2.4.3 Thực trạng các chỉ tiêu định lượng.

2.4.3.1 Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô và tăng trưởng cho vay ngắn hạn

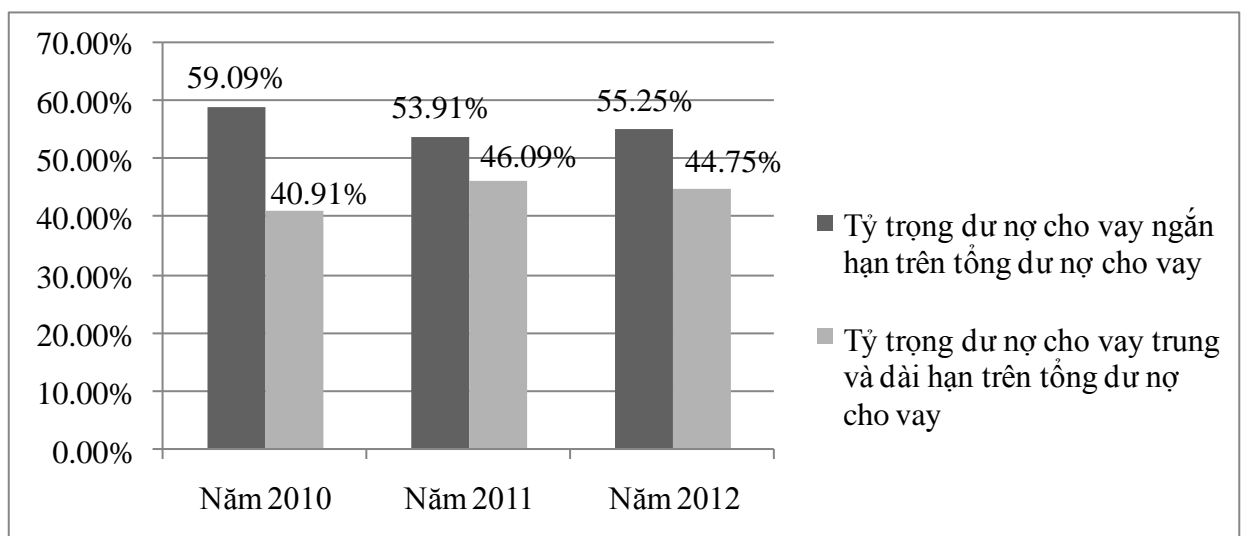
Bảng 2.5: Tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn trên tổng dư nợ cho vay của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng dư nợ cho vay	685.737,50	665.060,58	620.880,94
Dư nợ cho vay ngắn hạn	405.208,14	358.515,98	343.057,85
Dư nợ cho vay trung hạn	280.529,36	306.544,60	277.823,09
Tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn / Tổng dư nợ cho vay (%)	59,09%	53,91%	55,25%
Tỷ trọng dư nợ cho vay trung và dài hạn / Tổng dư nợ cho vay (%)	40,91%	46,09%	44,75%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012

Biểu đồ 2: Biểu đồ phản ánh quy mô và tăng trưởng cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.



Tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn trên tổng dư nợ cho vay phản ánh quy mô cho vay ngắn hạn so với tỷ trọng dư nợ cho vay trung và dài hạn. Tỷ trọng này càng cao chứng tỏ ngân hàng đáp ứng nhu cầu vay ngắn hạn của nền kinh tế cao hơn. Năm 2010, tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 59,09% cao hơn so với tỷ trọng dư nợ cho vay trung và dài hạn lên đến 18,18% chứng tỏ ngân hàng đáp ứng cao nhu cầu vay ngắn hạn đối với nền kinh tế. Đến năm 2011, do chịu ảnh hưởng của cơ cấu lại danh mục cấp tín dụng đối với nhóm khách hàng có tài sản đảm bảo là hàng hóa tồn kho làm cho tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn giảm còn 53,91% nhưng vẫn cao hơn tỷ trọng dư nợ cho vay trung và dài hạn đạt 46,09%. Sang đến năm 2012, tiếp tục chịu ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế nhưng tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn của ngân hàng tăng lên 55,25%.

Bảng 2.6: Mức độ tăng trưởng cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Mức độ tăng trưởng tuyệt đối		Mức độ tăng trưởng tương đối	
				Năm 2011/2010	Năm 2012/2011	Năm 2011/2010	Năm 2012/2011
Tổng dư nợ cho vay	685.737,50	665.060,58	620.880,94	-20.676,92	-44.179,64	-3,02%	-6,64%
Dư nợ cho vay ngắn hạn	405.208,14	358.515,98	343.057,85	-46.692,16	-15.458,13	-11,52%	-4,31%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012

Qua bảng số liệu ta thấy, năm 2011 mức tăng trưởng về tổng dư nợ cho vay và dư nợ cho vay ngắn hạn đều giảm do chịu ảnh hưởng từ việc cơ cấu lại hệ khách hàng và danh mục cho vay theo định hướng của ngân hàng và khu vực. Trong đó, mức tăng trưởng tuyệt đối tổng dư nợ cho vay giảm 20.676,92 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 3,02%, cùng với mức tăng trưởng tuyệt đối dư nợ cho vay ngắn hạn giảm 46.692,16 triệu đồng tương ứng mức tăng trưởng tương đối giảm là 11,52%. Sang đến năm 2012, mức tăng trưởng về tổng dư nợ cho vay và cho vay ngắn hạn tiếp tục giảm mạnh do chịu áp lực từ nền kinh tế bị suy thoái. Mức tăng trưởng tương đối của tổng dư nợ cho vay tiếp tục giảm mạnh 44.179,64 triệu đồng còn 620.880,94 triệu đồng với mức tăng trưởng tương đối giảm tương ứng 6,64%. Mức

tăng trưởng tương đối của dư nợ cho vay ngắn hạn giảm 15.458,13 triệu đồng với tỷ lệ mức tăng trưởng tương đối giảm 4,31%.

Nhìn chung, mức tăng trưởng cho vay ngắn hạn bị giảm mạnh qua các năm 2010- 2012 chủ yếu là do việc cơ lại các chính sách tín dụng của ngân hàng làm co kéo lượng khách hàng có tài sản đảm bảo là hàng tồn kho, cùng đó chịu ảnh hưởng nặng nề từ nền kinh tế bị suy thoái.

2.4.3.2 Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.

Bảng 2.7 Chỉ tiêu sử dụng vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Chỉ tiêu	Đơn vị: Triệu đồng.		
	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng vốn huy động	753.000	684.000	1.045.000
Tổng dư nợ cho vay	685.737,50	665.060,58	620.880,94
Hệ số sử dụng vốn (%)	91,07%	97,23%	59,41%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012

Đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả cho vay, cho phép đánh giá tính hiệu quả trong hoạt động cho vay của một ngân hàng. Nhìn bảng số liệu trên ta thấy giai đoạn năm 2010 – 2012 hệ số sử dụng vốn giảm nhanh vào năm 2012, cụ thể năm 2010 hệ số sử dụng vốn đạt 91,07%, đến 2011 tăng nhẹ lên 97,23% nhưng sang năm 2012 lại tụt giảm mạnh chỉ còn 59,41%.

Một phần là do hoạt động huy động vốn tăng đột biến, nhưng hoạt động cho vay lại giảm mạnh làm cho hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng giảm theo. Cùng đó, hoạt động cho vay bị chịu ảnh hưởng nặng nề từ nền kinh tế suy thoái và những biến động của chính sách tín dụng hay cơ cấu danh mục cho vay cũng góp phần tác động đến hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng làm cho hệ số này giảm trong các năm.

Bảng 2.8 Vòng quay vốn Tín dụng (vòng) của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Chỉ tiêu	Đơn vị: Triệu đồng.				
	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011/2010	Năm 2012/2011
Doanh số thu nợ	629.494,73	619.989,20	546.130,33	-9.505,53	-73.858,87

Đề tài: Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Dư nợ bình quân	607.868,70	675.760,69	643.332,41	67.891,99	-32.428,29
Vòng quay vốn tín dụng (vòng)	1,04	0,92	0,85	-0,12	-0,07

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012

Với mức vòng quay vốn tín dụng năm 2010 là 1,04 vòng cho thấy tốc độ thu hồi nợ của ngân hàng là rất chậm, chính vì vậy mà hiệu quả cho vay của ngân hàng đang giảm sút, các khoản vay bị có khả năng bị quá hạn và bị đình trệ phần lớn do ảnh hưởng từ chính sách tín dụng và cơ cấu danh mục cho vay đối với ngành hàng hóa tồn kho.

Sang năm 2011, tiếp tục bị ảnh hưởng bởi cơ cấu và định hướng ngành hàng cho vay này nên vòng quay vốn tiếp tục giảm 0,12 vòng chỉ còn 0,92 vòng quay, cụ thể doanh số thu nợ giảm 9.505,53 triệu đồng và dư nợ bình quân tăng 67.891,99 triệu đồng. Cho thấy đã xuất hiện các món vay quá hạn, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bị ảnh hưởng từ nền kinh tế và cũng như lạm phát.

Đến năm 2012, vòng quay tiếp tục giảm 0,07 vòng với doanh số thu nợ tiếp tục giảm mạnh 73.858,87 triệu đồng, dư nợ bình quân giảm 32.428,29 triệu đồng. Năm 2012 chủ yếu bị ảnh hưởng do nền kinh tế vĩ mô suy thoái nặng nề, kéo theo hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều bất lợi nên khả năng tài chính của doanh nghiệp cũng vì thế mà bị ảnh hưởng nặng nề nguồn thu bị giảm làm cho quá trình trả nợ cũng giảm theo. Trước tình hình kinh tế khó khăn, doanh nghiệp gặp rủi ro trong kinh doanh nên khả năng các khoản vay của Ngân hàng bị quá hạn.

Bảng 2.9 Chi phí cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011/2010	Năm 2012/2011
Chi phí cho vay ngắn hạn	27.630,37	31.478,05	32.354,11	3.847,69	876,05
Doanh số cho vay ngắn hạn	691.716,86	670.435,14	624.902,60	-21.281,72	-45.532,54
Tỷ lệ chi phí cho vay ngắn hạn	3,99%	4,70%	5,18%	0,71%	0,48%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012

Năm 2010, chi phí cho vay ngắn hạn đạt 27.630,37 triệu đồng. Sang năm 2011 chi phí cho vay ngắn hạn đạt 31.478,05 triệu đồng cao hơn so với năm 2010 3.847,69 triệu đồng. Nhưng trong đó doanh số cho vay ngắn hạn của năm 2011 đạt 670.435,14 triệu đồng giảm mạnh so với cùng kì năm 2010 là 21.281,72 triệu, với mức giảm nhiều hơn so với lượng tăng của chi phí cho vay làm cho tỷ lệ chi phí cho vay ngắn hạn năm 2011 đạt 4,7% tăng 0,71% so với cùng kì năm 2010.

Sang đến năm 2012, chi phí cho vay ngắn hạn đạt 32.354,11 triệu đồng tăng nhẹ 876,05 triệu đồng, tuy nhiên doanh số cho vay ngắn hạn trong năm nay đạt 624.902,60 triệu đồng giảm mạnh 45.532,54 triệu đồng kéo theo tỷ lệ chi phí cho vay ngắn hạn đạt 5,18% tăng 0,48% so với cùng kì năm 2011.

Tỷ lệ này tăng qua các năm 2010 – 2012 cho thấy chi phí đầu vào các chi phí trả lãi suất huy động tăng cao, thể hiện là hoạt động huy động vốn năm 2012 tăng đột biến. Bên cạnh đó, huy động nhiều nhưng cho vay ít cũng góp phần làm ảnh hưởng đến tỉ lệ này là do hoạt động cho vay giảm qua các năm làm nguồn thu chính của ngân hàng giảm theo. Ngân hàng phải cân chỉnh là chi phí cho vay để duy trì hoạt động kinh doanh của mình cũng như đảm bảo hoạt động chi trả lãi huy động.

Bảng 2.10 Hiệu suất sử dụng nguồn vốn ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011/2010	Năm 2012/2011
Dư nợ ngắn hạn	405.208,14	358.515,98	343.057,85	-46.692,16	-15.458,13
Nguồn vốn huy động	753.000	684.000	1.045.000	-69.000,00	361.000,00
Hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn	53,81%	52,41%	32,83%	-1,40%	-19,59%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012

Như chúng ta biết chỉ tiêu này cho chúng ta đánh giá liệu ngân hàng đã sử dụng hết khả năng nguồn vốn ngắn hạn chưa? Và có đem lại hiệu quả cao trong hoạt động sử dụng vốn ấy không. Nhìn tổng thể bảng số liệu trên ta thấy hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn của ngân hàng đang giảm dần có nghĩa là hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng đang giảm mạnh. Năm 2010 đạt hiệu quả sử dụng cao

nhất 53,81% do vào thời điểm này ngân hàng chưa bị ảnh hưởng nhiều bởi chính sách tín dụng hay nền kinh tế vĩ mô. Đến năm 2011 bị tác động từ hoạt động cơ cấu danh mục cho vay đối với nhóm tài sản đảm bảo là hàng tồn kho, một phần đã tác động trực tiếp đến hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng làm hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn giảm 1,4% chỉ còn 52,41%. Sang năm 2012, chịu ảnh hưởng nặng nề từ suy thoái nền kinh tế thế giới làm cho hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn tiếp tục giảm mạnh với mức giảm 19,59% làm hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn chỉ còn 32,83%.

Nhìn chung, hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng chưa được khai thác triệt để, và bị tác động nặng nề từ nhiều yếu tố dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn giảm liên tục qua các năm 2010 – 2012.

2.4.3.3 Nhóm chỉ tiêu phản ánh sự an toàn.

Theo quyết định Số: 493/2005/QĐ-NHNN của THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC Ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành ngày 22/04/2005. Nợ được chia làm 5 nhóm:

Nhóm 1: nợ đủ tiêu chuẩn (nợ bình thường không quá thời hạn theo HĐTD).

Nhóm 2: nợ cần chú ý (nợ quá 10 - 90 ngày).

Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn (nợ quá 90 - 180 ngày).

Nhóm 4: Nợ nghi ngờ (nợ quá hạn 180 - 360 ngày).

Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn (nợ trên 360 ngày).

Vì vậy, ngân hàng cần xem xét, nếu các khoản nợ quá hạn trên là những khoản nợ thuộc nhóm 2 thì ngân hàng cần thực hiện linh hoạt theo hướng dẫn hiện hành của NHNN như: trước hết phải hướng dẫn cho khách vay biết và thực hiện theo quy định mới về chuyển nợ quá hạn. Ngân hàng chủ động đôn đốc khách hàng vay trả nợ đúng hạn; thỏa thuận với khách vay định kỳ thu lãi phù hợp với chu kỳ sản xuất và kỳ thu nhập của họ; hoặc có thể thỏa thuận ngay trong HĐTD để khách có thể trả lãi vay chậm hơn một số ngày, nếu họ không trả và không có văn bản đề nghị gia hạn nợ thì mới chuyển sang nợ quá hạn. Trong trường hợp nợ quá hạn rơi vào nhóm 3, 4 và 5, thì đó là nhóm nợ xấu, chất lượng tín dụng của ngân hàng

giảm mạnh, ngân hàng cần phải thực hiện việc phân loại nợ, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng trên cơ sở hàng tháng để phục vụ cho công tác quản lý chất lượng và rủi ro tín dụng.

Bảng 2.11: Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011/2010	Năm 2012/2011
Tổng cho vay ngắn hạn	405.208,14	358.515,98	343.057,85	-46.692,16	-15.458,13
Dư nợ cho vay ngắn hạn quá hạn	0	2.406,08	24.272,8	2.406,08	21.866,72
Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn	0%	0,67%	7,08%	0,67%	6,4%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 - 2012

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc hoặc lãi đã quá hạn. Tỷ lệ nợ quá hạn là một chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả cho vay ngắn hạn của NHTM. Tỷ lệ này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp trả gốc và lãi không đúng với kỳ hạn đã quy định trong HĐTD. Điều này có thể xuất phát từ một số nguyên nhân như: Khách hàng sử dụng vốn vay không hiệu quả, khách hàng không có thiện chí trả nợ, các nguyên nhân khách quan...và dẫn đến hiệu quả của khoản vay thấp.

Năm 2010, ngân hàng luôn đặt vấn đề ngăn chặn và kiểm soát nợ quá hạn là một trong những mối quan tâm hàng đầu trước khi xử lý nợ quá hạn. Nhờ việc phân ban ngăn chặn và xử lý nợ quá hạn của ngân hàng hoạt động hiệu quả nên không có trường hợp nợ quá hạn nào xảy ra. Tuy nhiên sang năm 2011, phát sinh nợ quá hạn của Công ty CP Thép Đình Vũ (kinh doanh sắt thép) do đây là nhóm ngành kinh tế gặp nhiều khó khăn trong những năm vừa qua. Làm cho dư nợ ngắn hạn quá hạn tăng lên 2.406,08 triệu đồng với tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn là 0,67%. Đến năm 2012, suy thoái kinh tế có những chuyển biến xấu làm cho nhiều cá nhân và doanh nghiệp mất khả năng chi trả, vỡ nợ làm ăn thua lỗ nhiều dẫn đến thu nhập của người dân giảm sút làm ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay của ngân hàng làm

phát sinh nợ quá hạn tăng lên 21.866,72 triệu đồng với tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn là 7,08% tăng so với năm 2011 6,4%. Như vậy việc tăng tỉ lệ này là điều không tốt, ngân hàng cần xem xét lại chính sách tín dụng đối với đối tượng này từ đó đưa ra những biện pháp hợp lý.

Trong số dư nợ cho vay quá hạn thì dư nợ ngắn hạn quá hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn. Sở dĩ có điều này là do dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm 53,9% - 59,09% tổng dư nợ cho vay. Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn tăng qua các năm 2010-2012 cho thấy hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng đang có dấu hiệu không tốt.

Bảng 2.12: Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng.

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng dư nợ cho vay	685.737,50	665.060,58	620.880,94
Tổng cho vay ngắn hạn	405.208,14	358.515,98	343.057,85
Dư nợ xấu cho vay	0	0	23.297,73
Dư nợ xấu cho vay ngắn hạn	0	0	20.215,70
Tỷ lệ nợ xấu dư nợ cho vay	0	0	3,75%
Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn	0	0	5,89%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 - 2012

Nợ xấu là những khoản nợ quá hạn đã quá một kì gia hạn nợ. Đối với các khoản nợ này việc thu hồi vốn là rất khó khăn, khả năng mất vốn là rất cao. Trong năm 2010-2011 ngân hàng áp dụng có hiệu quả công tác thu hồi nợ nên giảm tuyệt đối được tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn. Sang năm 2012, nhóm khách hàng bị ảnh hưởng bởi suy thoái của nền kinh tế cũng tương đối cao làm cho nợ xấu ngắn hạn tăng 20.215,7 triệu đồng với tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn tăng lên 5,89%. Trong đó, dư nợ xấu cho vay tăng 23.297,73 triệu đồng tăng lên 3,75%.

Nguyên nhân của tỷ trọng nợ xấu ngắn hạn chiếm 4/5 tổng nợ xấu là bởi ngân hàng chủ yếu cho vay ngắn hạn. Tình hình nợ xấu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn như vậy sẽ đe dọa tính thanh khoản của ngân hàng trong tương lai. Tóm lại, tổng nợ xấu dư nợ cho vay của ngân hàng ở mức khá cao vượt mức tỷ lệ an toàn cho phép 0,75% (theo thông tư 13/2010 của NHNN), diễn biến nợ xấu ngắn hạn có

chiều hướng gia tăng trong năm 2012. Điều này cho thấy đây chính là nút thắt cơ bản trong việc giải quyết nâng cao hiệu quả cho vay của ngân hàng.

Cơ cấu cho vay ngắn hạn theo đối tượng khách hàng.

Khách hàng cá nhân: Là các cá thể tập trung tại các khu đô thị lớn có nhu cầu về các giao dịch NH như gửi tiết kiệm, vay vốn tiêu dùng và kinh doanh, đặc biệt chú trọng phân khúc có giá trị cao thuộc tầng lớp trung và thượng lưu, các hộ gia đình, cơ sở sản xuất- kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ có tính chất cá nhân.

Khách hàng doanh nghiệp: bao gồm khách hàng truyền thống là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các thành phần kinh tế hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh năng động và hiệu quả như sản xuất công nghiệp, dịch vụ phục vụ cá nhân và cộng đồng, dịch vụ giải trí.

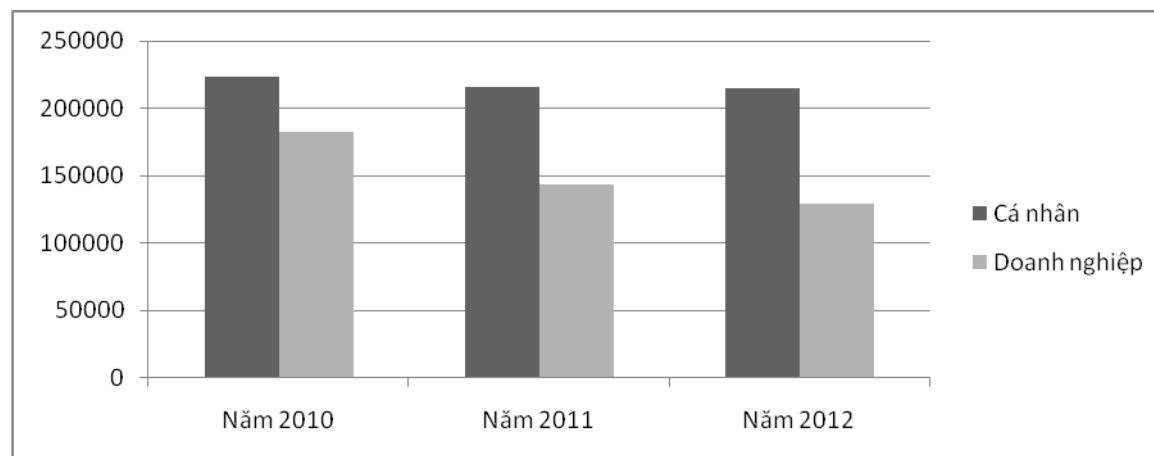
Bảng 2.13: Cơ cấu cho vay ngắn hạn theo đối tượng khách hàng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
Cho vay ngắn hạn	405.208,14		358.515,98		343.057,85		-46.692,16	-11,52%	-15.458,13	-4,51%
Cá nhân	223.351,10	55,12%	215.611,52	60,14%	214.580,81	62,55%	-7.739,58	-3,47%	-1.030,71	-0,48%
Doanh nghiệp	181.857,04	44,88%	142.904,46	39,86%	128.477,04	37,45%	-38.952,58	-21,42%	-14.427,42	-11,23%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 – 2012.

Biểu đồ 3: Biểu đồ phản ánh cơ cấu cho vay ngắn hạn theo đối tượng khách hàng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.



Nhìn tổng thể bảng số liệu, biểu đồ ta thấy, nhóm khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng cao hơn hẳn so với nhóm khách hàng doanh nghiệp một phần là do Ngân hàng định hướng cho hoạt động trong tương lai tiến đến là Ngân hàng bán lẻ lớn hiện đại, đa năng hàng đầu Việt nam và Khu vực. Cụ thể, trong năm 2010, khách hàng cá nhân vay 223.351,10 triệu đồng chiếm 55,12% tổng số dư cho vay ngắn hạn. Đến năm 2011, nhóm khách hàng cá nhân vay 215.611,52 triệu đồng giảm 7.739,58 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng 3,47%. Sang đến năm 2012, lượng vay của nhóm khách hàng cá nhân đạt 214.580,81 triệu đồng chiếm 52,55% tổng cơ cấu cho vay ngắn hạn, tổng vay của nhóm khách hàng cá nhân này tiếp tục giảm xuống 1.030,71 triệu đồng với tỷ lệ giảm nhẹ 0,48%.

Đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp, năm 2010 đạt 181.857,04 triệu đồng chiếm 44,88% cho vay ngắn hạn. Hoạt động cho vay ngắn hạn đối với nhóm doanh nghiệp này giảm liên tiếp trong giai đoạn 2010-2012. Đến năm 2011, lượng khách hàng doanh nghiệp vay chỉ đạt 142.904,46 triệu đồng chiếm 39,86% giảm 38.952,58 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng 21,42%. Sang năm 2012, tiếp tục giảm thêm 14.427,42 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 11,23% chỉ đạt 128.477,04 triệu đồng.

Nhìn chung hoạt động cho vay trong giai đoạn 2010-2012 bị ảnh hưởng nhiều bởi suy thoái kinh tế và hoạt động cơ cấu lại hệ khách hàng, danh mục cho vay theo định hướng của ngân hàng và khu vực. Chi nhánh cũng chịu ảnh hưởng bởi việc cơ cấu theo hướng giảm quy mô cấp tín dụng đối với nhóm khách hàng có tài sản đảm bảo là hàng tồn kho trong đó chịu ảnh hưởng nhiều vẫn là nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ khiến cho số dư cho vay của khách hàng doanh nghiệp giảm sút mạnh. Cùng đó những khách hàng cá nhân có cơ sở sản xuất kinh doanh nhỏ mang tính chất cá nhân cũng bị tác động mạnh bởi nền kinh tế suy thoái.

Bảng 2.14: Cơ cấu cho vay ngắn hạn theo ngành, mục đích đối với món vay.

Đơn vị: Triệu đồng.

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tuyệt đối	Số tương đối	Số tuyệt đối	Số tương đối
Cho vay ngắn hạn	405.208,14		358.515,98		343.057,85		-46.692,16	-11,52%	-15.458,13	-4,31%
Sản xuất kinh doanh	252.963,31	62,43%	230.772,27	64,37%	216.268,24	63,04%	-22.191,04	-8,77%	-14.504,03	-6,28%
Đầu tư máy móc, thiết bị	17.557,19	6,94%	15.531,75	6,73%	5.080,84	2,35%	-2.025,44	-11,54%	-10.450,91	-67,29%
Đầu tư khác	31.677,05	12,52%	28.026,83	12,14%	30.559,53	14,13%	-3.650,22	-11,52%	2.532,70	9,04%
Kinh doanh sắt, thép	51.328,25	20,29%	45.413,59	19,68%	43.198,97	19,97%	-5.914,66	-11,52%	-2.214,62	-4,88%
Kinh doanh xăng dầu	348,33	0,14%	314,06	0,14%	215,61	0,10%	-34,27	-9,84%	-98,45	-31,35%
Kinh doanh thủy sản	1.119,76	0,44%	990,73	0,43%	2.501,42	1,16%	-129,03	-11,52%	1.510,69	152,48%
Kinh doanh gỗ	5.595,02	2,21%	4.950,29	2,15%	10.482,46	4,85%	-644,73	-11,52%	5.532,17	111,75%
Kinh doanh ô tô	10.736,65	4,24%	9.499,44	4,12%	23.970,31	11,08%	-1.237,21	-11,52%	14.470,87	152,33%
Kinh doanh giấy dếp	1.009,02	0,40%	892,74	0,39%	890,48	0,41%	-116,28	-11,52%	-2,26	-0,25%
Kinh doanh xe máy	1.893,09	0,75%	1.674,94	0,73%	3.300,75	1,53%	-218,15	-11,52%	1.625,81	97,07%
Kinh doanh khác	131.698,95	52,06%	123.477,90	53,51%	96.067,87	44,42%	-8.221,05	-6,24%	-27.410,03	-22,20%
Phi sản xuất kinh doanh	152.244,83	37,57%	127.743,71	35,63%	126.789,61	36,96%	-24.501,12	-16,09%	-954,10	-0,75%
Tiêu dùng (Mua ô tô)	38.865,49	25,53%	34.386,94	26,92%	10.184,05	8,03%	-4.478,55	-11,52%	-24.202,89	-70,38%
Tiêu dùng (Thẻ tín dụng)	70,77	0,05%	62,62	0,05%	82,23	0,06%	-8,15	-11,52%	19,61	31,32%
Tiêu dùng (cho vay cầm cố sổ tiết kiệm)	21.609,42	14,19%	19.119,31	14,97%	47.236,55	37,26%	-2.490,11	-11,52%	28.117,24	147,06%
Tiêu dùng khác	91.699,15	60,23%	74.174,84	58,07%	52.399,08	41,33%	-17.524,31	-19,11%	-21.775,76	-29,36%

Nguồn báo cáo tài chính 2010-2012.

Phân cơ cấu cho vay ngắn hạn theo ngành và mục đích đối với món vay cho thấy: Nhóm ngành sản xuất kinh doanh chiếm tỷ trọng cao hơn hẳn so với nhóm ngành phi sản xuất kinh doanh nhưng lại liên tục giảm trong giai đoạn 2010-2012. Cụ thể, năm 2010 nhóm ngành sản xuất kinh doanh đạt 252.963,31 triệu đồng chiếm 62,43% tổng cho vay ngắn hạn. Năm 2011, nhóm ngành sản xuất kinh doanh giảm đi 22.191,04 triệu đồng với tỷ lệ giảm tương ứng 8,77% còn 230.772,27 triệu đồng chiếm 64,37% tổng cho vay ngắn hạn. Đến năm 2012, sản xuất kinh doanh tiếp tục giảm 14.504,03 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 6,28% chỉ còn 216.268,24 triệu đồng chiếm 63,04% tổng cho vay ngắn hạn.

Trong nhóm ngành sản xuất kinh doanh, nhóm khách hàng kinh doanh sắt, thép chiếm tỷ trọng cao nhất từ 19,68% đến 20,29% tổng nhóm ngành sản xuất kinh doanh. Cụ thể, năm 2010 đạt 51.328,25 triệu đồng chiếm 20,29% tổng ngành hàng sản xuất kinh doanh, đến năm 2011 giảm mạnh 5.914,66 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 11,52% chỉ còn 45.413,59 triệu đồng nguyên nhân chủ yếu là do phát sinh món nợ quá hạn của Công Ty CP Thép Đình Vũ. Sang năm 2012, món nợ này chưa thu hồi được nên kéo theo những rủi ro trong cho vay, đồng thời do nền kinh tế bất ổn cũng làm cho ngành hàng này bị ảnh hưởng và đình trệ trong năm làm giảm 2.214,62 triệu đồng với tỷ lệ giảm 4,88%.

Tiếp đến là nhóm khách hàng kinh doanh ô tô có lượng vay lớn thứ 2 trong nhóm ngành sản xuất kinh doanh. Năm 2010, đạt 10.736,65 triệu đồng chiếm 4,24% tổng ngành hàng sản xuất kinh doanh. Hoạt động này tăng trưởng mạnh trong năm 2012 đạt 23.970,31 triệu đồng chiếm 11,08% tổng ngành sản xuất kinh doanh.

Trong khi đó, nhóm ngành phi sản xuất kinh doanh năm 2010 đạt 152.244,83 triệu đồng chiếm 37,57% giảm mạnh 24.501,12 triệu đồng trong năm 2011 chỉ còn 127.743,71 triệu đồng chiếm 35,63% cho vay ngắn hạn. Sang năm 2012 nhóm ngành này tiếp tục giảm chỉ còn 126.789,61 triệu đồng chiếm 36,96% với lượng giảm nhẹ 954,0 triệu đồng tương ứng tỷ lệ giảm 0,75%. Cụ thể, nhóm khách hàng vay tiêu dùng để mua ô tô chiếm tỷ trọng cao năm 2010 đạt 25,53% tổng ngành phi sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên đến năm 2012 nhóm khách hàng

này giảm mạnh 24.202,89 triệu đồng một phần là do ảnh hưởng của nền kinh tế suy thoái khiến cho hoạt động này bị đình trệ. Ngược với nhóm khách hàng vay tiêu dùng để mua ô tô thì nhóm khách hàng vay tiêu dùng bằng sổ tiết kiệm tăng mạnh trong giai đoạn 2010-2012 từ 21.906,42 triệu đồng năm 2010 tăng lên 47.236,55 triệu đồng trong năm 2012. Cho thấy, nền kinh tế bị khủng hoảng làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như những quyết định đầu tư của người dân, khiến họ tìm kiếm những cách thức để duy trì nguồn tiền mặt được đảm bảo. Ngân hàng cũng từ đó tạo điều kiện, đưa ra các giải pháp kịp thời để họ có được những dịch vụ đáp ứng nhu cầu cần thiết trong thời điểm kinh tế khó khăn.

2.4.3.4 Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sinh lời.

Bảng 2.15: Tỷ lệ sinh lời ngắn hạn.

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011/2010	Năm 2012/2011
Dư nợ cho vay ngắn hạn	405.208,14	358.515,98	343.057,85	-46.692,16	-15.458,13
Lợi nhuận thu từ cho vay ngắn hạn	49.748,85	75.534,72	58.518,76	25.785,87	-17.015,96
Tỷ lệ sinh lời ngắn hạn	12,28%	21,07%	17,06%	8,79%	-4,01%

Nguồn báo cáo tài chính 2010 - 2012

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của hoạt động cho vay ngắn hạn. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ các khoản vay ngắn hạn đạt hiệu quả cao, mang lại nhiều khoản thu cho ngân hàng. Do đó ngân hàng luôn mong muốn tỷ lệ này càng cao càng tốt. Để có được điều này thì ngân hàng cần phải chấp hành nghiêm chỉnh quy trình cho vay, tiến hành thu nợ và giải quyết tốt vấn đề nợ quá hạn.

Qua bảng số liệu trên ta thấy, lợi nhuận thu từ cho vay ngắn hạn năm 2010 đạt 49.748,85 triệu đồng với tỷ lệ tương ứng 12,28%. Đến năm 2011, mặc dù dư nợ cho vay ngắn hạn giảm nhưng lợi nhuận thu từ cho vay ngắn hạn lại tăng lên 75.534,72 triệu đồng với lượng tăng đạt 25.785,87 triệu đồng với tỷ lệ tăng tương ứng 8,79% so với cùng kì năm 2010 là do năm 2011 có tỷ lệ nợ quá hạn tăng nhưng không có nợ xấu xảy ra mà theo quy định của ngân hàng thì đối với các

món nợ quá hạn được tính lãi suất không quá 150% lãi suất cho vay thỏa thuận trong HĐTD. Sang năm 2012, áp lực bởi sự suy thoái của nền kinh tế nên dư nợ cho vay ngắn hạn giảm xuống còn 58.518,76 triệu đồng với lượng giảm 17.015,96 triệu đồng và tỷ lệ giảm tương ứng 4,01% so với năm 2011.

Tóm lại: Trong những năm gần đây do tác động nặng nề từ nền kinh tế, cũng như chính sách tín dụng và việc cơ cấu danh mục cho vay đối với nhóm khách hàng có tài sản đảm bảo là hàng tồn kho của ngân hàng đã một phần tác động đến hoạt động cho vay ngắn hạn làm mức độ tăng trưởng cho vay ngắn hạn giảm dần từ 405.208,14 triệu đồng xuống còn 343.057,85 triệu đồng với mức giảm trên 11%. Hiệu quả của hoạt động cho vay ngắn hạn còn nhiều hạn chế và chưa cao được thể hiện trong chỉ tiêu sử dụng vốn liên tục giảm từ mức cao nhất 97,23% xuống còn 59,41%. Cùng đó, là chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng liên tục giảm trong giai đoạn 2010-2012 từ 1,04 vòng xuống còn 0,85 vòng.

Dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Cụ thể, tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn trên tổng dư nợ cho vay của ngân hàng giảm từ 59,09% xuống 55,25% trong giai đoạn 2010-2012. Tỷ trọng này luôn trên 50% tổng dư nợ cho vay chứng tỏ hoạt động cho vay của ngân hàng luôn chú trọng đến mục cho vay ngắn hạn, và hoạt động này vẫn mang lại thu nhập và hiệu quả nhất định trong kinh doanh cho ngân hàng. Chính vì vậy, sự tăng trưởng hay suy thoái của hoạt động cho vay ngắn hạn có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Tỷ lệ chi phí cho vay ngắn hạn liên tục tăng cho thấy chi phí đầu vào tăng cao trong khi đó, cho vay giảm khiến cho nguồn thu chính của ngân hàng giảm theo. Các chỉ tiêu về mức độ tăng trưởng và các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn liên tục giảm làm cho hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn giảm theo và ảnh hưởng nhiều nhất là trong năm 2012. Điều này cho thấy rõ về hoạt động cho vay ngắn hạn chưa mang lại hiệu quả cao.

Các chỉ tiêu phản ánh sự an toàn tiếp tục thể hiện sự giảm sút của hoạt động cho vay ngắn hạn. Đầu tiên là tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn liên tục tăng mạnh trong giai đoạn 2012. Từ 0% năm 2010 tăng lên 7,08% năm 2012. Chỉ số này càng lớn chứng tỏ khách hàng trả gốc và lãi không đúng hạn đã thỏa thuận trong HĐTD.

Khách hàng sử dụng vốn không hiệu quả là nguyên nhân chính dẫn đến hiệu quả của khoản vay bị giảm sút. Tiếp đến là tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn, mặc dù hai năm 2010-2011 không có nợ xấu ngắn hạn nhưng đến năm 2012 thì tăng vọt vượt mức tỷ lệ an toàn cho phép (theo thông tư 13/2010 của NHNN) khiến tính thanh khoản của ngân hàng trong tương lai bị đe dọa, gây ảnh hưởng đến uy tín và danh tiếng của ngân hàng. Nhóm khách hàng cơ cấu theo ngành hàng phản ánh tổng thể về sự tăng giảm của từng ngành hàng, cũng là đánh giá nhóm khách hàng đa dạng cùng loại hình kinh doanh khác nhau. Năm 2012 bị ảnh hưởng từ sự suy thoái của nền kinh tế khiến người dân thắt chặt chi tiêu, tính toán cho những hoạt động thường nhật nên đã góp phần làm cho các ngành hàng về tiêu dùng giảm sút chủ yếu các ngành kinh doanh giấy dếp, hay nhóm khách hàng vay tiêu dùng mua ô tô bị giảm mạnh.

Tỷ lệ sinh lời ngắn hạn tăng lên trong năm 2011 nhưng lại có sự giảm sút trong năm 2012 phần lớn là do ảnh hưởng từ các món cho vay bị nợ quá hạn dẫn đến nợ xấu tăng cao làm cho mức độ sinh lời cùng giảm theo. Tỷ lệ này càng thấp chứng tỏ hoạt động cho vay ngắn hạn đã mang lại không đạt hiệu quả như kế hoạch mà ngân hàng đã đề ra, làm ảnh hưởng đến nguồn thu lớn của ngân hàng.

Nhìn chung, hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng có chiều hướng giảm và hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng chưa cao. Do chịu ảnh hưởng từ nền kinh tế vĩ mô và việc thắt chặt chính sách tín dụng, cùng với việc cơ cấu lại hệ khách hàng và danh mục cho vay theo định hướng của ngân hàng và khu vực, một phần đem lại những bất lợi cho kế hoạch tăng trưởng tín dụng của chi nhánh. Ngoài ra, còn do sự biến động về công tác định biên nhân sự. Đặc biệt nhân sự chủ yếu là mới tuyển dụng nên còn hạn chế về kỹ năng chăm sóc khách hàng, kinh nghiệm trong công tác thẩm định món vay, chưa lường trước được những rủi ro tiềm tàng mà món vay mang lại, mà mới chỉ nhìn nhận biết được những hạn chế trước mắt đối với khoản vay ngắn hạn trong thời điểm nền kinh tế có nhiều bất ổn này.

2.5 Đánh giá thực trạng và nguyên nhân hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

2.5.1 Những kết quả đạt được.

Trong năm 2012, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng hoạt động huy động vốn có sự tăng trưởng vượt bậc cùng với việc thực hiện tốt các chương trình định hướng toàn hàng còn tập trung tối đa lực lượng cho công tác huy động vốn bằng việc triển khai các chương trình đặc thù như “ **Tích điểm đổi quà 1 và 2**” rất hợp với thị hiếu của người dân và chương trình “**Phát động nội lực trong công tác huy động vốn**” từ cán bộ nhân viên đem lại kết quả tốt trong công tác huy động vốn.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng có hệ sản phẩm tín dụng đa dạng, đáp ứng nhiều nhu cầu của khách hàng, thời gian xử lý nhu cầu của khách hàng tương đối nhanh. Ngoài công tác cấp phát tín dụng, Chi nhánh quan tâm đến công tác tư vấn và bán chéo các sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tăng thu dịch vụ. Tập trung phát triển thẻ tín dụng, tăng cường cho vay phân tán, nhỏ lẻ với lãi suất ưu đãi. Chi nhánh thường xuyên quan tâm đến các nhu cầu của khách hàng và tư vấn kịp thời những thay đổi về chính sách tín dụng, lãi suất, tỷ giá nên được khách hàng đánh giá cao.

Được sự chỉ đạo sát sao và kịp thời, định hướng trong công tác cấp tín dụng của Giám đốc khu vực nên giúp Chi nhánh định hướng rõ ràng đối với hệ khách hàng và khẩu vị rủi ro, đảm bảo việc cấp tín dụng hạn chế tối đa rủi ro phát sinh do chủ quan gây nên. Chi nhánh thường xuyên thực hiện theo các định hướng về phát triển tín dụng của NH và của khu vực.

Ngân hàng luôn làm ăn có lãi và lợi nhuận. Năm 2010, là năm Ngân hàng có lợi nhuận cao nhất trong các năm 2010 -2012 đạt 29.632 triệu đồng. Nguyên nhân của tình trạng này là do năm 2010 kinh tế trong nước và quốc tế có dấu hiệu phục hồi làm lợi nhuận của ngân hàng tăng lên so với năm 2009. Tuy nhiên, năm 2011 đối mặt với tình trạng lạm phát tăng cao, chính phủ chủ trương tái cơ cấu lại nền kinh tế nói chung và hệ thống tài chính nói riêng. Theo nghị quyết 13 của chính phủ: thắt chặt vốn tín dụng bằng nâng cao tỉ lệ dự trữ bắt buộc và không giảm các điều kiện cho vay nên hoạt động của ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Mặt khác, ngân hàng đã có nhiều biện pháp thích ứng với môi trường kinh tế vĩ mô nên lợi

nhuận của năm 2011 có giảm nhưng không đáng kể so với năm 2010 (từ 29.632 triệu đồng năm 2010, giảm xuống còn 28.671 triệu đồng năm 2011).

Để thích ứng với sự biến động của môi trường kinh tế vĩ mô mà không cho vay dưới chuẩn, ngân hàng đã linh hoạt trong áp dụng cơ chế cho vay đối với từng đối tượng nhóm khách hàng, hướng dẫn họ lập hồ sơ vay vốn theo kế hoạch kinh doanh khả thi, đúng quy trình, nhằm tạo điều kiện vừa đảm bảo chỉ tiêu tín dụng vừa đảm bảo hiệu quả cho vay của ngân hàng.

2.5.2 Một số tồn tại.

Huy động vốn trên địa bàn chưa thực sự ổn định. Lãi suất huy động VNĐ của các Ngân hàng khác tại địa bàn luôn ở mức cao cùng với các chính sách ưu đãi về công tác huy động vốn, nhất là các ngân hàng có quy mô nhỏ làm ảnh hưởng đến mặt lãi suất huy động chung. Với sự mất giá của tiền VNĐ và USD cùng với sự sôi động của thị trường bất động sản năm 2010 đã làm cho người dân chuyển từ tiền VNĐ sang các kênh đầu tư khác nên việc huy động vốn cũng gặp nhiều khó khăn.

Công tác điều hành thanh khoản của ngân hàng vào thời điểm cuối năm gặp nhiều khó khăn nên ảnh hưởng đến kế hoạch tăng trưởng tín dụng của Ngân hàng, gây áp lực cho công tác kinh doanh. Ngân hàng luôn đặt vấn đề ngăn chặn và kiểm soát nợ quá hạn là một trong những mối quan tâm hàng đầu trước khi xử lý nợ quá hạn. Phân ban ngăn chặn và xử lý nợ quá hạn của Chi nhánh hoạt động thường xuyên và đã có hiệu quả nhất định nhưng chưa cao. Tuy nhiên không được như kỳ vọng, do phát sinh nợ quá hạn của Công ty Thép Đình Vũ (kinh doanh sắt thép, tài trợ theo hình thức đồng tài trợ), đây là lĩnh vực gặp rất nhiều khó khăn trong giai đoạn vừa qua.

Do tình hình kinh tế biến động xấu, các doanh nghiệp/ cá nhân mất khả năng chi trả, vỡ nợ, phá sản trên địa bàn Thủy Nguyên làm phát sinh nợ quá hạn của Chi nhánh tăng nhanh trong năm 2012. Chi nhánh luôn có những giải pháp trong công tác xử lý nợ quá hạn, đảm bảo luôn bám sát, theo dõi chặt chẽ từng bước khắc phục, thu hồi nợ vay hạn chế tối đa tổn thất cho Ngân hàng.

Thực tế này có cả nguyên nhân chủ quan và khách quan song phải khẳng định khả năng thẩm định của cán bộ tín dụng chưa thực sự hiệu quả. Nếu nhìn vào tỷ trọng nợ quá hạn cho vay trong tổng nợ quá hạn hoạt động tín dụng chung thì ta thấy được sự yếu kém hơn của hoạt động này so với các hoạt động cho vay khác của sở. Điều này cho ta thấy, tình hình thu nợ cho vay tiêu dùng chưa hiệu quả bằng thu nợ các hoạt động cho vay khác.

2.5.3 Nguyên nhân của những tồn tại.

2.5.3.1 Nguyên nhân từ phía ngân hàng.

Để nhìn nhận rõ hơn về nguyên nhân của những hạn chế trên tại ngân hàng ta sẽ chia thành 2 loại đó là:

Thứ nhất là những nguyên nhân thuộc về cơ chế quản lý, điều hành từ phía ngân hàng: Trong khi cơ cấu lại hệ khách hàng và danh mục cho vay theo định hướng của NH và khu vực. Chi nhánh cũng bị ảnh hưởng bởi việc cơ cấu theo hướng giảm quy mô cấp tín dụng đối với nhóm khách hàng lớn, tài sản đảm bảo là hàng hóa tồn kho.

Thứ hai đó là hoạt động Marketing của ngân hàng còn chưa hiệu quả: Có thể thấy rằng trong thời gian qua, các NHTM đã rất tích cực trong việc tiến hành các hoạt động Marketing. Các chương trình khuyến mại làm thẻ, quảng cáo thương hiệu, huy động vốn với lãi suất cao, các chương trình quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng,... liên tục được áp dụng rộng rãi đã tạo tiền đề để các ngân hàng đạt được những kết quả nhất định và nâng cao hoạt động Marketing ngân hàng tiến dần đến thông lệ khu vực và quốc tế. Ngân hàng đã có những cải tiến trong hoạt động này, nhưng việc triển khai vẫn còn những thiếu sót.

Việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng chỉ là việc đưa ra những thủ tục và đặc điểm các sản phẩm cho vay ngắn hạn của ngân hàng chưa cho khách hàng biết được lợi ích mà các sản phẩm cho vay ngắn hạn của ngân hàng đem lại cho mình trong khi điều đó là rất cần thiết để kích thích nhu cầu của khách hàng. Cũng chính vì thế có thể nhận thấy, khách hàng đến vay tại ngân hàng chủ yếu là khách hàng truyền thông gắn bó lâu năm với ngân hàng hoặc qua sự giới thiệu của người thân, bạn bè.

2.5.3.2 Nguyên nhân từ phía khách hàng.

Trước hết ta nhận thấy rằng đối tượng vay tại ngân hàng chủ yếu là cán bộ công nhân viên, đây là đối tượng chủ yếu thuộc các thành phần kinh tế xã hội do Nhà nước quản lý, là những người có thu nhập ổn định hàng tháng, và vì thế nguồn trả nợ hàng tháng cho ngân hàng cũng khá ổn định. Chính vì vậy đây là đối tượng có tỷ lệ quá hạn thấp nhất, khả năng trả nợ cao. Mặc dù vậy, có những khoản nợ không thu được từ đối tượng khách hàng này là do:

Nguyên nhân có thể do chính “đạo đức” của người đi vay. Cùng với đó là sự thiếu kinh nghiệm về việc thẩm định khách hàng do đó khách hàng đã vay tiền ở nhiều tổ chức tín dụng khác nhau để thực hiện mục đích vay nhưng nguồn lương để trả nợ chỉ có một, vì vậy đã ảnh hưởng nhiều đến khả năng trả nợ của khách hàng như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng đối với ngân hàng.

Một số trường hợp sau khi vay tiền đã chuyển công tác từ đơn vị này sang đơn vị khác, từ địa phương này sang địa phương khác nhưng cơ quan không thông báo cho sở hoặc thông báo không kịp thời việc cán bộ nhân viên chuyển công tác hoặc thôi việc, dẫn đến khó khăn trong việc thu hồi nợ của ngân hàng.

Với việc vay tiền cho những mục đích chi tiêu nhỏ, số tiền trả nợ mỗi lần không lớn, một số khách hàng chưa quen giao dịch với ngân hàng nên thường hay quên trả nợ hoặc có tâm lý coi việc trễ quá hạn 1, 2 tháng hoặc do bận đi học, công tác xa, gia đình gặp khó khăn mà không trả nợ vay cho sở đúng hạn. Nhưng với lượng khách hàng lớn đều có suy nghĩ và thói quen như vậy thì ngân hàng sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc thu hồi nợ. Vì vậy ngân hàng cần có những quy định chặt chẽ khi kí hợp đồng với khách hàng.

Ngoài ra, đối tượng nhân dân vay cũng chiếm một tỷ lệ không nhỏ, nhu cầu vay chủ yếu phục vụ đời sống, vay vốn có thể chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, đối tượng này có thu nhập ổn định và có khả năng trả nợ ngân hàng. Do vậy, các món vay đều có rủi ro thấp, nợ quá hạn chiếm tỷ lệ thấp, có khả năng thu hồi.

2.5.3.3 Nguyên nhân khác.

Trong năm 2010 - 2012, các doanh nghiệp rơi vào tình trạng khủng hoảng, nhiều doanh nghiệp mất khả năng trả nợ. Điều đó đã gây ảnh hưởng nặng nề tới

hoạt động cho vay của ngân hàng, dư nợ cho vay tăng cao (do những chính sách nhằm hồi phục nền kinh tế của chính phủ) nhưng lãi thu về một số ngân hàng lại giảm. Tại ngân hàng, tổng lãi từ hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay vẫn có xu hướng tăng, nhưng thực tế đó là tốc độ tăng đã nhỏ hơn tốc độ tăng dư nợ tín dụng. Trong những năm vừa qua, lạm phát tăng cao, giá tiêu dùng cũng tăng lên tương ứng, thêm vào đó, giá bất động sản luôn biến động bất ổn, nó ảnh hưởng tới tâm lý và cả khả năng trả nợ của người vay tiền và làm giảm hiệu quả hoạt động cho vay của ngân hàng.

Do công tác huy động vốn chịu ảnh hưởng bởi khó khăn của nền kinh tế vĩ mô cũng như những biến động của các chính sách tiền tệ trong năm của NH làm hoạt động huy động vốn tăng giảm thất thường nên ảnh hưởng đến kế hoạch tăng trưởng tín dụng của chi nhánh, gây áp lực cho công tác kinh doanh của Chi nhánh qua các năm 2010 – 2012.

Do ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế nên công tác tăng trưởng tín dụng của Ngân hàng liên tục giảm làm ảnh hưởng đến kế hoạch tăng trưởng tín dụng của chi nhánh mặt khác nợ quá hạn phát sinh ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Chi nhánh trong năm.

Nhân sự tín dụng biến động nhiều do công tác định biên nhân sự và bổ sung cho các phòng giao dịch. Đặc biệt nhân sự chủ yếu là mới tuyển dụng nên còn hạn chế về kỹ năng chăm sóc khách hàng và kinh nghiệm trong công tác thẩm định.

CHƯƠNG 3 : NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

3.1 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn của Ngân hàng thương mại.

3.1.1 Đối với Ngân hàng thương mại.

Cho vay ngắn hạn là một trong các hoạt động quan trọng nhất của NHTM, là hoạt động đem lại nguồn thu chính cho NH, đồng thời nó cũng có tác động không nhỏ đến các mặt hoạt động khác của ngân hàng. Việc nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn không chỉ giúp ngân hàng kinh doanh có lãi, giảm được chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lý, và đặc biệt là giảm được những thiệt hại rất lớn do không thu hồi được khoản đã cho vay. Như vậy sẽ gia tăng khả năng sinh lời của các sản phẩm, dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng, tăng được lợi nhuận cho hệ thống NHTM.

Bên cạnh đó, hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM không chỉ có ảnh hưởng đến bản thân ngân hàng, mà còn có ảnh hưởng đến nhiều chủ thể khác của nền kinh tế. Giúp cho quá trình sản xuất kinh doanh, tiêu dùng của các cá nhân, doanh nghiệp được diễn ra liền mạch, không bị đứt quãng..Như vậy hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM có ảnh hưởng lớn đến toàn bộ nền kinh tế. Việc nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn không chỉ giúp ngân hàng kinh doanh có lãi, đảm bảo an toàn mà còn đáp ứng tốt nhu cầu vốn cho nền kinh tế, giúp cho nền kinh tế phát triển thuận lợi.

Ngoài ra thông qua việc nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng, sẽ giúp ngân hàng tồn tại một cách bền vững, củng cố mối quan hệ với các khách hàng truyền thống và mở rộng, thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Đó cũng là cách để các NHTM mở rộng thị phần, nâng cao được lợi nhuận.

3.1.2 Đối với khách hàng.

Khách hàng của ngân hàng có hai nhóm: Người gửi tiền và Người vay tiền.

Người gửi tiền thì quan tâm đến khả năng thanh toán của Ngân hàng mà khả năng thanh toán của ngân hàng có mối liên hệ mật thiết với chất lượng của các khoản tín dụng. Vì vậy đối với họ nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn là vấn đề

cần thiết vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến những khoản tiền gửi của họ vào ngân hàng.

Người vay tiền là người trực tiếp sử dụng khoản vốn vay ngân hàng. Để đảm bảo hiệu quả cho vay ngắn hạn thì ngân hàng cần tiến hành việc kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn vay của khách hàng qua đó cùng khách hàng uốn nắn và chấn chỉnh kịp thời những thiếu sót trong hoạt động tài chính và kinh doanh của họ, làm sao cho khoản vay đó đem lại nguồn thu cho khách hàng để họ có thể trang trải chi phí và có lãi. Bởi thế người vay tiền cũng phải coi hiệu quả của khoản vay là vấn đề cần thiết của bản thân mình và ngày càng phải được nâng cao.

3.1.3 Đối với nền kinh tế.

Việc nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn của ngân hàng sẽ giúp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của nền kinh tế, khuyến khích tiết kiệm và đầu tư, thúc đẩy phát triển kinh tế tạo ra nhiều sản phẩm cho xã hội. Do đó vấn đề nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn cũng được xã hội quan tâm.

Như vậy việc nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn là cần thiết khách quan, trước hết vì sự tồn tại và phát triển của NHTM, đồng thời vì sự phát triển của nền kinh tế.

3.2 Định hướng và mục tiêu kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Kế hoạch kinh doanh năm 2013:

Chi nhánh phấn đấu đạt các chỉ tiêu kinh doanh do ngân hàng và khu vực giao với định hướng của Ban Tổng Giám Đốc theo tinh thần công văn 4348/CV-KH ngày 09/11/2012. Theo đó, số dư huy động cuối năm 2013 quy đổi ước đạt 1.158.000 triệu đồng (trong đó, nguồn vốn VNĐ ước đạt 1.007.000 triệu đồng). Số dư cho vay cuối năm quy đổi đạt 794.000 triệu đồng, tăng trưởng 28% so với đầu năm (trong đó, cho vay ngắn hạn ước đạt 430.000 triệu đồng, cho vay trung và dài hạn ước đạt 364.000 triệu đồng).

Kế hoạch kinh doanh tài chính: Thu thuần từ dịch vụ: 8.160 triệu đồng, tăng 25% so với thực hiện năm 2012.

Thu thuần từ kinh doanh ngoại hối: 3.300 triệu đồng, tăng 46% so với thực hiện năm 2012.

Lợi nhuận trước thuế 25.718 triệu đồng tăng trưởng 260% so với thực hiện năm 2012.

Thực hiện triển khai 10 định hướng trong năm 2013 của Ban Tổng Giám Đốc bao gồm:

Đẩy mạnh hoạt động bán lẻ.

Đẩy mạnh triển khai sản phẩm trọn gói.

Phát huy hệ thống mạng lưới và nâng cao năng suất lao động.

Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ.

Phát triển các sản phẩm thẻ.

Nâng cao truyền thông.

Hoàn thiện công tác tái cấu trúc.

Hoạt động của trung tâm đào tạo Trực tuyến/ tại chỗ.

Nâng cao năng lực quản trị rủi ro và nợ quá hạn.

Phát huy công nghệ thông tin.

Công tác huy động vốn: Tập trung vào công tác huy động vốn VNĐ ngay từ những ngày đầu năm với việc xây dựng kế hoạch các chương trình khuyến mãi đặc thù tại Chi nhánh và các chương trình của toàn hàng.

Thực hiện rà soát phân loại hệ khách hàng tiềm năng và ổn định đối với Chi nhánh, từng Phòng, nhằm đảm bảo khai thác tối đa địa bàn của Phòng trú đóng.

Tiếp tục tập trung gia tăng số lượng khách hàng tiền gửi VNĐ và sau đó gia tăng số dư huy động tuyệt đối thông qua các chương trình khuyến mãi. Thực hiện tốt các chương trình khuyến mãi của toàn hàng và Chi nhánh.

Khai thác nguồn vốn huy động từ các đơn vị hành chính sự nghiệp có thu, kết hợp với việc tiếp thị các sản phẩm cá nhân như cho vay CBNV, thẻ.... Đẩy mạnh chiếm lĩnh thị phần dành cho sản phẩm tiết kiệm phù đồng, tiền gửi tương lai...

Công tác cho vay: Thực hiện quan tâm và khai thác hệ khách hàng hiện hữu bên cạnh tiếp tục cơ cấu danh mục cho vay và khách hàng tại Chi nhánh.

Phát triển cho vay sản xuất kinh doanh theo các ngành nghề, lĩnh vực khuyến khích của NHNN: Xuất khẩu, doanh nghiệp vừa và nhỏ, công nghiệp hỗ trợ, các doanh nghiệp thuộc ngành hàng tiêu dùng, y tế.

Sau khi đã rà soát, cơ cấu lại hệ khách hàng hiện hữu, Chi nhánh tiếp tục chăm sóc và bên cạnh đó năm 2013 cũng là thời cơ cho việc tiếp cận, triển khai cho vay một số khách hàng có uy tín theo phương thức đặc thù tận dụng thế mạnh về sử dụng sản phẩm dịch vụ của những khách hàng này, nhằm tăng nhanh về hiệu quả trong công tác cho vay theo định hướng phát triển phân tán, kiểm soát chọn lọc theo đúng cơ cấu danh mục cho vay đã xây dựng.

Chi nhánh coi việc phát triển cho vay là cần thiết để thực hiện kế hoạch lợi nhuận của năm 2013, trong đó cần tập trung và đẩy mạnh cho vay phân tán nhất là cho vay CBNV, cho vay góp chợ, cho vay tiêu dùng trong thời gian ngắn hạn.

Tăng cường công tác ngăn chặn và quản lý rủi ro: nâng cao chất lượng công tác thẩm định cấp phát tín dụng, tăng cường công tác kiểm tra theo dõi sau vay, tập trung công tác ngăn chặn xử lý nợ quá hạn, chú trọng công tác tự kiểm tra chấn chỉnh.

Công tác bán hàng: Chuyển cơ bản thói quen và tư tưởng bán hàng của Cán bộ quan hệ khách hàng từ công tác cho vay là chủ yếu sang công tác bán hàng toàn diện, nhất là các chỉ tiêu huy động và dịch vụ. Thực hiện công tác quản lý bán hàng theo từng cá nhân, đánh giá theo từng chương trình cụ thể.

Tiếp tục thực hiện duy trì và phát huy công tác bán hàng mở rộng đối tượng tham gia công tác bán hàng theo tái cấu trúc. Nâng cao trách nhiệm của cán bộ quản lý trong công tác quản lý bán hàng và công tác huấn luyện, đào tạo bán hàng tại chỗ.

Việc giao kế hoạch các chỉ tiêu cụ thể cho các Phòng/ Bộ phận và thực hiện việc giao đến từng CBNV, trước mắt là 100% nhân viên bán hàng với việc hỗ trợ, giám sát và đôn đốc, theo dõi việc thực hiện kế hoạch theo định kỳ và đột xuất.

Từng Phòng/ Bộ phận đều phải cụ thể hóa kế hoạch của mình thành kế hoạch hoạt động chi tiết tới từng CBNV thuộc Phòng/ Bộ phận mình để theo dõi, thực hiện và hỗ trợ kịp thời.

Thu dịch vụ và kinh doanh ngoại hối: Tiếp tục khai thác hệ khách hàng hiện hữu trong việc thu dịch vụ bên cạnh việc tiếp tục cơ cấu sản phẩm và khách hàng theo hướng giảm dần tỷ trọng thu nhập từ tín dụng, nâng dần tỷ trọng từ dịch vụ và ngoại hối, đặc biệt Chi nhánh hướng đến phát triển hệ khách hàng chuyển tiền liên quan đến các đơn vị vận tải biển.

Phát huy lợi thế của việc hoàn thiện cơ bản mạng lưới tại địa bàn để khai thác các dịch vụ, nhất là dịch vụ chuyển tiền, kiều hối....

Chăm sóc tốt hệ khách hàng xuất khẩu và cung cấp dịch vụ có nguồn thu USD tại Chi nhánh nhằm tăng hiệu quả kinh doanh ngoại hối.

Tăng cường triển khai dịch vụ chuyển tiền trong/ ngoài nước, kiều hối bằng các chương trình khuyến mại, hội thảo tài trợ.

Khai thác qua các dịch vụ: Ủy thác thanh toán, thanh toán hóa đơn từ kênh Ngân hàng điện tử.

3.3 Giải pháp nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

3.3.1 Tạo nguồn vốn ổn định.

Vấn đề tạo nguồn vốn hoạt động có ý nghĩa đầu tiên và quan trọng đối với sự hình thành và phát triển của một ngân hàng. Có tạo được nguồn vốn dồi dào thì mới có thể cho vay và thực hiện các hoạt động khác. Nguồn vốn không chỉ có ý nghĩa trong việc đảm bảo khả năng cho vay về quy mô mà từ cơ cấu nguồn vốn có thể xây dựng được cơ cấu cho vay hợp lý, đặc biệt là về thời hạn. Khi mà các ngân hàng hiện nay sử dụng lãi suất như một công cụ cạnh tranh chủ yếu, ngân hàng cần phải có chiến lược thu hút vốn hợp lý. Trong thời gian tới, công tác nguồn vốn phải được đẩy mạnh với một số giải pháp sau:

Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn: Ngoài các hình thức huy động vốn truyền thống, Ngân hàng cần đưa ra các hình thức mới, thu hút và đa dạng hoá như các hình thức tiết kiệm trả góp, tiết kiệm có thưởng, đẩy mạnh phát hành trái phiếu, kỳ phiếu với nhiều thời hạn và lãi suất linh hoạt, lãi suất bậc thang nên áp dụng hình thức huy động Tiết kiệm phù đồng và Tiết kiệm tương lai để ngân hàng chứng minh cho khách hàng thấy ngân hàng không chỉ chú trọng, quan tâm mỗi

nhóm khách hàng trực tiếp đến ngân hàng giao dịch mà còn hướng tới nhóm khách hàng tương lai của đất nước. Nhất là hiện nay, các Ngân hàng đang cạnh tranh rất gay gắt, cho nên Ngân hàng phải chuyên biệt hoá sản phẩm của mình, làm nổi bật sản phẩm với những đặc tính riêng và các dịch vụ hoàn hảo hơn (thủ tục nhanh chóng, thuận tiện, giảm bớt thời gian và chi phí cho cả Ngân hàng và khách hàng...).

Mở rộng mạng lưới huy động vốn trên các địa bàn trong cả nước, không chỉ mở mới thêm mà còn phải tăng quy mô của mỗi kỳ tiết kiệm trên địa bàn: Bằng các biện pháp như tuyên truyền, quảng cáo kết hợp với phong cách phục vụ chu đáo, nhiều kênh thời gian linh hoạt cần tạo nên hình ảnh riêng của Chi nhánh cũng như của một hệ thống Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam. Chi nhánh nên thực hiện chương trình “ Xuống đường huy động, tăng trưởng, phát triển ”. Do Ngân hàng có mặt tại Hải Phòng được 6 năm nên có thể còn rất nhiều người chưa biết đến tên ngân hàng. Thực hiện chương trình này sẽ giúp ngân hàng mở rộng mạng lưới huy động tại địa bàn. Đây sẽ là 1 giải pháp hữu hiệu để ngân hàng quảng bá thương hiệu, uy tín, phong cách phục vụ của CV.KH cũng như thái độ chăm sóc khách hàng tận tình của ngân hàng.

Duy trì và phát triển thêm nhiều mối quan hệ tín dụng với các doanh nghiệp lớn: chủ yếu các khách hàng doanh nghiệp tại ngân hàng đều là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp lớn hầu hết tập trung vào khối NHNN. Vì vậy, ngân hàng cần tăng trưởng và phát triển thêm mối quan hệ với các doanh nghiệp lớn để tạo uy tín và sự tăng trưởng ổn định, giảm thiểu rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Cụ thể, ngân hàng nên có những chính sách quan tâm, chăm sóc các khách hàng là doanh nghiệp lớn, nhằm tạo mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng cần mở rộng mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng khác, thông qua các chương trình quảng cáo, thăm dò ý kiến hay dựa vào chính những mối quan hệ với các khách hàng cũ...

Xây dựng chính sách lãi suất mềm dẻo, linh hoạt: Đối với một Ngân hàng lãi suất luôn là yếu tố quan trọng quyết định việc mở rộng hay thu hẹp việc huy động vốn, có chiếm lĩnh được thị trường hay không. Chính sách lãi suất huy động

luôn phải được xây dựng trên cơ sở đảm bảo được lợi ích cho người gửi tiền và lợi ích của Ngân hàng, tạo thế cạnh tranh thuận lợi cho Ngân hàng. Lãi suất cần phải cụ thể, chi tiết cho từng đối tượng vay vốn theo thời hạn, theo loại tiền huy động tạo thuận lợi cho việc huy động. Đây là vấn đề mà thời gian qua Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng đã thực hiện tương đối tốt. Tuy nhiên, vẫn cần phải tiếp tục thực hiện tốt hơn, chi tiết, đa dạng nhiều mức lãi suất ứng với từng nguồn vốn đồng thời phải luôn cân đối hợp lý trong tổng nguồn vốn.

Chính sách chăm sóc khách hàng: Chiến thuật thu hút và giữ khách hàng cần được quan tâm đúng mức. Cần tạo thêm những dịch vụ bổ sung cho khách hàng gửi tiền như các ưu đãi khi sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng như thẻ thanh toán, dịch vụ chuyển tiền phải được nâng lên, đa dạng hoá hình thức thanh toán, nhanh chóng phát triển hình thức thanh toán thẻ để tạo sự tiện lợi cho khách hàng đồng thời là nguồn huy động khả thi của Ngân hàng. Ngoài ra, Ngân hàng Sacombank nên có chính sách ưu đãi lãi suất đối với nhóm khách hàng truyền thống, hay những khách hàng có nguồn tiền gửi lớn coi đó như là chi phí đi thời gian, chi phí đi lại cho 1 lần thực hiện giao dịch tại ngân hàng. Việc áp dụng chính sách này cho thấy sự quan tâm, chăm sóc của ngân hàng đối với khách hàng. Cho họ cảm giác như họ đang được quan tâm chăm sóc như người thân trong gia đình.

3.3.2 Đa dạng hoá phương thức cho vay ngắn hạn.

Sự phát triển của nền kinh tế dẫn đến nhu cầu về vốn ngày càng phức tạp và đa dạng. Để hoạt động cho vay có hiệu quả, thì cần thiết phải đáp ứng được trước hết là nhu cầu đó. Để nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn, trước hết phải đáp ứng được các nhu cầu đa dạng của cho vay ngắn hạn. Do đó, đa dạng hoá phương thức cho vay là điều kiện cần để đạt được hiệu quả cho vay. Bên cạnh hai phương thức cho vay ngắn hạn chủ yếu tại Ngân hàng, cần phát triển thêm các phương thức khác.

Một trong những phương thức Ngân hàng có thể áp dụng là cho vay luân chuyển. Tại Ngân hàng, một bộ phận lớn khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực thương mại, dịch vụ, công nghiệp chế biến. Đối với những khách hàng này, Ngân hàng hiện vẫn đang phát triển 2 phương thức cho vay từng lần và cho vay theo hạn

mức. Tuy nhiên, đối với khách hàng có quan hệ tín dụng thường xuyên với Ngân hàng thì phương thức cho vay từng lần tỏ ra tốn kém về thời gian và chi phí cho khách hàng, không nên áp dụng. Phương thức cho vay theo hạn mức hiện đang được áp dụng tỏ ra phù hợp hơn. Nhưng việc kiểm soát khoản vay trong trường hợp này là khó khăn đối với Ngân hàng. Các khoản vay theo hạn mức tín dụng không tách biệt, Ngân hàng khó kiểm soát chi tiết từng khoản vay, cho nên dẫn đến rủi ro tín dụng. Trong khi đó, cho vay theo phương thức luân chuyển đòi hỏi người vay phải xuất trình các chứng từ hợp pháp, hợp lệ về hàng hóa đã nhập thì mới xuất khoản vay. Việc cho vay căn cứ vào số lượng giá trị hàng hóa thực nhập như vậy không chỉ hỗ trợ vốn kịp thời cho khách hàng, không tốn kém nhiều thời gian và chi phí (cũng có những ưu điểm của cho vay theo hạn mức) mà còn định hướng cho số tiền vay của Ngân hàng được sử dụng đúng mục đích.

Một phương thức cho vay có hiệu quả khác là cho vay ứng trước căn cứ vào giá trị của giấy tờ có giá. Đây thực chất là chiết khấu chứng từ có giá (chủ yếu là thương phiếu). Đối với Ngân hàng, đây là hình thức cấp cho vay ngắn hạn ít rủi ro, vì Ngân hàng luôn nắm quyền đòi nợ chính ở các giấy tờ có giá. Nếu trường hợp Ngân hàng không thu hồi được nợ của người phát hành, thì có thể truy đòi ở những người liên đới hoặc có thể đem tái chiết khấu tại NHNN khi chứng từ đến hạn thanh toán. Một ưu điểm nữa của phương thức chiết khấu là chứng từ được chiết khấu thường có tính thanh khoản cao, thậm chí gần như tiền mặt. Với thời hạn ngắn, an toàn cao, đây là một phương thức cho vay ngắn hạn tốt.

Ngoài ra, khi chiết khấu chứng từ có giá, các doanh nghiệp thường ghi tăng tài khoản tiền gửi của mình tại Ngân hàng để thực hiện thanh toán. Số tiền này có thể chưa được sử dụng toàn bộ, và như vậy nguồn vốn của Ngân hàng lại tăng lên. Ngân hàng được hưởng toàn bộ số lãi trên số tiền đó.

Hiện nay, Ngân hàng đã có thực hiện chiết khấu giấy tờ có giá, song còn rất hạn chế. Với những ưu điểm trên, cho vay luân chuyển và cho vay ứng trước là phương thức cho vay ngắn hạn hiệu quả. Phát triển các phương thức này sẽ giúp nâng cao chất lượng cho vay ngắn hạn ở Ngân hàng.

3.3.3 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định cho vay.

Một trong những nguyên nhân lớn nhất làm hạn chế hiệu quả cho vay cụ thể là cho vay ngắn hạn, là chất lượng thẩm định. Thẩm định tín dụng là khâu thẩm tra, kiểm tra khách hàng và thẩm tra các dự án xin vay trên nhiều tiêu chí, từ đó mới là cơ sở đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay, cho vay như thế nào. Do vậy hiệu quả cho vay phụ thuộc rất lớn đến chất lượng thẩm định. Một số giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định là:

Một là : Nâng cao chất lượng thu thập thông tin. Thông tin là đầu vào của việc thẩm định. Thông tin không chính xác, không đầy đủ thì thẩm định sẽ không đúng, Ngân hàng không thực sự hiểu biết khách hàng thì dẫn đến việc cho vay không hiệu quả. Để nâng cao chất lượng thông tin, cần có nhiều giải pháp, có thể kể đến là:

Thu thập thông tin từ bên trong doanh nghiệp thông qua các hình thức phỏng vấn trực tiếp người vay và gặp gỡ tại cơ sở để tìm hiểu chặt chẽ về ngành nghề sản xuất kinh doanh, tiềm năng của sản phẩm khách hàng sản xuất trên thị trường, mục đích vay vốn, tình hình tài chính của người vay. Một số thông tin khác liên quan đến doanh nghiệp như lịch sử và xu hướng phát triển, đội ngũ cán bộ, trình độ quản lý, quan hệ đối tác giúp cán bộ tín dụng hiểu rõ về khả năng, triển vọng của doanh nghiệp. Một yêu cầu quan trọng khác trong việc thu thập thông tin là phải phân biệt được các thông tin trọng yếu và không trọng yếu, đánh giá được mức độ tin cậy của thông tin từ đó mới có hướng thu thập những thông tin thực sự cần thiết cho việc thẩm định cho vay.

Thu thập thông tin từ bên ngoài qua nhiều nguồn chính thức hoặc không chính thức. Nguồn thông tin chính thức là thông tin của các cơ quan chức năng như kiểm toán độc lập, trung tâm thông tin tín dụng, các cơ quan hữu quan như cơ quan thuế, hải quan, công an, tòa án... Nguồn thông tin cũng có thể là không chính thức từ dư luận xã hội, phương tiện thông tin đại chúng.

Thu thập thông tin của Ngân hàng còn phải hướng tới xây dựng một hệ thống thông tin đầy đủ về thị trường, giá cả, các dự báo, xây dựng các chỉ tiêu quan trọng trong toàn ngành và trong toàn nền kinh tế để làm căn cứ so sánh, đánh giá khi phân tích, chấm điểm tín dụng .

Trong việc thu thập thông tin phải tính đến không chỉ yếu tố chính xác tin cậy, mà còn phải tính đến chi phí để có các thông tin đó. Có như vậy, hoạt động cho vay mới mang lại được thu nhập cao cho Ngân hàng.

Hai là: Nâng cao chất lượng xử lý thông tin. Từ những thông tin thu thập được, cần phải xử lý theo nhiều cách thức để đưa ra kết luận hợp lý, đúng đắn. Thông tin thu thập được có rất nhiều, song cần phải sàng lọc được những thông tin quan trọng và tin cậy.

Các thông tin thu thập được đều là số liệu trong quá khứ và mang tính thời điểm. Nhưng Ngân hàng không chỉ cần quan tâm đến kết quả hoạt động của khách hàng trong trạng thái tĩnh ở một thời điểm nào, mà cần phân tích khách hàng trong trạng thái động. Do đó, khi xử lý thông tin, không chỉ phân tích đơn thuần các chỉ tiêu thời điểm, còn cần phải phân tích tỷ lệ giữa các năm, giữa các doanh nghiệp trong cùng ngành, tìm hiểu được xu hướng phát triển của doanh nghiệp. Qua đó, Ngân hàng cũng đánh giá được rủi ro của doanh nghiệp xem xét tính khả thi của dự án xin vay.

Khi thẩm định, Ngân hàng tập trung vào phân tích tài chính khách hàng và tài chính dự án xin vay. Ngân hàng cần đưa ra hệ thống tiêu chuẩn để thẩm định, như tiêu chuẩn 5C (Capability – năng lực hoạt động, Capital – vốn. Character – uy tín. Condition - điều kiện và Collateral- thế chấp), hoặc tiêu chuẩn 5P(Purpose- mục đích, Payment – trả nợ, Protection – bảo vệ, Policy – chính sách và Pricing - định giá).

Việc chấm điểm tín dụng là một cách xử lý thông tin hiệu quả. Tuy nhiên, với các thang điểm rời rạc như hiện nay, còn nhiều chỉ tiêu chung chung cho mọi doanh nghiệp thì việc phân tích định lượng chưa mang lại hiệu quả cao. Nếu chỉ lấy đó làm căn cứ chính để xem xét cấp tín dụng thì rõ ràng, Ngân hàng chịu rủi ro rất lớn. Do vậy, khi phân tích tín dụng không nên phân tích mọi chỉ tiêu vừa không cần thiết vừa có thể không mang lại hiệu quả hay thậm chí các con số tính toán được lại phản ánh sai lệch. Việc phân tích định tính là rất quan trọng.

3.3.4 Đảm bảo thực hiện tốt quy trình cho vay.

Quy trình cho vay đã được quy định và hướng dẫn cụ thể trong các văn bản hiện hành liên quan tới công tác cho vay của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín. Đó là một quy trình được tính từ khi ngân hàng tiếp nhận hồ sơ xin vay của khách hàng đến khi thu hồi hết nợ, giải chấp tài sản đảm bảo, thanh lý hợp đồng. Đây là quy trình chặt chẽ, bao gồm nhiều bước. Cán bộ tín dụng phải theo sát quy trình, đặc biệt ở những khâu quan trọng như thẩm định cho vay, trong đó có khâu thẩm định tài sản đảm bảo.

Tuy nhiên, các cán bộ tín dụng cũng phải rất linh hoạt trong việc áp dụng quy trình này vào từng trường hợp, đối tượng khách hàng cụ thể. Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng lâu dài với Ngân hàng, thì các bước dẫn hồ sơ, thủ tục là không cần thiết, bước thu thập, điều tra thông tin có thể giảm nhẹ do kế thừa thông tin có sẵn, cán bộ tín dụng cần thiết phải thực hiện đầy đủ, kỹ lưỡng các bước trong quy trình, để đảm bảo rằng khách hàng hiểu rõ và thực hiện được các yêu cầu của Ngân hàng.

Trong cho vay ngắn hạn, thời gian và thời cơ là yếu tố quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp xin vay mà còn đối với Ngân hàng cho vay. Do đó, áp dụng một quy trình linh hoạt, vừa đảm bảo các quy định, vừa giảm nhẹ các thủ tục, giảm bớt thời gian là cần thiết.

Thực hiện tốt quy trình cho vay đòi hỏi cán bộ Ngân hàng phải thực hiện tốt ngay ở từng bước của quy trình, vì bước sau có tính kế tiếp bước trước. Do đó, tuân thủ quy trình chặt chẽ mà lại rất linh hoạt là điều kiện quan trọng để có được quyết định cho vay đúng đắn, tạo điều kiện hết sức cho khách hàng, đồng thời đảm bảo an toàn, sinh lợi cho Ngân hàng. Hiệu quả cho vay nhờ đó được nâng cao.

3.3.5 Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát và quản lý cho vay.

Quản lý cho vay là công tác quan trọng trong quy trình cho vay. Quản lý cho vay tốt là điều kiện đủ để có các khoản tín dụng tốt, an toàn. Đây là điều kiện cần thiết để đảm bảo hiệu quả cho vay.

Công tác này gồm quản lý, kiểm soát khoản vay, xử lý những phát sinh và thu hồi nợ.

Thứ nhất, về quản lý kiểm soát khoản vay.

Hiện nay, tình hình nợ quá hạn của ngân hàng trong năm 2012 tăng mạnh lên đến 7,08% cho thấy khách hàng không trả gốc hoặc lãi theo đúng thời hạn đã thỏa thuận trong HĐTD kí giữa hai bên. Nên hoạt động kiểm soát sau vay có ý nghĩa rất lớn đối với kế hoạch thu nợ của ngân hàng. Cụ thể:

Sau khi giải ngân, cán bộ tín dụng phải thường xuyên theo dõi việc sử dụng vốn của đơn vị. Cán bộ tín dụng cần phải theo dõi tiến độ thực hiện của phương án vay vốn. Ở nước ta hiện nay, việc cung cấp các thông tin về kế toán tài chính từ phía khách hàng còn rất hạn chế, không đầy đủ, cập nhật, và thậm chí không hoàn toàn tin tưởng thì việc theo dõi kiểm soát khách hàng không chỉ thực hiện qua việc xem xét các báo cáo tài chính là đủ mà phải trực tiếp nhanh nhạy bám sát hoạt động sản xuất kinh doanh của họ.

Cán bộ tín dụng cần có những đợt kiểm tra định kỳ đến cơ sở và cả những đợt kiểm tra bất kỳ. Trong mỗi đợt kiểm tra cán bộ cần tận dụng triệt để thời gian tiếp xúc ở đơn vị đảm bảo xem xét tất cả các yếu tố liên quan đến đặc tính của khoản cho vay. Cán bộ tín dụng cần :

Tinh thần trách nhiệm của chủ doanh nghiệp đối với vốn vay Ngân hàng thông qua trách nhiệm gập gờ trao đổi với cán bộ tín dụng về những vấn đề liên quan đến khoản vay và khả năng nghĩa vụ hoàn trả nợ.

Khả năng thanh toán của khách hàng qua các chỉ tiêu về khả năng thanh toán (khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán hiện hành) để đảm bảo khách hàng có thể thực hiện được lịch trả nợ.

Phương án xin vay vốn trong thực tế, so sánh, xem xét sự khác biệt giữa dự án và thực tế ở các chỉ tiêu như quy mô, doanh thu, lợi nhuận, hiệu suất sử dụng tài sản, sức cạnh tranh của sản phẩm. Qua đó tìm hiểu xu hướng phát triển để có những nhận định đúng về dự án, về khoản vay, về những rủi ro tiềm ẩn, đặt cơ sở để xử lý các phát sinh nếu có sau này.

Tài sản đảm bảo về giá trị và tình trạng, xem xét giá trị của TSĐB đó có còn đáp ứng được các tỷ lệ yêu cầu so với giá trị khoản vay hay không. Ngân hàng luôn cần có sự điều chỉnh kịp thời trong việc cung ứng vốn vay cho tương ứng với TSĐB, hoặc yêu cầu doanh nghiệp phải bổ sung TSĐB. Ngân hàng cũng cần theo

đổi quyền lợi hợp pháp của mình đối với TSDB để chắc chắn về một nguồn thu hồi nợ khi khách hàng không trả hoặc không trả được nợ.

Sự thay đổi trong tình hình tài chính của doanh nghiệp, cơ cấu vốn, tình hình phân chia lợi nhuận trong doanh nghiệp. Nếu có sự thay đổi bất thường về cơ cấu vốn tăng nợ bất thường thì đó là dấu hiệu cho thấy doanh nghiệp đang hoạt động không tốt.

Đặc biệt, đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, chủ doanh nghiệp thường không tách bạch tiền cho hoạt động sản xuất kinh doanh và tiền để chi tiêu gia đình. Do đó cán bộ tín dụng cần phải khéo léo tìm hiểu việc sử dụng vốn vay của khách hàng, việc quản lý tài chính của bản thân người vay, từ đó đánh giá được khả năng sử dụng vốn có hiệu quả hay không của họ.

Thứ hai, xử lý những phát sinh.

Những phát sinh trong quá trình cho vay những phát sinh bất lợi, thường là những khoản vay có nợ vẩn đề. Trường hợp này, cán bộ tín dụng phải có những xử lý kịp thời, hợp lý để giảm bớt sự bất lợi, ngăn ngừa những phát sinh xấu hơn.

Khoản nợ có vẩn đề ở đây không chỉ là những khoản nợ quá hạn, khó đòi mà ngay cả những khoản nợ còn trong hạn, nhưng đã có biểu hiện xấu. Những biểu hiện đó là sự chậm trễ bất thường trong việc gửi báo cáo đến ngân hàng, trong lịch trình trả nợ, thái độ lảng tránh của khách hàng hoặc trực tiếp hơn là tình hình hàng hóa không tiêu thụ được, bị ứ đọng...

Đối với những khoản nợ có vẩn đề, cán bộ tín dụng cần phải nhanh nhạy nhận biết mức độ nghiêm trọng, tích cực theo dõi để tìm ra nguyên nhân của vẩn đề, từ đó đưa ra cách xử lý hợp lý, kịp thời.

Thứ ba, về công tác thu hồi nợ.

Năm 2012, nợ xấu tăng vọt, vượt mức tỷ lệ an toàn cho phép lên đến 5,89% nên để đảm bảo an toàn cho khoản vay thì công tác thu hồi nợ là công tác quan trọng để thực hiện bảo toàn vốn, đảm bảo cho ngân hàng không bị thất thoát vốn và có một lượng vốn theo kế hoạch đáp ứng được các nhu cầu thanh khoản của ngân hàng. Công tác thu hồi nợ phải được thực hiện chặt chẽ, kiên quyết mà hợp lý. Nhất là trong trường hợp thu hồi vốn vay ngắn hạn, công tác này cũng cần thực

hiện tốt, vì thời gian là yếu tố quan trọng trong cho vay ngắn hạn, không thể để khoản nợ kéo dài mà không thu hồi được. Để có thể thu hồi được nợ đúng hạn trong cho vay ngắn hạn, thì một trong những yếu tố quan trọng là việc xác định kỳ hạn nợ của ngân hàng đối với doanh nghiệp đó. Cán bộ tín dụng cần xác định kỳ hạn dựa trên việc phân tích dự án xin vay và khả năng tài chính của doanh nghiệp.

3.3.6 Nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng.

Nhân tố con người luôn giữ vị trí trung tâm, chi phối và có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của công việc. Đối với hoạt động cho vay mà cụ thể là cho vay ngắn hạn, con người có vai trò hết sức quan trọng, do vậy để nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn không thể không quan tâm tới nhân tố con người mà cụ thể ở đây chính là cán bộ tín dụng. Cụ thể Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng cần xây dựng một đội ngũ cán bộ tín dụng đảm bảo cả về chất lượng và số lượng, đáp ứng tốt yêu cầu của công việc. Chất lượng của đội ngũ cán bộ tín dụng cần đáp ứng ở các phương diện gồm trình độ chuyên môn, kinh nghiệm công tác và tư cách đạo đức.

Về trình độ chuyên môn, kinh nghiệm công tác: Cán bộ tín dụng cần được đào tạo chính quy, có kiến thức cơ bản về kinh tế thị trường và hệ thống Ngân hàng - Tài chính, trong đó cần nắm vững về tài chính doanh nghiệp, thẩm định dự án đầu tư, bên cạnh đó đội ngũ này cần có khả năng phân tích và tổng hợp nhạy bén trạng thái hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong quá trình vay tại ngân hàng. Phạm vi cho vay của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng rất đông, đặc biệt là hoạt động cho vay ngắn hạn nên đội ngũ cán bộ tín dụng ngoài kiến thức chuyên ngành cần có thêm kiến thức khác nhau về xã hội, văn hoá, chính trị, kỹ thuật và các khả năng về ngoại ngữ, vi tính. Trước hết để có thể nâng cao hiệu quả cho vay, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng cần coi trọng hơn nữa công tác tuyển dụng, nâng cao chất lượng đầu vào, áp dụng chính sách tuyển dụng công khai tuyển dụng từ trong các trường học để chọn được cán bộ tín dụng có phẩm chất đạo đức tốt, có trình độ chuyên môn cao, sức khoẻ và nhiệt tình làm việc.

Trong nền kinh tế thị trường luôn biến động, hàng ngày có một lượng lớn thông tin, xu thế các ngành nghề phát triển đa dạng phong phú mà cán bộ tín dụng phải xử lý trên tất cả các lĩnh vực khác nhau, bên cạnh đó trong quá trình công tác nhiều kiến thức bị mai một. Nếu cán bộ tín dụng không được trang bị và bổ sung thêm kiến thức thì sẽ không thể đáp ứng nổi công việc bởi vậy cần phải thường xuyên thực hiện việc đào tạo cán bộ tín dụng. Việc đào tạo cán bộ cần có một chương trình và kế hoạch chi tiết đối với từng nhân viên nhằm đảm bảo phát huy tối đa khả năng đóng góp của cán bộ tín dụng, ngoài ra phải có sự phối hợp chặt chẽ và chia sẻ trách nhiệm giữa các tổ chức, các cấp lãnh đạo, các đơn vị thành viên. Hoạt động đào tạo được thể hiện trong nước thông qua việc đề cử cán bộ tham gia các lớp học chuyên môn ngắn hạn, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng cần khuyến khích các cán bộ tiếp tục học cao học, thạc sĩ và tiến sĩ. Ngày nay xu hướng hội nhập đòi hỏi các cán bộ tín dụng cần có những kiến thức sâu rộng, hiểu biết về kinh tế thế giới, bởi vậy việc đào tạo không chỉ thực hiện trong nước mà cần có sự giao lưu, hợp tác với các tổ chức nước ngoài đưa cán bộ chủ chốt ra nước ngoài nhằm học tập những kiến thức mới, đóng góp có hiệu quả đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Về tư cách đạo đức nghề nghiệp: Việc thẩm định dự án và ra quyết định cho vay đều chứa đựng những nhận định mang tính chủ quan của cán bộ tín dụng, nếu cán bộ tín dụng có trình độ và kinh nghiệm nhưng lại thiếu đi tư cách đạo đức thì kết quả sẽ bị bóp méo sai lệch và chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Bởi vậy, Ngân hàng cần có chính sách lương bổng, thưởng phạt hợp lý, thoả mãn nhu cầu vật chất chính đáng của nhân viên, chú trọng nhân tài đãi ngộ chất xám để khuyến khích những nhân viên có năng lực tâm huyết với Ngân hàng.

3.3.7 Thực hiện marketing ngân hàng hiệu quả.

Trong bối cảnh nền kinh tế cạnh tranh gay gắt hiện nay, trong lĩnh vực Ngân hàng việc tìm được thế mạnh riêng bằng chất lượng hoạt động là vấn đề quan tâm của mọi Ngân hàng. Xây dựng được một chính sách marketing hiệu quả từ đó nâng cao hiệu quả cho vay là cần thiết để tăng năng lực cạnh tranh cho Ngân hàng.

Thành lập bộ phận nghiên cứu thị trường: Là một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, một mục tiêu quan trọng của Ngân hàng là mở rộng thị phần, tăng thu nhập. Để thực hiện điều này chất lượng hoạt động tín dụng phải tiếp tục được nâng cao. Ngược lại, công tác nghiên cứu thị trường nhất là trong sự cạnh tranh gia tăng, càng tỏ ra là một nhân tố thúc đẩy hoạt động cho vay cả về quy mô và chất lượng.

Trong xu hướng ngày nay thành lập một bộ phận nghiên cứu thị trường là cần thiết để tiếp cận tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Nghiên cứu thị trường ở đây không chỉ là nghiên cứu thị trường Ngân hàng mà là nghiên cứu thị trường của khách hàng.

Nghiên cứu thị trường của Ngân hàng: Bộ phận nghiên cứu thị trường sẽ nghiên cứu các nhu cầu vay vốn trên thị trường, khả năng cung cấp vốn vay và thị phần hiện có về các sản phẩm cùng loại của các Ngân hàng cạnh tranh, tìm hiểu hình thức cho vay ngắn hạn nào là hiệu quả, hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng đối thủ ra sao. Từ đó, Ngân hàng có thể đưa ra những giải pháp để hoàn thiện sản phẩm cho vay ngắn hạn của mình, vừa căn cứ trên nhu cầu thị trường vừa căn cứ trên mức độ cạnh tranh. Ngân hàng cũng có thể kịp thời loại bỏ những món vay nhiều rủi ro, không hiệu quả tất cả là nhằm đưa ra các khoản vay hiệu quả cao.

Nghiên cứu thị trường của khách hàng: Việc này là cần thiết nhằm đánh giá được đúng tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng, làm căn cứ đưa ra chính sách cho vay hợp lý.

Hiện nay, phần lớn khách hàng của Chi nhánh đều tự chủ về tài chính song việc cung cấp các thông tin tài chính của khách hàng còn chưa đầy đủ, chưa đủ độ tin cậy. Việc dự đoán triển vọng của doanh nghiệp không thể chỉ dựa trên các báo cáo tài chính mà còn phải dựa trên các thông tin về thị trường sản phẩm. Bộ phận nghiên cứu thị trường của khách hàng cần phải tìm hiểu rõ các thông tin về thị trường loại sản phẩm mà khách hàng sản xuất. Số lượng các doanh nghiệp cung ứng sản phẩm, nhu cầu của thị trường về sản phẩm, phân đoạn thị trường của sản phẩm, vị trí cạnh tranh của khách hàng về giá cả, chất lượng, thị phần..... từ đó có thể đưa ra các dự đoán khả năng thành công của khách hàng mức độ rủi ro dự án

của khách hàng. Nghiên cứu thông tin thị trường khách hàng còn là biện pháp kiểm tra đối chiếu thông tin khách hàng cung cấp cho Ngân hàng, từ đó hiểu biết sâu sắc hơn về khách hàng.

Xây dựng chính sách khách hàng hợp lý: Đối với khách hàng truyền thống, ngân hàng cần duy trì và phát triển quan hệ cho vay tốt đẹp, đặc biệt là với các doanh nghiệp lớn. Theo định hướng của Nhà nước và của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam, ngân hàng cần hướng tới mở rộng đi kèm với nâng cao hiệu quả cho vay đối với các ngành công nghiệp chế biến, thương nghiệp, các ngành hàng sản xuất, xuất nhập khẩu... Ngoài các khách hàng truyền thống, ngân hàng cũng cần tiếp tục tìm thêm nhiều quan hệ khách hàng mới, hướng tới các khách hàng tốt, hoạt động hiệu quả. Đối với các khách hàng có khó khăn về tài chính, ngân hàng cần phân tích, đánh giá để đáp ứng dần từ thấp đến cao, trên cơ sở vừa đảm bảo an toàn cho vay, vừa giúp đỡ doanh nghiệp, vừa tạo được những khách hàng tiềm năng gắn bó lâu dài.

Tóm lại: Để nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn, ngân hàng cần tiếp tục thực hiện các giải pháp cơ bản trên. Ngân hàng cần có sự nghiên cứu kỹ lưỡng về định hướng chiến lược, đưa ra các giải pháp trước mắt và giải pháp lâu dài, triển khai thật hiệu quả, phù hợp thực tiễn, thì các giải pháp này mới có thể thực sự mang lại ý nghĩa và hiệu quả. Nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn đối với ngân hàng là yêu cầu cần thiết đối với sự tồn tại và phát triển của không chỉ riêng Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải phòng mà còn của các NHTM nói chung.

3.4 Một số kiến nghị.

Để nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn Chi nhánh cần phải nâng cao công tác kiểm tra kiểm soát. Là một hoạt động quan trọng nhằm đảm bảo chất lượng hoạt động của Ngân hàng. Công tác này trực tiếp ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay, trong đó có cho vay ngắn hạn. Việc kiểm tra, kiểm soát ở đây không chỉ đơn thuần là kiểm tra theo các số liệu chỉ tiêu như hiện nay mà quan trọng hơn, là kiểm tra tính tuân thủ quy chế, quy định, quy trình cho vay của các cán bộ tín dụng, đảm bảo họ làm việc theo đúng pháp luật, trên cơ sở lợi ích của Ngân hàng kết hợp với

lợi ích Khách hàng. Việc kiểm tra này, cần được coi là hoạt động tự giác, khách quan như vậy mới thực sự có ý nghĩa điều chỉnh kịp thời hoạt động của Ngân hàng trong đó có hoạt động cho vay ngắn hạn.

Là một Chi nhánh trực thuộc hệ thống Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam, nằm trong hệ thống Ngân hàng của nền kinh tế, thì hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng có liên quan trực tiếp hoặc gián tiếp tới hệ thống này. Hiệu quả cho vay ngắn hạn của Chi nhánh không chỉ phụ thuộc trực tiếp đến hệ thống Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam, mà còn có chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khác liên quan đến cấp hệ thống các NHTM. Để nâng cao hiệu quả cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng, em xin đưa ra một số kiến nghị như sau:

3.4.1 Đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam.

3.4.1.1 Về chính sách tín dụng.

Xuất phát từ những hạn chế trong chính sách tín dụng hiện nay, đề nghị Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín hoàn thiện chính sách tín dụng theo hướng hợp lý hóa và cụ thể hóa nhằm phát huy tính hiệu quả trong việc định hướng cho hoạt động cho vay nói chung và hoạt động cho vay ngắn hạn nói riêng. Chính sách tín dụng mới cần có những định hướng cụ thể trong các chính sách như: Chính sách khách hàng, chính sách quy mô và giới hạn tín dụng, chính sách lãi suất, chính sách đảm bảo tiền vay...nhằm tạo ra một khuôn khổ chung cho các đơn vị định hướng thực hiện.

Chính sách khách hàng: phải định hướng cụ thể những nhóm khách hàng là đối tượng ưu tiên của Ngân hàng và kèm theo các ưu tiên cụ thể phù hợp với chiến lược danh mục đầu tư của Chi nhánh trong từng thời kỳ.

Chính sách quy mô và giới hạn tín dụng: cần phải thiết lập một hệ thống chấm điểm tín dụng hoàn thiện nhằm xác định rủi ro với từng nhóm khách hàng từ đó giúp cán bộ tín dụng có cơ sở và chủ động hơn trong việc xác định quy mô và giới hạn tín dụng cho từng nhóm khách hàng.

Chính sách đảm bảo tiền vay: Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín đã ban hành công văn hướng dẫn bổ sung thực hiện đảm bảo tiền vay, trong đó, có quy định các nội dung cần thực hiện. Tuy nhiên, cần có sự thiết lập những quy định rõ ràng hơn trong vấn đề đảm bảo tiền vay bên cạnh các quy định mang tính hướng dẫn, nhất là sự hỗ trợ về chuyên môn kết hợp với các yêu cầu về pháp lý với chính sách cho vay riêng của ngân hàng để thành lập Tổ thẩm định tài sản đảm bảo tại Chi nhánh nhằm giúp cán bộ nắm vững hơn về các yêu cầu trong đảm bảo tiền vay.

3.4.1.2 Về quy trình cho vay.

Mặc dù đã ban hành Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín, song cần ban hành những văn bản hướng dẫn cụ thể hơn nữa về thực hiện quy trình cho vay. Một số quy định cụ thể về quy trình áp dụng cho từng loại cho vay ngắn hạn nhìn chung còn chưa đầy đủ. Căn cứ vào quy trình mà NHNN đặt ra, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín cần có hướng dẫn chi tiết để giúp cán bộ tín dụng nắm bắt và thực hiện được đúng công việc đảm bảo chất lượng công việc.

3.4.1.3 Về nhân sự.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín cũng cần thực hiện tốt hơn nữa chính sách về nhân sự: tuyển chọn, đào tạo cán bộ, khen thưởng kịp thời, rõ ràng. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín cần tiếp tục thường xuyên có chính sách đào tạo cán bộ qua các lớp tập huấn cấp Hệ thống, gửi cán bộ đi đào tạo chuyên sâu, nghiên cứu các nghiệp vụ mới, công nghệ Ngân hàng hiện đại trên thế giới để tìm cách áp dụng vào Ngân hàng. Tuyển chọn nhân sự ngày càng trở nên quan trọng. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín phải có chính sách tuyển chọn đúng đắn để từng bước nâng cao trình độ đội ngũ đưa Ngân hàng vươn đến tầm cao của các hoạt động và dịch vụ chuyên nghiệp, hoàn hảo.

3.4.1.4 Về chương trình hiện đại hoá Ngân hàng.

Đây là chương trình mà Ngân hàng chủ động triển khai tích cực từ trước đến nay, đã đưa lại những kết quả nhất định. Trong thời gian tới, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín cần tiếp tục triển khai mạnh mẽ hơn, nhanh chóng áp dụng công

nghệ tiên tiến trong hoạt động của mình, đồng thời, luôn tích cực cập nhật, học hỏi công nghệ mới, tạo điều kiện áp dụng nhanh chóng các công nghệ này ở các Ngân hàng chi nhánh.

3.4.1.5 Về phát triển hợp tác quốc tế.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín cần đẩy mạnh hơn nữa quan hệ hợp tác quốc tế để khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn lực bên ngoài, mở rộng hoạt động kinh doanh trên thị trường tiền tệ quốc tế, từng bước tiến gần đến các tiêu chuẩn quốc tế trong hoạt động.

3.4.1.6 Về hình ảnh và văn hoá doanh nghiệp.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín đã rất chủ động, tích cực, trong việc xây dựng thương hiệu: “An toàn, chất lượng, hiệu quả, tăng trưởng bền vững”. Việc củng cố, làm tôn vinh thương hiệu này không chỉ trong tầm quốc gia mà còn ở tầm quốc tế có ý nghĩa quan trọng đối với sự phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín nói chung và hệ thống các chi nhánh nói riêng.

3.4.2 Đối với Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam.

Cho đến nay đặc trưng cơ bản của hệ thống giám sát hoạt động tín dụng của NHNN vẫn chủ yếu là dựa trên sự tuân thủ các luật lệ đã được đặt ra, tức là:

NHNN cần ban hành các văn bản hướng dẫn việc thực hiện các Nghị quyết của NHNN, nghị định của Chính Phủ liên quan đến các NHTM một cách cụ thể, kịp thời. Theo đó, NHNN phải thường xuyên nắm bắt các diễn biến kinh tế để đưa ra các hướng chỉ đạo kịp thời, nhằm đảm bảo cho hoạt động của các NHTM an toàn, hiệu quả. NHNN cũng có thể tổ chức thường xuyên các khoá tập huấn cần thiết dành cho cán bộ các NHTM.

NHNN cần nghiên cứu, cải tiến thủ tục để các NHTM chủ động hơn trong hoạt động, chẳng hạn trong việc quyết định mức thu các loại phí dịch vụ, chủ động trong tổ chức cơ cấu, quản lý, bổ nhiệm cán bộ sao cho phù hợp với thực tiễn ở mỗi Ngân hàng.

Cho phép NHTM xây dựng các chính sách lương, thưởng để khuyến khích cán bộ tín dụng làm tốt hơn và góp phần nâng cao năng lực nhân sự cho ngân hàng, hạn chế các tiêu cực có thể nảy sinh.

Cùng hệ thống NHTM, NHNN cần đẩy mạnh tuyên truyền, giáo dục để người dân hiểu biết đúng đắn về hoạt động Ngân hàng, ngày càng chủ động tích cực tiếp cận NHTM. Hiểu biết đúng đắn của người dân là điều kiện cần thiết để Ngân hàng có môi trường thuận lợi cho phát triển.

3.4.3 Đối với Nhà Nước.

Chính phủ cần tạo lập môi trường pháp lý đầy đủ, đồng bộ, chặt chẽ để người vay và người cho vay thực hiện đầy đủ quyền và nghĩa vụ của mình.

Chính phủ cần ổn định kinh tế vĩ mô, vì đây là môi trường chung của mọi hoạt động kinh tế, của bản thân Ngân hàng cũng như khách hàng vay vốn.

Chính phủ tiếp tục ban hành và hoàn thiện Luật kế toán và Luật kiểm toán nhà nước để có chuẩn mực trong công tác kế toán, kiểm toán. Đối với các NHTM, đây là nhân tố quan trọng ảnh hưởng tới chất lượng thông tin tín dụng, ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng.

Hoàn thiện hơn nữa các Luật đất đai, Luật dân sự, Luật đầu tư và có văn bản hướng dẫn cụ thể để nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Cần thiết lập các quy định rõ ràng trong quy chế Cổ phần hóa, giao bán, khoán, cho thuê DNNN để làm cơ sở cho các ngân hàng cho vay với loại hình này.

Chính phủ cần có biện pháp giải quyết dứt điểm nợ tồn đọng trong cho vay theo Chỉ định của Chính phủ, đẩy mạnh tiến trình cơ cấu lại nợ để lành mạnh hoá tình hình tài chính. Do vậy, Chính phủ cần nghiên cứu đề án bổ sung cho các NHTM, hoặc cho phép các NHTM phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ.

KẾT LUẬN

Hoạt động kinh doanh Ngân hàng luôn đứng trước nguy cơ rủi ro cao và hoạt động cho vay là một trong những lĩnh vực có nhiều rủi ro nhất. Đối với NHTM Việt Nam, hoạt động cho vay đang là lĩnh vực chủ đạo, nên đảm bảo hiệu quả cho vay sẽ là vấn đề có tính chất quyết định đến hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng. Tuy đây là vấn đề phức tạp, liên quan đến nhiều vấn đề lý luận và thực tiễn hoạt động trên cơ sở vận dụng nhiều phương pháp nghiên cứu cùng với sự giúp đỡ các cán bộ tín dụng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng đề tài đã đề cập đến 1 số nội dung sau:

Hệ thống hoá và làm rõ các lý thuyết cơ bản về cho vay ngắn hạn, hiệu quả cho vay ngắn hạn, tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả ngắn hạn.

Từ nghiên cứu lý luận, đề tài đã xem xét thực trạng hoạt động cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng. Phân tích đánh giá hiệu quả cho vay ngắn hạn từ đó chỉ ra kết quả đạt được, những nguyên nhân, các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn.

Trong quá trình nghiên cứu và thực hiện Khoá luận, do khả năng và kiến thức thực tế còn hạn chế vì vậy không tránh khỏi những thiếu sót, khiếm khuyết. Em rất mong nhận được sự góp ý, chỉnh sửa, giúp đỡ của các thầy cô.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của cô giáo Ths. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ cùng toàn thể cán bộ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng đã tạo mọi điều kiện để em hoàn thành đề tài này.

Sinh viên

Trịnh Thị Thu Hằng.