

**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 : Hoàng Thị Kim Oanh
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Hoàng Thị Hồng Lan**

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM
CHI NHÁNH BÃI CHÁY**

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

**Sinh viên : Hoàng Thị Kim Oanh
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Hoàng Thị Hồng Lan**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Hoàng Thị Kim Oanh

Mã SV: 120052

Lớp: QT1204T

Ngành: Tài chính-ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung – dài hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Chương I: Ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng trung – dài hạn của ngân hàng thương mại

Chương II. Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng trung – dài hạn tại Ngân hàng .TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

Chương III. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung – dài hạn tại Ngân hàng .TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

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

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

- Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy năm 2009-2011

- Bảng cân đối kế toán của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy năm 2009-2011

- Báo cáo tín dụng của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy năm 2009-2011

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

Đường Bãi Cháy- Thành Phố Hạ Long Tỉnh Quảng Ninh

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên : Hoàng Thị Hồng Lan

Học hàm, học vị: Thạc Sĩ.

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

Nội dung hướng dẫn: Giải Pháp Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Tín dụng

Trung – Dài Hạn Tại Ngân Hàng TMCP Công Thương Việt Nam Chi Nhánh
Bãi Cháy

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (NHTM)	3
1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng Thương mại:	3
1.1.2. Chức năng, vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường	3
1.1.2.1. Chức năng của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường	4
1.1.2.2. Vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường	5
1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng Thương mại	6
1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn:	6
1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn	7
1.1.3.3 Hoạt động khác:	8
1.2. TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	9
1.2.1. Khái niệm tín dụng trung dài hạn.....	9
1.2.2. Đặc điểm của tín dụng trung - dài hạn	10
1.2.3. Các hình thức tín dụng trung - dài hạn.....	12
1.2.4. Vai trò của tín dụng trung - dài hạn trong nền kinh tế thị trường.....	14
1.2.4.1 Đối với nền kinh tế.....	14
1.2.4.2. Đối với Ngân hàng	15
1.2.4.3 Đối với Doanh nghiệp	16
1.3. HIỆU QUẢ TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN	17
1.3.1. Quan niệm hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn:.....	17
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn:	18
1.3.2.1 Các chỉ tiêu định lượng:	18
1.3.2.2. Các chỉ tiêu định tính:	21

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tại Ngân hàng Thương mại.....	24
1.3.3.1. Nhân tố từ phía khách hàng	24
1.3.3.3. Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô (khách quan):	27
1.3.4. Sự cần thiết và một số kinh nghiệm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn	29
1.3.4.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn... ..	29
1.3.4.2. Một số kinh nghiệm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn	31
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY	34
2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM ...	34
CHI NHÁNH BÃI CHÁY	34
2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam	34
2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy	35
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy	36
2.1.4. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy	39
2.1.4.1. Khách hàng cá nhân	39
2.1.3.2 Khách hàng doanh nghiệp.....	39
2.2 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY NĂM 2011	40
2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:.....	40
2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011	41
2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn:.....	41
2.2.2.2. Hoạt động tín dụng:.....	45
2.2.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:	46

2.2.2.4 Hoạt động dịch vụ thu phí.....	47
2.3 THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG- DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY.....	49
2.3.1. Quy mô cho vay trung – dài hạn:	49
2.3.2. Thu nợ cho vay trung- dài hạn:	57
2.3.3. Tình hình nợ quá hạn trung - dài hạn:.....	58
2.3.4. Tình hình nợ khó đòi trung – dài hạn:.....	62
2.3.5. Lợi nhuận tín dụng trung- dài hạn:	64
2.3.6. Một số chỉ tiêu định tính	65
2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN TẠI NHTMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY.....	68
2.4.1. Những kết quả đạt được:	68
2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân:	69
2.4.2.1. Những tồn tại.....	69
2.4.2.2. Những nguyên nhân	70
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY.....	72
3.1. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY TRONG THỜI GIAN 2012- 2015.....	72
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG-DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG .	73
VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY.....	73
3.2.1. Đa dạng hoá cơ cấu, loại hình cho vay trung dài hạn	73
3.2.2. Đa dạng hoá các đối tượng khách hàng, thực hiện chiến lược khách hàng hợp lý.....	74
3.2.3. Nâng cao công tác thẩm định dự án đầu tư.....	75

3.2.4. Cho vay kịp thời đối với các dự án có hiệu quả kinh tế.....	76
3.2.5. Tăng cường các biện pháp thu hồi nợ, xử lý các khoản vay nợ quá hạn.....	76
3.2.6. Tăng cường các biện pháp phân tán rủi ro.....	78
3.2.7. Nâng cao công nghệ ngân hàng:	79
3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	81
3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Công Thương Việt Nam.....	81
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN)	82
3.3.3. Kiến nghị với Nhà Nước	83
KẾT LUẬN	85
TÀI LIỆU THAM KHẢO	86

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

<u>Biểu đồ 1: Thể hiện biến động của tổng nguồn vốn huy động</u>	42
<u>Biểu đồ 2: Thể hiện sự biến động của tổng dư nợ cho vay</u>	46
<u>Biểu đồ 3: Thể hiện Dư nợ tín dụng trung - dài hạn</u>	50
<u>Biểu đồ 4: Thể hiện cơ cấu trung dài hạn theo loại tiền tệ</u>	56
<u>Biểu đồ 5: Thể hiện tình hình thu nợ 2009- 2011</u>	58
<u>Biểu đồ 6: Thể hiện Dư nợ quá hạn theo nguyên nhân khách quan</u>	63
<u>Biểu đồ 7: Thể hiện lợi nhuận từ hoạt động tín dụng trung – dài hạn</u>	65

DANH MỤC CÁC BẢNG

<u>Bảng 1: Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo khách hàng và loại tiền gửi.....</u>	43
<u>Bảng 2. Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo kỳ hạn tiền gửi</u>	44
<u>Bảng 3.: Biểu diễn quy mô tín dụng (2009- 2011)</u>	49
<u>Bảng 4: Diễn biến cơ cấu cho vay trung dài hạn theo thành phần kinh tế.....</u>	51
<u>Bảng 5: Diễn biến cơ cấu cho vay trung dài hạn theo thành ngành kinh tế.....</u>	54
<u>(2009- 2011).....</u>	54
<u>Bảng 6: Cơ cấu cho vay trung dài hạn theo loại tiền tệ</u>	56
<u>Bảng 7: Thể hiện tình hình thu nợ.....</u>	57
<u>Bảng 8: Tình hình nợ quá hạn trung dài hạn.....</u>	59
<u>Bảng 9 .Nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế (Đơn vị triệu VNĐ)</u>	60
<u>Bảng 10: Nợ quá hạn phân theo thành phần kinh tế</u>	61
<u>Bảng 11: Dư nợ quá hạn khó đòi theo nguyên nhân đến 31/12/2011.....</u>	62
<u>Bảng 12: Kết quả kinh doanh tín dụng trung – dài hạn</u>	64
<u>Bảng 13: Diễn biến lượng khách hàng đến giao dịch tín dụng 2009- 2011</u>	68

LỜI CẢM ƠN

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

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

Sinh viên

Hoàng Thị Kim Oanh

LỜI MỞ ĐẦU

Việt Nam đang trên con đường thực hiện quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá cùng với xu hướng hội nhập hoá, toàn cầu hoá. Đặc biệt, sau khi Việt Nam trở thành thành viên 150 của tổ chức thương mại thế giới (WTO), bên cạnh những cơ hội thuận lợi thì những thách thức, khó khăn đặt ra đối với nền kinh tế nước ta ngày càng lớn... Cùng với sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế, thì nhu cầu vốn đã và đang là một nhu cầu vô cùng cấp thiết cho xây dựng cơ sở hạ tầng, trang thiết bị cũng như chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế. Tín dụng trung dài hạn của ngân hàng thương mại (NHTM) là một công cụ đắc lực để đáp ứng nhu cầu đó.

Hệ thống NHTM Việt Nam chiếm một vị trí chiến lược quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Có thể nói, ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Trong hoạt động của ngành ngân hàng thì hoạt động tín dụng là lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động trong nền kinh tế quốc dân và nó còn là nguồn sinh lời chủ yếu, quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Nhận thấy tầm quan trọng của hoạt động tín dụng (đặc biệt là tín dụng trung dài hạn), các NHTM cũng đang triển khai nhiều biện pháp để có những bước chuyển dịch về cơ cấu tín dụng, nâng dần tỷ trọng chi vay trung dài hạn với phương châm: “Đầu tư chiều sâu cho doanh nghiệp (DN) cũng chính là đầu tư cho tương lai ngành ngân hàng”.

Tuy nhiên, thực tế hoạt động tín dụng trung dài hạn còn gặp nhiều khó khăn, nổi cộm lên là vấn đề hiệu quả tín dụng trung dài hạn vẫn còn thấp, rủi ro cao, dư nợ tín dụng trung dài hạn trong các NHTM vẫn chiếm tỷ lệ không cao lắm so với yêu cầu. Điều đó nói lên rằng vốn đầu tư cho chiều sâu chưa đáp ứng được đòi hỏi bức thiết ngày càng cao của nền kinh tế. Ngoài ra, tỷ lệ nợ quá hạn còn cao cho vay nhưng không thu hồi được cả gốc và lãi đã ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển kinh tế nói chung và sự phát triển của hệ thống ngân hàng nói riêng.

Chính vì vậy, vấn đề hiệu quả hoạt động tín dụng trung dài hạn đang là một vấn đề được mọi người trong và ngoài ngành quan tâm, giải quyết. Nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa lớn lao của vấn đề trên, với những kiến thức đã được học tập ở trường và sau một thời gian thực tập tại ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy em đã chọn đề tài: ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy”*** cho chuyên đề của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận kết cấu chuyên đề gồm 3 chương:

Chương I: Ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng trung - dài hạn của Ngân hàng thương mại

Chương II: Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

Chương III: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung - dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

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

Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn cô giáo **ThS. Hoàng Thị Hồng Lan**, cùng toàn thể cán bộ tín dụng phòng kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề này!!!

Sinh viên thực hiện

HOÀNG THỊ KIM OANH

CHƯƠNG I: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (NHTM)

1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng Thương mại:

Ngân hàng thương mại được hiểu theo nhiều cách khác nhau ở các nước trên thế giới. Ở một số nước thì khái niệm này dùng để chỉ một số tổ chức tài chính tiền tệ mà hoạt động kinh doanh chủ yếu của nó là nhận tiền gửi từ các cá nhân hay tổ chức kinh tế rồi lại để cho các tổ chức này vay lại. Các ngân hàng không được phép kinh doanh tổng hợp các dịch vụ khác như đầu tư tài chính, cung cấp dịch vụ cho các nhóm ngành nghề riêng biệt. Trong khi đó ở một số nước khác thì lại cho rằng ngân hàng thương mại là ngân hàng được phép kinh doanh tổng hợp tất cả các dịch vụ ngân hàng.

Ở Việt Nam, theo Luật tổ chức tín dụng khoản 1 và khoản 7 Điều 20 đã xác định: “Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ thanh toán” và trong các loại hình tổ chức tín dụng thì “ngân hàng là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện các nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.

Từ những nhận định trên có thể thấy ngân hàng thương mại ở Việt Nam là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, ngân hàng thương mại còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của xã hội.

1.1.2. Chức năng, vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường

Hiện nay, ngân hàng thương mại có rất nhiều chức năng tuy nhiên có ba chức năng cơ bản như sau:

1.1.2.1. Chức năng của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường

• Chức năng trung gian tín dụng: Ngân hàng thương mại một mặt thu hút các khoản tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, mặt khác nó dùng chính số tiền đã huy động được để cho vay đối với các thành phần kinh tế trong xã hội hay nói cách khác là một tổ chức đóng vai trò là cầu nối giữa các chủ thể thừa vốn với đơn vị thiếu vốn. Thông qua sự điều chuyển này ngân hàng thương mại có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tăng việc làm, cải thiện đời sống dân cư, ổn định thu chi Chính phủ. Đồng thời chức năng này còn góp phần quan trọng trong việc điều hoà lưu thông tiền tệ, ổn định sức mua đồng tiền, kiềm chế lạm phát. Từ đó có thể thấy đây là chức năng cơ bản nhất của ngân hàng thương mại.

• Chức năng trung gian thanh toán: Nếu như mọi khoản chi trả của xã hội đều được thực hiện bên ngoài ngân hàng thì chi phí thực hiện sẽ rất lớn: chi phí in, đúc, bảo quản, vận chuyển tiền. Với sự ra đời của ngân hàng thương mại phần lớn các khoản chi trả trong hoạt động mua bán trao đổi hàng hoá dịch vụ của xã hội dần được thực hiện qua ngân hàng với những hình thức thanh toán phù hợp, thủ tục đơn giản, nhanh chóng, an toàn, tiết kiệm hơn. Không những vậy, do thực hiện chức năng thanh toán trung gian thanh toán, ngân hàng thương mại có điều kiện huy động tối đa tiền gửi của toàn xã hội nói chung và các doanh nghiệp nói riêng để mở rộng cho vay, tạo nguồn vốn đầu tư phát triển, tăng lợi nhuận cho ngân hàng từ việc thu phí dịch vụ và thanh toán. Đối với nền kinh tế chức năng này giúp đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hoá, tốc độ luân chuyển vốn và hiệu quả của quá trình sản xuất xã hội, mở rộng quan hệ kinh tế xã hội giữa các vùng miền và quốc tế.

• Chức năng tạo tiền: Xuất phát từ khả năng thay thế lượng tiền giấy bạc trong lưu thông bằng những phương tiện thanh toán như séc, uỷ nhiệm chi, thu... Thông qua chức năng trung gian tín dụng ngân hàng sử dụng số vốn huy động được cho vay, số tiền cho vay này lại được khách hàng sử dụng để thanh toán chuyển khoản cho khách hàng ở ngân hàng khác bằng cách này ngân hàng đã tạo tiền. Việc tạo ra tiền chuyển khoản để thay thế cho tiền mặt giúp ngân

hàng tiết kiệm được chi phí lưu thông, tăng phương tiện thanh toán đáp ứng nhu cầu sử dụng tiền của xã hội, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời là công cụ để Ngân hàng Trung Ương (NHTW) điều tiết lượng tiền mặt trong lưu thông theo mục tiêu phát triển kinh tế từng thời kỳ.

1.1.2.2. Vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường

Trong nền kinh tế thị trường, vai trò ngân hàng thương mại được thể hiện như sau:

- *Ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế:* Ngân hàng thương mại là chủ thể chính cung ứng vốn cho nền kinh tế. Ngân hàng thương mại đứng ra huy động nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các tổ chức, cá nhân trong xã hội. Với số vốn huy động này qua hoạt động tín dụng ngân hàng sẽ cung cấp vốn cho nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu vốn một cách kịp thời. Nhờ đó giúp doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, cải tiến máy móc thiết bị, tăng năng suất lao động.

- *Ngân hàng thương mại là nơi thực thi chính sách tiền tệ quốc gia:* Chính sách tiền tệ quốc gia do NHTW chủ trì xây dựng và điều hành thông qua việc sử dụng các công cụ: lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, nghiệp vụ thị trường mở và Ngân hàng thương mại chính là môi trường để thực hiện các công cụ của chính sách tiền tệ.

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

- *Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế:* Trong nền kinh tế thị trường khi các mối quan hệ hàng hoá tiền tệ ngày càng mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các nước

trên thế giới ngày càng trở lên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó. Vì vậy, thông qua các hoạt động thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, quan hệ tín dụng với các ngân hàng thương mại các nước, hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng Thương mại

1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn:

Đây là nghiệp vụ đầu tiên và cũng là sự khởi tạo cho hoạt động của ngân hàng. Hoạt động huy động vốn phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. ngân hàng thương mại có thể huy động vốn từ các nguồn sau:

- Nhận tiền gửi của các cá nhân và tổ chức kinh tế: Hoạt động nguyên thủy của ngân hàng là nhận tiền gửi của khách hàng và đây cũng là nguồn đầu vào chủ yếu của ngân hàng thương mại. Các loại tiền gửi mà ngân hàng cung cấp để huy động vốn là: tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm.

- Phát hành các giấy tờ có giá: Các ngân hàng thương mại sử dụng nghiệp vụ này để thu hút các khoản vốn có tính dài hạn nhằm đảm bảo khả năng đầu tư các khoản vốn dài hạn của ngân hàng vào nền kinh tế. Thông qua một số hình thức như phát hành trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng,...

- Nguồn vốn đi vay: Trong quá trình kinh doanh đôi khi ngân hàng thương mại có thể lâm vào tình trạng thiếu hụt vốn tạm thời để đáp ứng nhu cầu thanh toán chi trả hay nhu cầu vay vốn của khách hàng. Ngân hàng thương mại tiến hành tạo vốn cho mình bằng việc vay các tổ chức tín dụng khác trên thị trường tiền tệ và vay NHTW dưới các hình thức tái chiết khấu hay vay có bảo đảm.

- Ngân hàng thương mại còn có thể tận dụng các nguồn vốn khác thông qua việc nhận làm đại lý hay uỷ thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, nguồn vốn phát sinh trong quá trình thanh toán giữa các ngân hàng,

các khoản nợ như thuế chưa nộp hay lương chưa trả... Tuy nhiên nguồn vốn này thường không ổn định và không phải ngân hàng nào cũng có điều kiện sử dụng.

1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn

• Hoạt động tín dụng:

Đây là nghiệp vụ tạo khả năng sinh lời chính trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Hoạt động này chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản có của Ngân hàng thương mại. Để quản lý các khoản cho vay các ngân hàng thương mại thường phân loại chúng theo các tiêu thức khác nhau.

- Căn cứ vào thời hạn cho vay thì tín dụng chia thành: cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và cho vay dài hạn.

+ Cho vay ngắn hạn (thời hạn cho vay < 12 tháng): đây là khoản vay truyền thống nhằm bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các tổ chức, cá nhân

+ Cho vay trung hạn là loại tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm, được cấp để đầu tư mua sắm TSCĐ, cải tiến hoặc đổi mới trang thiết bị, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ, thời gian thu hồi vốn nhanh

+ Cho vay dài hạn là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, tối đa 20 – 30 năm, được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn.

- Căn cứ mức độ đảm bảo trong hoạt động vay:

+ Tín dụng có đảm bảo: là loại tín dụng dựa trên các cơ sở các bảo đảm: thế chấp, cầm cố tài sản, bảo lãnh của người thứ ba

+ Tín dụng không có đảm bảo: việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần tài sản đảm bảo

- Căn cứ xuất xứ tín dụng:

+ Tín dụng trực tiếp là hình thức tín dụng trong đó ngân hàng trực tiếp cấp tiền và thu nợ khách hàng.

+ Tín dụng gián tiếp là hình thức cấp tín dụng thông qua một trung gian tài chính như ngân hàng thương mại hoặc tổ chức tín dụng (TCTD) khác.

- Căn cứ mục đích sử dụng vốn: tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá, tín dụng tiêu dùng

- Căn cứ phương thức cấp tín dụng: cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh ngân hàng, cho thuê tài chính, bao thanh toán, thẻ tín dụng,...

• Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ:

- Mở tài khoản giao dịch cho khách hàng

- Cung ứng các phương tiện thanh toán cho khách hàng như séc, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, lệnh chi, lệnh thu, lệnh chuyển tiền

- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế

- Thực hiện các dịch vụ thu hộ, chi hộ có thu phí

- Thực hiện các dịch vụ ngân quỹ: thu phát tiền mặt, kiểm đếm tiền, vận chuyển tiền

- Tham gia thanh toán bù trừ trong nước và quốc tế khi được phép thanh toán của Ngân hàng Nhà nước

1.1.3.3 Hoạt động khác:

Bên cạnh những hoạt động cơ bản, ngân hàng thương mại còn có các hoạt động trung gian cũng góp phần mang lại nguồn thu lợi nhuận cho các ngân hàng thương mại. Đó là các hoạt động sau:

- Góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các TCTD khác

- Mua bán các chứng từ có giá trên thị trường tiền tệ

- Kinh doanh ngoại hối, mua bán vàng bạc, ngoại tệ

- Kinh doanh dịch vụ bảo hiểm

- Cung ứng các dịch vụ bảo quản cầm đồ, cho thuê tủ két sắt

- Cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ và các dịch vụ khác có liên quan.

1.2. TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Tín dụng trung - dài hạn được coi là mảng hoạt động chiếm vị trí then chốt trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. Để hiểu rõ hơn về tín dụng trung – dài hạn ta tìm hiểu một số các vấn đề sau:

1.2.1. Khái niệm tín dụng trung dài hạn

Tín dụng trung - dài hạn là một bộ phận của tín dụng ngân hàng, nó là hình thức tín dụng phân theo thời hạn.

Ta có thể hiểu, tín dụng trung - dài hạn như sau: “*Tín dụng trung – dài hạn là hoạt động tài chính tín dụng cho khách hàng vay vốn trung - dài hạn nhằm thực hiện các dự án phát triển sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống*”. Tùy theo từng quốc gia, từng thời kỳ mà có những quy định cụ thể của hoạt động tín dụng trung - dài hạn.

Ở Việt Nam, về thời hạn cho vay được xác định phù hợp với thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và tính chất nguồn vốn vay của tổ chức tín dụng. Hiện nay thời hạn của tín dụng trung - dài hạn được xác định như sau:

-Thời hạn cho vay trung hạn từ 1năm đến 5 năm. Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ với thời gian thu hồi vốn nhanh. Trong nông nghiệp, chủ yếu đầu tư vào các đối tượng sau: máy cày, máy bơm nước, xây dựng các vườn cây công nghiệp như cà phê, điều... Bên cạnh đầu tư cho tài sản cố định, cho vay trung hạn còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp mới thành lập.

-Thời hạn cho vay dài hạn từ 5 năm trở lên nhưng không quá thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép thành lập đối với pháp nhân và không quá 15 năm đối với các dự án phục vụ đời sống. Tín dụng dài hạn được cấp để đáp ứng nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

-Nguồn vốn cho vay trung - dài hạn được huy động từ nguồn sau:

+ Nguồn vốn tự có: là nguồn vốn của bản thân ngân hàng, chủ yếu là trụ sở, trang thiết bị máy móc..., đây là nguồn vốn chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong nguồn vốn cho vay trung - dài hạn nhưng là một nguồn cho vay an toàn nhất.

+ Nguồn huy động trung và dài hạn: là những nguồn huy động từ tiền gửi tiết kiệm trên 12 tháng, nguồn vốn huy động này cũng chiếm tỷ lệ nhỏ và tùy vào từng ngân hàng, từng địa bàn và từng thời điểm nhưng đây là nguồn vốn an toàn, rẻ nhất mà các ngân hàng muốn tập chung huy động...

+ Nguồn huy động lấy từ nguồn huy động ngắn hạn chuyển sang theo một tỷ lệ nhất định, ngân hàng xác định tỷ lệ phần trăm tùy thuộc vào sự biến động của lượng tiền gửi và rút ra của khách hàng để tạo ra một nguồn ổn định để cho vay trung – dài hạn. Nguồn trích này thường nhỏ và thường có rủi ro cao.

+ Đi vay NHNN: ngân hàng thường chỉ sử dụng nguồn này khi thấy thực sự khó khăn bởi còn phụ thuộc vào chính sách tiền tệ, điều kiện vay và các ràng buộc khác với NHNN thường gây nhiều khó khăn cho các ngân hàng thương mại

+ Nguồn vốn vay liên ngân hàng: lãi suất qua đêm (tính theo ngày...)

+ Vay nợ nước ngoài: đây là nguồn vốn huy động được với khối lượng lớn, lãi suất vừa phải nhưng lại chịu những điều kiện vay vốn đôi khi còn liên quan tới vấn đề chính trị nên nguồn này rất hạn chế.

+ Nguồn tài trợ ủy thác: Nguồn này do ngân hàng được tổ chức quốc tế chuyển một khoản vốn ủy thác cho ngân hàng cho vay theo thỏa thuận ký kết giữa hai bên. Ngân hàng thực hiện cho vay hay đầu tư theo chỉ định của nước ngoài và được hưởng một tỷ lệ phần trăm và chênh lệch lãi suất cho vay. Nguồn này có xu hướng ngày càng tăng do chính sách thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào trong nước.

1.2.2. Đặc điểm của tín dụng trung - dài hạn

♦ Thời gian thu hồi vốn chậm: Khác với tín dụng ngắn hạn, những hoạt động kinh tế diễn ra trong vòng một năm thường không thuộc phạm vi của tín dụng trung - dài hạn. Tín dụng trung - dài hạn là nhằm hình thành mới và hiện

đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Thực hiện được mục đích không thể ngày một ngày hai mà xong mà cần phải có một thời gian dài, thậm chí rất dài. Không giống tín dụng ngắn hạn, tài sản (thường là TSCĐ) do vốn vay trung - dài hạn cấu thành tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn và sinh lời gắn bó với tuổi thọ của nó qua nhiều giai đoạn dài. Nguồn vốn dùng để hoàn trả nợ căn bản được tạo nên trên cơ sở thông qua sự hoạt động của tài sản đó. Chính vì vậy mà thời hạn hoàn vốn thường rất dài và đã được coi là đặc điểm không thể thiếu được trong cho vay trung - dài hạn.

♦ Độ rủi ro cao: Do khối lượng vốn đầu tư lớn, thời gian đầu tư dài, thu hồi vốn chậm nên độ rủi ro của một khoản tín dụng trung - dài hạn là cao. Kết quả của một dự án đầu tư chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố. Sự phân tích và xác định của ngân hàng về các rủi ro là có hạn. Các ngân hàng không thể khắc phục được hết các rủi ro này. Khi các khoản vay dài hạn có thời gian đầu tư dài, có rất nhiều sự thay đổi trong môi trường kinh tế như những thay đổi về chính sách, thị trường, thiên tai, chiến tranh... khiến các dự án đầu tư bị thua lỗ hoặc không có khả năng thu hồi vốn.

♦ Lãi suất cao: Thực tế lãi suất đối với một khoản vay thường tùy thuộc nhiều mức lãi suất chung, khối lượng khoản vay, thời hạn vay và tùy thuộc vào nhu cầu cần vốn của người vay. Khác với vay ngắn hạn, việc thoả mãn nhu cầu đối với khách hàng trong cho vay trung - dài hạn khó khăn hơn phức tạp hơn, nó liên quan đến các điều kiện diễn biến kinh tế trong tương lai, các chi phí phát sinh trong việc tạo vốn của ngân hàng, quá trình thẩm định xem xét, thực hiện và giám sát các khoản vay nhiều hơn, kỳ hạn cho vay dài cũng ảnh hưởng đến tính thanh khoản của ngân hàng... Hơn nữa, trong cho vay trung - dài hạn các hoạt động sinh lời của doanh nghiệp vay vốn diễn ra và trải qua một thời gian tương đối dài nên thường có nhiều rủi ro hơn trong cho vay ngắn hạn. Chính vì vậy, lãi suất trong cho vay trung - dài hạn thường cao hơn lãi suất cho vay ngắn hạn.

♦ Giá trị khoản vay lớn: Thực chất tín dụng trung - dài hạn chính là tín dụng vốn cố định, mà đối tượng chủ yếu của nó là những chi phí để hình thành nên cơ sở vật chất kỹ thuật mới hoặc cải tạo, mở rộng nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật đã có sẵn của doanh nghiệp. Đây cũng là một hoạt động liên quan đến nhiều ngành, nhiều lĩnh vực, bao gồm những công việc hết sức đa dạng và phức tạp phát sinh khối lượng công việc lớn nhỏ khác nhau. Đặc biệt đòi hỏi không thể thiếu được, đó là doanh nghiệp phải có một khối lượng vốn lớn nhằm thực hiện hàng loạt các công việc quy chung lại là đạt được những mục đích quan trọng nhất đó là tạo ra một tài sản cố định, một năng lực sản xuất mới. Vì vậy, giá trị khoản vay lớn cũng là một đặc điểm của tín dụng trung - dài hạn.

♦ Lợi nhuận từ khoản cho vay trung - dài hạn là lớn: Khi rủi ro của các dự án càng cao thì lợi nhuận kỳ vọng mà nhà đầu tư mong đợi càng nhiều. Không nằm ngoài các quy luật này các khoản tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng thường mang lại cho các NHTM các khoản thu nhập lớn. Biểu hiện cụ thể đó là lãi suất các khoản vay tín dụng trung - dài hạn là rất cao. Có đặc điểm này là do để bù đắp những chi phí trong việc huy động những nguồn vốn phục vụ cho hoạt động cho vay trung - dài hạn chi phí bù đắp rủi ro nên lợi nhuận từ tín dụng trung - dài hạn là lớn.

1.2.3. Các hình thức tín dụng trung - dài hạn

Bất kỳ sự chuyển giao quyền sử dụng tạm thời (có hoàn trả) về tài sản đều phản ánh quan hệ tín dụng; mỗi quan hệ tín dụng này lại được thể hiện dưới các hành thức: *cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính*. Nghiệp vụ tín dụng trung - dài của các ngân hàng trong những năm gần đây triển khai theo các hình thức sau:

♦ Cho vay theo dự án đầu tư: đây là hình thức tín dụng dài hạn chủ yếu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay. Dự án đầu tư là tập hợp những đề xuất dựa trên cơ sở căn cứ khoa học và thực tiễn về việc bỏ vốn để cải tạo đổi mới kỹ thuật và công nghệ những đối tượng là tài sản cố định nhằm đạt được sự tăng trưởng về số lượng hoặc nâng cao chất lượng của sản phẩm hàng

hóa hay dịch vụ trong một khoảng thời hạn nhất định. Dự án do doanh nghiệp đưa ra sau khi được các cấp thẩm quyền để đáp ứng nhu cầu vay tài trợ của dự án. Dựa vào lĩnh vực tài trợ mà ta chia làm hai hình thức phổ biến:

-) Hình thức tín dụng trung – dài hạn nhằm cải tạo, khôi phục, mở rộng, thay thế tài sản cố định. Trong hình thức này, nguồn vốn của ngân hàng tham gia vào dự án tương đối lớn, thời gian tín dụng của dự án không dài, các dự án này thường có quy mô vừa và nhỏ. Các dự án loại này đã và đang được ngân hàng tài trợ có hiệu quả.

-) Hình thức tín dụng trung - dài hạn nhằm để đầu tư xây dựng theo dự án mới, đổi mới kỹ thuật, ứng dụng khoa học công nghệ để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi tham gia vào hình thức này nguồn vốn của ngân hàng tham gia thường nhỏ hơn nguồn vốn tự có của chủ đầu tư, thời gian của dự án thường dài.

♦ Cho vay đồng tài trợ: Trong hoạt động thực tiễn của NHTM trong lĩnh vực tín dụng, không ít các trường hợp mức cho vay hoặc mức rủi ro bản thân một ngân hàng không tự đảm đương nổi do đó dẫn đến có sự phối hợp liên kết giữa các ngân hàng cùng tham gia tài trợ cho một dự án.

Cho vay đồng tài trợ là quá trình cho vay của một nhóm TCTD cho một dự án do một TCTD làm đầu mối, phối hợp các bên tài trợ để thực hiện, nhằm nâng cao năng lực, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và các TCTD.

Quan hệ tín dụng dưới hình thức đồng tài trợ gồm 2 bên tham gia: bên đồng tài trợ và bên nhận tài trợ

-Bên đồng tài trợ: Tối thiểu phải có từ hai ngân hàng thành viên trở lên, mỗi ngân hàng thành viên là một TCTD hoặc nhiều khi cũng có thể là một chi nhánh của một TCTD được uỷ quyền. Các ngân hàng thành viên sẽ bàn bạc cùng nhau chọn ra một TCTD làm đầu mối. Nhìn chung, mọi quan hệ giữa các bên đồng tài trợ và bên nhận tài trợ đều được thực hiện thông qua TCTD đầu mối.

-Bên nhận tài trợ: thường là một pháp nhân hoặc cá nhân có nhu cầu vay vốn đầu tư cho dự án.

♦ Bảo lãnh trung - dài hạn mua thiết bị trả chậm: là cam kết của ngân hàng về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho chủ đầu tư. Việc nhập thiết bị máy móc, thiết bị với thời hạn ít nhất là một năm trong trường hợp khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ với nhà xuất khẩu. Hình thức này được áp dụng khi chủ đầu tư không đủ khả năng trả nợ ngay một lần. Họ ký hợp đồng với bên xuất khẩu xin trả nợ dần theo giá trị của thiết bị hàng năm dưới sự bảo lãnh của ngân hàng. Hình thức này rất có lợi cho chủ đầu tư vì họ không bỏ ra một khoản tiền lớn để mua máy móc thiết bị mà khoản tiền này sẽ được trả dần theo một chuỗi niên kim khi các máy móc này sinh lời. Tuy nhiên, nếu chủ đầu tư không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ cho nhà xuất khẩu thì ngân hàng bảo lãnh phải đứng ra trả nợ thay cho chủ đầu tư, lúc này ngân hàng trở thành chủ nợ chính của nhà đầu tư.

♦ Cho thuê tài chính : là hoạt động tín dụng trung – dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là tổ chức tín dụng với khách hàng thuê. Khi thuê thời hạn thuê, khách hàng có thể thuê tiếp hoặc mua lại theo các thỏa thuận trong hợp đồng thuê. Trong thời hạn thuê các bên không được đơn phương hủy bỏ hợp đồng.

1.2.4. Vai trò của tín dụng trung - dài hạn trong nền kinh tế thị trường

1.2.4.1 Đối với nền kinh tế

Tín dụng trung - dài hạn thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn, điều hoà lượng vốn trong nền kinh tế. Với chức năng là trung gian tài chính, các ngân hàng tập trung các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và cho vay đối với các đối tượng có nhu cầu, điều đó được thể hiện rõ trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, nó giúp các doanh nghiệp nói riêng và cả nền kinh tế nói chung hoạt động một cách liền mạch, không ngắt quãng và là một kênh truyền dẫn vốn có hiệu quả. Thông qua cho vay trung - dài hạn mà xây dựng các cơ sở hạ tầng, đổi mới công nghệ, góp phần thúc đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, đầu tư phát triển nền kinh tế. Hoạt động tín dụng thúc đẩy lưu thông hàng hoá, đẩy nhanh chu chuyển tiền tệ, thúc đẩy tái sản xuất mở rộng.

Tín dụng trung - dài hạn có vai trò quan trọng trong quá trình chuyển dịch nền kinh tế, phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn, tăng tỷ trọng sản xuất vật chất là nền tảng cho phát triển kinh tế đất nước, đáp ứng nhu cầu trước mắt cũng như lâu dài. Đầu tư cho vay trung - dài hạn trực tiếp hay gián tiếp góp phần phát triển công nghệ, tạo công ăn việc làm, kiềm chế lạm phát, nâng cao đời sống của dân cư, phát triển lực lượng lao động, giúp nền kinh tế tăng trưởng ổn định.

Tín dụng trung - dài hạn tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại: trong điều kiện hiện nay sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với thị trường thế giới, nền kinh tế đóng trước đây đã nhường bước cho nền kinh tế mở phát triển. Tín dụng trung - dài hạn đã trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau dưới các hình thức: tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, tín dụng hỗ trợ phát triển, cho vay viện trợ...

1.2.4.2. Đối với Ngân hàng

Ngân hàng là một tổ chức chuyên doanh trên lĩnh vực tiền tệ, nhận gửi, huy động các nguồn tài chính nhằm mục tiêu lợi nhuận. An toàn trong lợi nhuận là mục đích của ngân hàng, nói cách khác ngân hàng là một kinh doanh gặp nhiều rủi ro do phần lớn tài sản Có của nó là bộ phận tài sản sinh lời lại không do ngân hàng trực tiếp sử dụng do vậy mà trong quá trình hoạt động, ngân hàng đạt được mục tiêu lợi nhuận nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn. Vì vậy ngân hàng luôn quan tâm đến những dự án mang hiệu quả cao. Hơn thế nữa, ngày nay sản phẩm ngân hàng cung cấp ngày càng đa dạng không chỉ giới hạn trong nghiệp vụ truyền thống như: nhận gửi, cho vay hay trung gian thanh toán mà còn rất nhiều nghiệp vụ khác. Lợi nhuận do các nghiệp vụ này chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng. Một trong những khách hàng quen thuộc nhất không ai khác chính là các doanh nghiệp. Do vậy, để tạo được mối quan hệ lâu dài trong tương lai, cũng là thị trường sinh lợi chính của mình, ngân hàng sử dụng tín dụng trung - dài hạn như một công cụ cuốn hút các khách hàng, củng cố lòng trung thành của khách hàng truyền thống, đồng thời tạo ra các mối quan hệ mới

với khách hàng mới. Ngân hàng thông qua nguồn vốn tín dụng trung - dài hạn ưu đãi cung cấp tín dụng trung - dài hạn cho các khách hàng, không những thu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đem lại mà còn thu thêm lợi nhuận từ các dịch vụ khác cung cấp cho khách hàng. Hơn nữa, năng lực cung cấp tín dụng trung - dài hạn cũng chứng tỏ ngân hàng có được niềm tin từ khách hàng cũng như công chúng, trong giai đoạn hiện nay nó cũng chứng tỏ khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

1.2.4.3 Đối với Doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển được đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng tham gia vào những cuộc cạnh tranh gay gắt. Do sức ép của cạnh tranh các doanh nghiệp luôn có nhu cầu đổi mới trang thiết bị, mở rộng quy mô sản xuất, phát triển thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm, có như vậy doanh nghiệp mới có thể tồn tại được. Nhưng muốn thực hiện được các kế hoạch đó đòi hỏi doanh nghiệp phải có một số vốn nhất định. Khi thị trường tài chính chưa thực sự phát triển hoàn thiện ở Việt Nam thì tín dụng ngân hàng là một giải pháp tối ưu đối với doanh nghiệp. Đối với các dự án nói trên doanh nghiệp cần phải tài trợ bằng nguồn vốn trung - dài hạn và tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng sẽ đáp ứng nhu cầu này của doanh nghiệp. Tín dụng trung - dài hạn giúp doanh nghiệp có công nghệ mới để nâng cao chất lượng sản phẩm, củng cố vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, giúp doanh nghiệp thích nghi với môi trường kinh doanh, sức ép của cạnh tranh, yên tâm hơn trong đầu tư, xây dựng những dự án khả thi đem lại hiệu quả cao. Như vậy, các khoản vay trung - dài hạn vừa giúp doanh nghiệp thực hiện được chiến lược kinh doanh đem lại lợi tức cho doanh nghiệp mà không làm gia tăng sự kiểm soát của người bên ngoài đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như trong trường hợp phát hành cổ phiếu... Mặt khác, lãi suất tín dụng trung - dài hạn là chi phí khá cao đối với doanh nghiệp. Nó buộc các doanh nghiệp phải nghĩ đến hiệu quả đầu tư, doanh thu đạt được không chỉ đủ trả lãi và vốn cho ngân hàng mà phải đem lại lợi tức cho mình. Do vậy, lãi suất tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng là đòn bẩy thúc đẩy doanh nghiệp khai thác triệt để đồng vốn

đề kinh doanh có lãi và thắng lợi trong cạnh tranh. Vì vậy, tín dụng trung - dài hạn vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là nhiệm vụ có ý nghĩa rất lớn với sự phát triển kinh tế trong cả hiện tại và tương lai. Vấn đề này càng trở lên cấp thiết với thực trạng nền kinh tế nước ta hiện nay. Nhu cầu vốn cho sự nghiệp Công nghiệp hóa hiện đại hóa là rất lớn trong khi việc sử dụng vốn còn nhiều bất cập, hiệu quả sử dụng vốn không cao, còn thất thoát và lãng phí lớn.

1.3. HIỆU QUẢ TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN

1.3.1. Quan niệm hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn:

Tín dụng trung – dài hạn đóng vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển trong nền kinh tế nước ta, đặc biệt trong công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước. Tín dụng trung dài hạn không chỉ tác động tới nền kinh tế mà còn tác động tới các doanh nghiệp mà còn hơn cả là tới ngân hàng. Thông qua việc xem xét hiệu quả của hoạt động cho vay trung – dài hạn sẽ giúp cho ngân hàng có thể đánh giá lại hoạt động cho vay của mình để từ đó có thể đưa ra những giải pháp thông qua nhằm phục những tồn tại thiếu sót và đẩy mạnh hơn nữa hoạt động cho vay.

Xét trên quan điểm của ngân hàng thì hoạt động tín dụng trung – dài hạn được xem xét là có hiệu quả khi nó đảm bảo được ba yếu tố:

- Khả năng sinh lời cho ngân hàng.
- Khả năng thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn.
- Khả năng thanh khoản từ phía nguồn.

Điều này có nghĩa là các ngân hàng khi tiến hành cho vay trung – dài hạn thì khoản vay cho vay đó phải đem lại thu nhập cho ngân hàng, đảm bảo trang trải được chi phí trả cho lãi suất hu động hoặc đi vay, chi phí ngân hàng và rủi ro của ngân hàng. Song không phải các ngân hàng cứ cho vay nhiều, mang lại nhiều lợi nhuận là có hiệu quả cao bởi vì nếu cho vay ra mà không thu hồi được vốn cho vay hoặc cho vay không cân xứng với nguồn vốn huy động được thì sớm hay muộn ngân hàng cũng dễ rơi vào tình trạng thua lỗ, đổ bể. Chính vì

vậy, yếu tố hiệu quả trong kinh doanh là yếu tố quan trọng và cần thiết đầu tiên đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn:

Hiệu quả hoạt động tín dụng trung – dài hạn có ý nghĩa lớn đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại. Để có nhìn nhận đúng nhất về hiệu quả hoạt động tín dụng trung – dài hạn của ngân hàng ta sử dụng một số chỉ tiêu phản ánh như sau:

1.3.2.1 Các chỉ tiêu định lượng:

- ▼ Xét trên quan điểm ngân hàng:

Để đánh giá hiệu quả tín dụng trung – dài hạn, người ta có thể dùng nhiều chỉ tiêu khác nhau. Các chỉ tiêu này là các chỉ tiêu chung cho toàn bộ các khoản tín dụng trung dài hạn tại ngân hàng, tức là đánh giá hiệu quả tín dụng trung – dài hạn của một ngân hàng.

- Quy mô cho vay trung dài hạn được thể hiện thông qua các chỉ tiêu sau:

Doanh số cho vay: là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát và có hệ thống đối với những khoản vay tại một thời điểm. Khi xác định doanh số cho vay, chưa có sự đánh giá cụ thể về chất lượng và phần ròng của khoản vay trong một thời kỳ nhất định. Nhưng đây là chỉ tiêu cho biết khả năng luân chuyển sử dụng vốn của một ngân hàng. Quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của ngân hàng đó với nền kinh tế quốc dân trong một thời kỳ.

Dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế: Tổng dư nợ nội tệ và ngoại tệ thể hiện mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng, đồng thời là chỉ tiêu phản ánh phần vốn đầu tư hiện đang còn lại tại một thời điểm của ngân hàng mà ngân hàng đã cho vay nhưng chưa thu về. Đồng thời chỉ tiêu này cũng phản ánh mối quan hệ với doanh số cho vay (dư nợ đầu kỳ + doanh số cho vay – doanh số thu nợ = dư nợ cuối kỳ), với khả năng đáp ứng nguồn của các ngân hàng thương mại đối với nhu cầu sử dụng vốn trong nền kinh tế.

- Chỉ tiêu dư nợ
$$= \frac{\text{Dư nợ tín dụng trung - dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy biến động tỷ trọng dư nợ tín dụng trung - dài hạn là lớn hay nhỏ trong tổng dư nợ tín dụng của ngân hàng qua các thời kỳ khác nhau. Có thể nghiên cứu biến động quy mô, khối lượng tín dụng trung - dài hạn, đồng thời cho biết mối tương quan với dư nợ tín dụng ngắn hạn. Nếu chỉ xét tử số, tỷ lệ này cao chứng tỏ mức độ phát triển ngày càng có uy tín. Vì tín dụng trung - dài hạn có nhiều rủi ro tiềm ẩn mà dư nợ lớn chứng tỏ mối quan hệ khách hàng – ngân hàng thương mại là hoàn toàn tin cậy. Chỉ tiêu này cũng có thể dùng so sánh giữa các ngân hàng thương mại khác nhau để thấy được thế mạnh của ngân hàng này so với thế mạnh ngân hàng khác trong hoạt động tín dụng trung - dài hạn.

- Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng trung - dài hạn:

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

Chỉ tiêu này cho ta biết ngân hàng thu nợ theo kế hoạch trong hợp đồng tín dụng được bao nhiêu lâu để có thể lại cho vay dự án mới. Vòng quay của vốn càng lớn thì càng tốt vì điều đó khẳng định ngân hàng thu hồi được nhiều nợ và chứng tỏ nguồn vốn trung - dài hạn đã đầu tư hoạt động có hiệu quả. Ngược lại, nếu vòng quay của vốn càng nhỏ thì việc thu nợ của ngân hàng là kém và nguồn vốn trung - dài hạn mà ngân hàng đã đầu tư hoạt động kém hiệu quả.

- Chỉ tiêu về nợ quá hạn:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn trung - dài hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn trung - dài hạn} * 100\%}{\text{Tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 100% dư nợ tín dụng trung - dài hạn thì có bao nhiêu % là nợ quá hạn. Chỉ tiêu này không có hoặc càng nhỏ càng tốt. Nợ quá hạn là điều không mong muốn của mỗi ngân hàng. Nó làm giảm hiệu quả tín dụng của ngân hàng và ngân hàng luôn cố gắng giảm tỷ lệ này. Ở các nước có nền kinh tế phát triển, người ta quy định các ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn nhỏ hơn 5% thì được coi là có chất lượng tín dụng tốt, ngược lại nếu vượt quá 5% thì có dấu hiệu xấu, hoạt động của ngân hàng đó không an toàn, nguy cơ rủi ro cao.

- Tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi trung - dài hạn:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi trung - dài hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn khó đòi trung - dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn}}$$

Tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi trung - dài hạn áp dụng cho khoản nợ quá hạn trên 1 năm. Nếu tỷ lệ này cao, nó phản ánh rằng món vay của ngân hàng có hiệu quả thấp. Nợ khó đòi có nguy cơ làm giảm lợi nhuận của ngân hàng và nếu có quá nhiều nợ khó đòi sẽ làm cho ngân hàng mất khả năng thanh toán, thậm chí có thể làm cho ngân hàng phá sản. Các ngân hàng đang cố gắng giảm đến mức tối đa các khoản nợ khó đòi để nâng cao hiệu quả tín dụng trung - dài hạn. Vì vậy, chỉ tiêu này không có hoặc càng thấp càng tốt.

- Chỉ tiêu mất vốn tín dụng trung - dài hạn:

$$\text{Tỷ lệ mất vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ quá hạn được xoá}}{\text{Dư nợ bình quân}} * 100\%$$

Tỷ lệ này cao thì chất lượng tín dụng trung - dài hạn càng thấp. Nợ quá hạn trung - dài hạn được xoá có nguy cơ làm giảm lợi nhuận của ngân hàng và nếu có quá nhiều nợ quá hạn trung - dài hạn được xoá thì có thể làm cho ngân hàng phá sản. Các ngân hàng đang cố gắng giảm đến mức tối đa các khoản nợ khó đòi để tăng chất lượng tín dụng trung - dài hạn.

- Chỉ tiêu lợi nhuận:

$$\text{Chỉ tiêu lợi nhuận 1} = \frac{\text{Lợi nhuận tín dụng trung - dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn}}$$

$$\text{Chỉ tiêu lợi nhuận 2} = \frac{\text{Lợi nhuận tín dụng trung - dài hạn}}{\text{Tổng lợi nhuận}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tín dụng trung - dài hạn. Nó cho biết một đồng dư nợ tín dụng trung - dài hạn mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Bất kỳ một khoản tín dụng nào sẽ không thể được đánh giá là có chất lượng cao nếu không đem lại lợi nhuận thực tế cho ngân hàng.

Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ chất lượng tín dụng trung - dài hạn tại ngân hàng càng tốt, mang lại lợi nhuận cho cả ngân hàng. Mỗi một ngân hàng có một cách đánh giá về chỉ tiêu này khác nhau song hầu như không có một con số chính xác cụ thể nào để làm căn cứ đưa ra so sánh, mà các ngân hàng dựa vào chỉ tiêu này của từng dự án cụ thể của từng dự án cụ thể của từng năm để đánh giá hiệu quả hay chất lượng tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng mình.

▼ Xét trên quan điểm khách hàng:

Khách hàng là người trực tiếp quản lý, sử dụng vốn trung – dài hạn, đối với khách hàng thì chất lượng tín dụng biểu hiện ở một số chỉ tiêu như sau:

- Doanh thu tăng từ dự án
- Lợi nhuận tăng từ dự án
- Lao động tăng từ dự án

Có thể nói, một khoản tín dụng tốt đối với ngân hàng cũng chính là tín dụng tốt đối với doanh nghiệp. Từ nguồn vốn vay ngân hàng mà doanh nghiệp thay đổi cơ chế mới, mở rộng hoạt động sản xuất, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận của ngân hàng. Như vậy mục tiêu của doanh nghiệp, tạo cơ sở cho sự phát triển nền kinh tế. Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có lãi tiếp tục đầu tư vào dự án mới, lại xuất hiện nhu cầu tín dụng mới.

Như vậy, khi đánh giá hiệu quả tín dụng trung – dài hạn, ta không thể căn cứ vào một chỉ tiêu cụ thể mà phải xem xét một hệ thống các chỉ tiêu ở trên để phân tích cả hai mặt định lượng và định tính, cả về lợi nhuận thuần túy và lợi ích xã hội, cả trên quan điểm của khách hàng và quan điểm của ngân hàng. Có như vậy việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng mới thực sự khách quan, chính xác phản ánh đúng thực trạng để từ đó phân tích nguyên nhân, tìm ra giải pháp tháo gỡ khó khăn một cách hiệu quả

1.3.2.2. Các chỉ tiêu định tính:

Ngoài các chỉ tiêu định lượng, hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng còn được phản ánh thông qua các chỉ tiêu định tính – những chỉ tiêu hết sức

quan trọng có tính chất quyết định đối với chất lượng và độ an toàn, hiệu quả của tín dụng ngân hàng.

▼ Xét trên quan điểm khách hàng:

- Dự án sử dụng vốn trung dài hạn của ngân hàng có đủ cơ sở pháp lý, kinh nghiệm, kỹ thuật để có thể thực hiện được.

- Vốn vay được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả, đảm bảo khả năng trả ngân hàng nợ gốc và lãi, trang trải các chi phí khác để lại cho doanh nghiệp một khoản thu nhập

▼ Xét trên quan điểm ngân hàng

• Thủ tục và quy chế cho vay vốn:

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

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

• Xét duyệt cho vay:

Khách hàng đến với ngân hàng mong muốn được vay vốn phù hợp với thời gian nhanh nhất và chi phí thấp nhất. Nâng cao chất lượng tín dụng trên cơ sở phục vụ khách hàng tốt nhất nhưng cũng phải đảm bảo an toàn tín dụng. Hiện nay quy định thời hạn xét duyệt cho vay tối đa 30 ngày kể từ ngày nhận được đơn xin vay vốn. Trong khoảng thời gian này ngân hàng phải làm rất nhiều công việc trong công tác thẩm định tốn ít thời gian và chi phí hơn nữa các thông tin có độ chính xác và tin cậy, thời gian xét duyệt cho ngắn hơn. Với một khách hàng

mới nên chi phí và thời gian cho thẩm định là cao hơn. Việc tiếp xúc giữa khách hàng và ngân hàng có nhiều thủ tục phiền phức hơn.

Gia đoạn này yêu cầu phải có những cán bộ tín dụng giỏi và có khả năng chuyên môn tốt nhằm đưa ra những quyết định chính xác trong khoảng vay đó thì mới đáp ứng được yêu cầu nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng.

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

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

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

- Cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại của ngân hàng cũng ảnh hưởng tích cực đến chất lượng tín dụng

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

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

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tại Ngân hàng Thương mại.

1.3.3.1. Nhân tố từ phía khách hàng

- Tiềm lực tài chính của khách hàng: Thể hiện qua các chỉ tiêu như vốn tự có, hệ số nợ, khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi hàng năm,... có tiềm lực tài chính mạnh, doanh nghiệp vay vốn sẽ dễ dàng hơn trong việc thoả thuận với ngân hàng về các khoản vay và dịch vụ tài chính khác cũng như uy tín của doanh nghiệp trong việc trả nợ ngân hàng.

- Triển vọng kinh doanh: Thông thường khi doanh nghiệp đưa vốn của ngân hàng vào kinh doanh, một doanh nghiệp đang trong tình trạng thị phần của mình bị thu hẹp, nhà cung cấp không ổn định, hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn thì tất nhiên khả năng hoàn trả vốn tín dụng cho ngân hàng sẽ không được đảm bảo. Ngược lại một triển vọng kinh doanh sáng sủa, đồng nghĩa với việc ngân hàng sẽ mạnh dạn trong việc tài trợ cho doanh nghiệp các nhu cầu về vốn do ngân hàng có thể xác định được các khoản tín dụng cấp cho khách hàng là có chất lượng hay không?

- Mức độ bảo đảm tín dụng: Nguyên tắc cho vay của ngân hàng thương mại luôn đề cập đến vấn đề tài sản đảm bảo cho khoản vay, đặc biệt là đối với các khoản tín dụng trung - dài hạn.

Xét về cầm cố thế chấp: ngân hàng sẽ cho vay theo một tỷ lệ phần trăm nhất định trên một số tài sản cầm cố thế chấp. Loại trừ sự vi phạm đạo đức kinh doanh, nếu doanh nghiệp có đủ tài sản đảm bảo cho khoản vay thì khoản cho vay này có thể được xem là ít rủi ro, từ đó chất lượng khoản cho vay cũng được cải thiện.

Xét về bảo lãnh: Một doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, có uy tín, có mối quan hệ làm ăn lâu dài với các đối tác của mình có thể nhận được sự bảo lãnh để vay vốn ngân hàng. Nếu bên bảo lãnh thường xuyên đảm bảo được năng lực tài chính và năng lực pháp lý tham gia vào hoạt động kinh doanh thì chất lượng cho vay có thể được đảm bảo.

• Năng lực, kinh nghiệm, quản lý của khách hàng bị hạn chế là một nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng. Hồ sơ xin vay ban đầu của khách hàng là có hiệu quả và có tính khả thi cao nhưng trong quá trình thực hiện do trình độ quản lý còn thấp nên năng suất, chất lượng, hiệu quả không đạt được như kế hoạch. Khi thị trường biến động lại không có biện pháp xử lý kịp thời nên không ứng phó được, sản phẩm sản xuất ra tiêu thụ khó khăn dẫn đến không trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng.

• Khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, không đúng với phương án kinh doanh đã đề ra. Nhiều khách hàng dùng tiền vay được đầu tư vào những kế hoạch sản xuất có rủi ro cao nhằm tìm kiếm lợi nhuận, sử dụng vốn ngân hàng để vui chơi, dùng vốn của ngân hàng đầu tư vào tài sản cố định, kinh doanh bất động sản nên không trả được nợ cho ngân hàng. Trong thực tế, hoạt động thẩm định đã xuất hiện nhiều trường hợp khách hàng lập phương án kinh doanh có vẻ rất hiệu quả, ký kết hợp đồng kinh tế chứng minh đầu vào, đầu ra rất khả thi nhưng đến khi vay được vốn ngân hàng lại không kinh doanh lại cho vay hoặc bỏ trốn để chiếm số tiền vay, hàng hóa thế chấp là hàng chậm luân chuyển hoặc bất động sản rất khó chuyển thành tiền thu nợ.

• Các doanh nghiệp chiếm dụng vốn lẫn nhau: Tín dụng thương mại ngày càng giữ vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế. Để cạnh tranh, để thu hút khách hàng, để tiêu thụ được sản phẩm doanh nghiệp thường chấp nhận cho khách hàng thanh toán chậm. Doanh nghiệp đã sử dụng tín dụng thương mại như một phương tiện để chiếm dụng vốn lẫn nhau vì đây là lượng vốn không phải trả hoặc chỉ phải trả với chi phí thấp so với lãi suất đi vay cùng loại và các hình thức hoạt động khác. Thậm chí có một số doanh nghiệp làm ăn thua lỗ có tình chiếm dụng vốn của người khác. Chính điều này ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng, đến nguồn thu của khách hàng dành cho trả nợ qua đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

1.3.3.2. Nhân tố từ phía ngân hàng

- Chính sách tín dụng: Với chính sách tín dụng do ngân hàng Nhà nước ban hành và các ngân hàng thương mại dựa vào đó để đề ra các chính sách phù hợp với ngân hàng của mình. Đây là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng là văn bản thể hiện chiến lược và đường lối của ngân hàng thương mại trong việc thực thi các giao dịch cho vay đơn lẻ cũng như chiến lược cho vay từng thời kỳ. Trong đó có quy trình về một nghiệp vụ cho vay chuẩn để quy định trình tự các bước tiến hành trong quá trình xét duyệt cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo các khoản vay để tạo ra các khoản vay chất lượng tốt.

- Chất lượng nhân sự: Con người luôn là yếu tố quyết định đến sự thành bại của công việc. Nghiệp vụ hoạt động ngân hàng càng phát triển thì đòi hỏi chất lượng nhân sự ngày càng cao hơn. Để thực hiện tốt hoạt động tín dụng trung - dài hạn thì cán bộ tín dụng phải tiến hành thẩm định dự án. Nhưng nếu trình độ hạn chế do không được đào tạo chính quy, chuyên sâu hoặc thiếu kinh nghiệm nên không đánh giá được tính khả thi của dự án, không phân tích chính xác báo cáo tài chính, khả năng quản lý của khách hàng... nên thường không có quyết định chính xác về việc cho vay dự án. Bên cạnh đó, đặc biệt cán bộ ngân hàng cần phải có lương tâm và đạo đức nghề nghiệp. Một công việc có liên quan đến tiền bạc, phải là người có lòng trung thực, có lương tâm và đạo đức tốt, ý chí cao thì cán bộ tín dụng mới tránh khỏi những cán dỗ của đồng tiền. Trên thực tế đã có không ít những món vay không đảm bảo an toàn cho ngân hàng nhưng vẫn được cán bộ tín dụng cho phép, tất nhiên sau đó họ sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật nhưng tổn thất họ gây ra cho ngân hàng và nền kinh tế vẫn không tránh khỏi.

- Công tác thẩm định dự án: Thẩm định dự án đầu tư là việc xem xét một cách khách quan toàn diện các nội dung cơ bản ảnh hưởng trực tiếp tới tính khả thi của dự án trước khi ra quyết định đầu tư và cho phép đầu tư. Mục đích của việc thẩm định dự án là giúp cho ngân hàng rút ra các kết luận chính xác về tính khả thi của dự án, bao gồm hiệu quả kinh tế và khả năng trả nợ ngân hàng từ đó

ngân hàng có thể ra quyết định cho vay hoặc từ chối. Cũng từ quá trình thẩm định, ngân hàng có thể tham gia tư vấn, góp ý cho chủ đầu tư đồng thời căn cứ vào đó để xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay cũng như hình thức trả gốc và lãi tạo điều kiện cho khách hàng hoạt động có hiệu quả. Nếu việc thẩm định không thực hiện đúng với trình tự, nội dung không đầy đủ, chính xác thì khả năng xảy ra đối với ngân hàng là rất lớn. Tuy nhiên nếu việc thẩm định diễn ra quá thận trọng, tốn thời gian, quá trình cho vay có nhiều thủ tục rườm rà thì ngân hàng sẽ bỏ lỡ cơ hội đầu tư, làm giảm tính hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và tất nhiên hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng sẽ giảm sút.

- Công tác tổ chức của ngân hàng: Công tác tổ chức không chỉ tác động đến chất lượng tín dụng thì việc tổ chức thiếu khoa học sẽ tạo sự chông chéo trong việc phối hợp công việc giữa các bộ phận trong ngân hàng, ảnh hưởng tới thời gian quyết định đối với một món vay. Tổ chức thiếu khoa học cũng tạo ra sự thiếu chặt chẽ giữa các khâu, tính ỷ lại thiếu trách nhiệm của cán bộ tín dụng đối với công việc. Vì vậy, công tác tổ chức trong ngân hàng phải được hết sức coi trọng. Tổ chức phải đảm bảo đúng người đúng việc, phát huy được khả năng của cán bộ, tạo ra sự nhịp nhàng giữa các khâu, nếu được tổ chức một cách hợp lý, ngân hàng sẽ rút ngắn thời gian thẩm định nhưng vẫn hạn chế tối đa sự thiếu chính xác, trong quá trình thẩm định, vừa đảm bảo an toàn cho ngân hàng vừa phục vụ khách hàng tốt hơn, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng.

- Thông tin tín dụng: Thông tin tín dụng là yếu tố cơ bản trong quản lý tín dụng, những thông tin chính xác về khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng dễ dàng hơn trong việc ra quyết định cho vay không đồng thời cũng thuận tiện cho ngân hàng trong quá trình kiểm tra, giám sát khoản vay... Thông tin tín dụng chính xác sẽ giúp ngân hàng hạn chế được rủi ro ở mức thấp nhất.

1.3.3.3. Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô (khách quan):

Cho dù ngân hàng thực hiện tốt các yêu cầu và chủ đầu tư có đủ khả năng cũng như đạo đức để thực hiện dự án thì các khoản vay cũng có thể có hiệu quả thấp. Đó là ảnh hưởng của các yếu tố môi trường:

• Môi trường kinh tế: Môi trường kinh tế là tổng hoà các quan hệ về kinh tế và xã hội tác động lên hoạt động của doanh nghiệp. Môi trường kinh tế phát triển rất có thể tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tín dụng trung - dài hạn. Một khi thị trường đã quen với các tín dụng, các chế độ báo cáo và hạch toán tài chính được sử dụng phổ biến, thì hiệu quả các khoản tín dụng được nâng lên. Chu kỳ kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động tín dụng... Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, sản xuất đình trệ, do đó hoạt động tín dụng sẽ gặp phải khó khăn về mọi mặt. Chẳng hạn khi lạm phát cao, lãi suất thực sẽ giảm xuống và nếu như ngân hàng không cân đối giữa các loại nguồn và sử dụng các nguồn nhạy cảm với lãi suất thì có thể khoản cho vay không đem lại hiệu quả mong đợi. Cũng có thể có những biến động về tỷ giá hoặc biến động về thị trường làm cho chủ đầu tư bị bất ngờ, dẫn đến thu không đủ làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng. Một doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh tế thì phải chịu tác động của các biến đổi trong môi trường này. Vấn đề là công tác dự báo tình hình về khả năng ứng phó các tình huống xảy ra của doanh nghiệp cũng như của ngân hàng để đảm bảo chất lượng các khoản tín dụng.

• Môi trường chính trị - xã hội: Môi trường chính xã hội ổn định sẽ là một điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư dài hạn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong tình hình chính trị xã hội không ổn định như đình công, bãi công, sự đấu tranh các Đảng phái, thế lực trong xã hội, chiến tranh biên giới thì không chỉ riêng các doanh nghiệp sản xuất mà bản thân ngân hàng cũng khó có thể tập trung vào đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh. Trong điều kiện như vậy duy trì sự ổn định cũ đã khó huống gì nói đến việc mở rộng. Vì vậy, chất lượng tín dụng trung - dài hạn khó có thể bảo đảm được. Hơn nữa, sự bất ổn về chính trị- xã hội sẽ dẫn đến mất lòng tin của dân chúng như các chủ doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ngân hàng không huy động thêm vốn, trong khi có thể xu hướng dân chúng rút tiền gửi ngân hàng về bảo quản và như vậy ngân hàng sẽ gặp nhiều khó khăn. Chất lượng tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng.

Ngược lại, một môi trường kinh tế - xã hội ổn định sẽ là cơ sở rất tốt cho hoạt động tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng, vì chỉ khi có nhu cầu đầu tư dài hạn trong nền kinh tế mới có nhu cầu đầu tư trong nền kinh tế mới xuất hiện nhu cầu vốn trung - dài hạn ngân hàng.

- Môi trường pháp lý: Môi trường pháp lý có thể ảnh hưởng tốt hoặc không tốt đến quy mô và chất lượng tín dụng trung - dài hạn. Một môi trường pháp lý đồng bộ thống nhất và ổn định sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng trong việc xét duyệt cho vay. Trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà Nước, pháp luật đã trở thành bộ phận không thể thiếu. Với vai trò hướng dẫn và tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế trong xã hội hoạt động theo trật tự, trong khuôn khổ pháp luật, đảm bảo sự công bằng an toàn và hiệu quả đòi hỏi phải có hệ thống pháp luật đầy đủ đồng bộ. Ngoài ra còn có các quy định chông chéo có thể gây khó khăn cho ngân hàng hoặc các quy định thiếu chặt chẽ có thể tạo ra kẽ hở để các bên chuộc lợi. Việc thay đổi các chính sách cũng có thể là một nguyên nhân gây khó khăn cho công tác thu hồi nợ của ngân hàng.

Bên cạnh các yếu tố trên còn có một số yếu tố khác cũng như ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng chẳng hạn môi trường tự nhiên: thiên tai làm cho hoạt động của doanh nghiệp bị đình trệ thậm chí phá sản dẫn đến không trả được nợ cho ngân hàng. Tuy nhiên đây là một yếu tố bất khả kháng, trong trường hợp này các ngân hàng vẫn tiếp tục tài trợ cho khách hàng để tiếp tục kinh doanh từ đó có thể thu hồi được cả nợ cũ lẫn nợ mới.

1.3.4. Sự cần thiết và một số kinh nghiệm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn

1.3.4.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn

- Đối với nền kinh tế:

Hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tạo điều kiện cho ngân hàng làm chức năng trung gian tín dụng trong nền kinh tế quốc dân, là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, góp phần điều hoà vốn trong nền kinh tế, giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, giải quyết mối quan hệ cung cầu về vốn. Việc sử dụng hiệu

quả tín dụng trung - dài hạn góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định tiền tệ, tăng trưởng kinh tế.

Tín dụng trung - dài hạn là công cụ để thực hiện các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế xã hội, hiệu quả tín dụng trung - dài hạn nâng cao sẽ góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất xã hội, đầu tư đúng hướng để khai thác tiềm năng về tài nguyên, lao động, đảm bảo sự dịch chuyển cơ cấu kinh tế, phát triển cân đối giữa các ngành nghề, các vùng trong cả nước theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa.

● Đối với Ngân hàng :

Hiệu quả của hoạt động tín dụng trung - dài hạn góp phần lành mạnh hóa các quan hệ tín dụng, các thủ tục tín dụng trung - dài hạn đơn giản, thuận tiện sẽ tạo điều kiện mở rộng quan hệ tín dụng nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

Hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tốt làm tăng khả năng cung cấp dịch vụ của các NHTM do tạo thêm nguồn vốn từ việc tăng vòng quay vốn tín dụng và thu hút được nhiều khách hàng bởi các hình thức của sản phẩm, dịch vụ tạo ra một hình ảnh về biểu tượng và uy tín của ngân hàng và sự trung thành của khách hàng. Hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tốt làm tăng khả năng sinh lời của sản phẩm, dịch vụ ngân hàng do giảm được sự chậm trễ, chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lý... Mặt khác, nó đảm bảo khả năng thanh toán và lợi nhuận của ngân hàng, tạo thế mạnh cho ngân hàng trong cạnh tranh, tạo thuận lợi cho sự tồn tại lâu dài của ngân hàng vì hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tốt cho phép khách hàng giữ được những khách hàng trung thành, thu hút nhiều khách hàng khác và tạo cho ngân hàng những khoản lợi nhuận bổ sung để bổ sung vốn để đầu tư.

● Đối với Doanh nghiệp :

Hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn được nâng cao tạo niềm tin cho khách hàng đối với ngân hàng. Trong nền kinh tế thị trường, khách hàng có quyền lựa chọn ngân hàng làm đối tác, khách hàng chỉ đến những ngân hàng nào giúp họ thực hiện các dự án có hiệu quả thông qua các dịch vụ của ngân hàng về tín dụng.

Điều này tác động trở lại ngân hàng: khi chất lượng tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng được nâng cao thì thị trường của ngân hàng được mở rộng.

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn góp phần phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, lành mạnh hoá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tốt sẽ đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu vay vốn với thời gian, lãi suất hợp lý sẽ giúp doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Mặt khác để đảm bảo nâng cao chất lượng tín dụng trung - dài hạn, các ngân hàng phải giúp đỡ, kiểm tra, giám sát tình hình tài chính của doanh nghiệp, qua đó chấn chỉnh những sai sót trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Chính vì những lý do trên, việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn là sự cần thiết khách quan để ngân hàng có thể tồn tại và phát triển vững chắc đồng thời tạo ra hiệu quả kinh tế cho toàn xã hội.

1.3.4.2. Một số kinh nghiệm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn

Đa dạng hoá các hình thức cho vay trung và dài hạn: Bên cạnh việc cho vay trực tiếp với những khách hàng cần tăng cường việc cho vay hợp vốn với các dự án lớn mà một mình ngân hàng khó mà kham nổi. Mở rộng các nghiệp vụ cho vay bất động sản, cho vay trả góp...

Mở rộng thị trường cho vay: tiến hành thu hút khách hàng thông qua chính sách cho vay ưu đãi về thời hạn trả nợ...áp dụng nhiều dịch vụ mới như dịch vụ chi trả hộ, dịch vụ uỷ thác, tư vấn khách hàng...

Điều chỉnh cơ cấu cho vay phù hợp cơ cấu kinh tế: tập trung đầu tư vào các ngành kinh tế đang có tốc độ tăng trưởng cao. Ở nước ta một nước đang tiến hành Công nghiệp hóa hiện đại hóa với xu hướng tăng tỷ trọng công nghiệp dịch vụ, giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế thì khi tiến hành cho vay cũng cần ưu tiên cho ngành công nghiệp, dịch vụ.

Tăng cường công tác đối ngoại, hợp tác với các ngân hàng, tổ chức tín dụng quốc tế nhằm mở rộng thị trường cho vay liên ngân hàng

Nâng cao trình độ đội ngũ tín dụng: Con người là nhân tố mấu chốt của mọi thắng lợi, trình độ của cán bộ ngân hàng được nâng cao, có trình độ chuyên môn, am hiểu nhiều lĩnh vực khác nhau có liên quan đến hoạt động tín dụng trung - dài hạn, được trang bị những kiến thức về sự phát triển của kinh tế thị trường, kiến thức về marketing với việc đáp ứng nhu cầu, thoả mãn mọi mong muốn của khách hàng.

Tăng cường đổi mới công nghệ ngân hàng: Trang bị, nâng cấp máy móc thiết bị tin học công nghệ đòn bẩy của sự phát triển là điều kiện để một ngân hàng hội nhập vào cộng đồng tài chính ngân hàng quốc tế. Hiện đại hoá công nghệ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu quản lý và tăng cường, cạnh tranh để có thị phần khách hàng lớn trong hệ thống ngân hàng quốc gia.

Nâng cao hiệu quả hoạt động kiểm soát, kiểm toán nội bộ: Ở Việt Nam công tác kiểm tra, kiểm soát còn yếu trong những năm vừa qua còn yếu nên đây là một trong những chương trình hành động quan trọng để đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng đi đúng hành lang pháp lý, thực hiện các biện pháp an toàn và kinh doanh có hiệu quả. Đồng thời tăng cường tập trung chỉ đạo công tác kiểm toán để nhìn nhận một cách khách quan thực trạng tài chính của các doanh nghiệp vay vốn cũng như đơn vị mình.

Nâng cao chất lượng thẩm định của dự án về cả mặt tài chính cũng như cả về mặt kỹ thuật của dự án đó.

Giảm nợ quá hạn, tăng cường khai thác tài sản xiết nợ gồm tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh có nghĩa là hạn chế nợ quá hạn mới phát sinh, quản lý và sử dụng các tài sản xiết nợ tốt hơn.

Đa dạng hoá các danh mục đầu tư: không nên hạn chế vào một số doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, lĩnh vực kinh doanh mà nên đầu tư vào tất cả các lĩnh vực với một cơ cấu hợp lý để phân tán rủi ro khi tình hình kinh doanh của một ngành nghề, một số doanh nghiệp bị xấu đi.

Đa dạng hóa các lĩnh vực huy động vốn thông qua việc thu hút các nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế, của dân cư để tạo nguồn. Từ đó ngân hàng có

cơ sở để tiến hành cho vay trung - dài hạn. Đặc biệt nguồn tiền gửi có kỳ hạn dài một nguồn vốn quan trọng để ngân hàng có tiềm lực mạnh trong việc cho vay trung - dài hạn. Ngân hàng cần có giải pháp mới trong việc huy động vốn qua các kênh hoàn thiện các hình thức huy động vốn hiện có, áp dụng thêm các hình thức huy động mới với thủ tục đơn giản, có khả năng chuyển nhượng dễ dàng với các phương thức trả lãi linh hoạt...

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY

2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY

2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam

Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam (VietinBank) được thành lập năm 1988 sau khi tách từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, là ngân hàng thương mại lớn, giữ vai trò quan trọng, trụ cột của ngành Ngân hàng Việt Nam. Hệ thống mạng lưới của VietinBank trải rộng toàn quốc với 1 Sở Giao Dịch, 150 chi nhánh và trên 1000 điểm (phòng giao dịch). Ngân hàng TMCP Công Thương có 07 Công ty hạch toán độc lập là Công ty Cho thuê Tài chính, Công ty Chứng khoán Công thương, Công ty TNHH MTV Quản lý Nợ và Khai thác Tài sản, Công ty TNHH MTV Bảo hiểm, Công ty TNHH MTV Quản lý Quỹ, Công ty TNHH MTV Vàng bạc đá quý, Công ty TNHH MTV Công đoàn và 3 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm Công nghệ Thông tin, Trung tâm Thẻ, Trường Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. NHTMCP Công Thương là sang lập viên và đối tác liên doanh của Ngân hàng INDOVINA và là công ty chuyên mạch tài chính quốc gia Việt Nam (Banknet).

Ngân hàng có quan hệ đại lý với trên 900 ngân hàng lớn trên toàn thế giới và là thành viên của Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, Hiệp hội ngân hàng Châu Á, Hiệp hội Tài chính viễn thông Liên ngân hàng toàn cầu (SWIFT), Tổ chức phát hành và Thanh toán thẻ VISA, MASTER quốc tế.

Ngân hàng Công Thương Việt Nam là hàng tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ hiện đại và thương mại điện tử tại Việt Nam. Để có thể đứng vững và phát triển Ngân hàng Công Thương không ngừng nghiên cứu, cải tiến các sản phẩm, dịch vụ của khách hàng: Các dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ trong và ngoài nước, cho vay và đầu tư, tài trợ thương mại, bảo lãnh và tái bảo

lãnh, kinh doanh ngoại hối, tiền gửi, thanh toán, chuyển tiền, phát hành và thanh toán thẻ tín dụng trong nước và quốc tế, séc du lịch, kinh doanh, chứng khoán, bảo hiểm và cho thuê tài chính...

Ngân hàng Công Thương Việt Nam là Ngân hàng đầu tiên của Việt Nam được cấp chứng chỉ ISO 9001:2000. Năm 2009 là năm đầu tiên VietinBank hoạt động theo mô hình ngân hàng thương mại cổ phần, đã có nhiều đổi mới và tích cực và mang tính đột phá.

2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy được thành lập năm 1990 trên cơ sở nâng cấp phòng Giao dịch Bãi Cháy – Ngân hàng TMCP Công Thương chi nhánh Quảng Ninh. Khi mới thành lập là chi nhánh cấp hai hạch toán trực thuộc Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam. Qua 22 năm xây dựng và trưởng thành, xét về quy mô cũng như năng lực phát triển, nhằm tạo tiền đề cho sự phát triển tại một khu vực kinh tế năng động, từ ngày 01/01/2006, chi nhánh Ngân hàng Công thương Bãi Cháy được nâng cấp thành chi nhánh cấp 1 hạch toán phụ thuộc Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam.

Là Ngân hàng đặt trụ sở đầu tiên trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, chi nhánh Ngân hàng Công Thương Bãi Cháy đến ngày 31/12/2011, chi nhánh Ngân hàng với đội ngũ cán bộ công nhân viên chức là 73 người. Với vị trí thuận lợi nằm ở vị trí trung tâm Bãi Cháy – khu kinh tế năng động của vùng với các loại hình kinh tế du lịch, dịch vụ, công nghiệp, cảng biển ngày càng phát triển, chi nhánh Ngân hàng Công thương Bãi Cháy chịu sự cạnh tranh gay gắt của các Ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Đến 31/12/2011, trên địa bàn khu vực Bãi Cháy đã có 9 Ngân hàng đặt trụ sở giao dịch và rất nhiều tổ chức tín dụng khác chưa đặt trụ sở nhưng tập trung khai thác các dịch vụ ngân hàng (đặc biệt là dịch vụ ngân hàng di động ATM, dịch vụ thanh toán tại các cơ sở chấp nhận thẻ...). Về cơ bản, Ngân hàng công thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy vẫn chiếm thị phần lớn nhất.

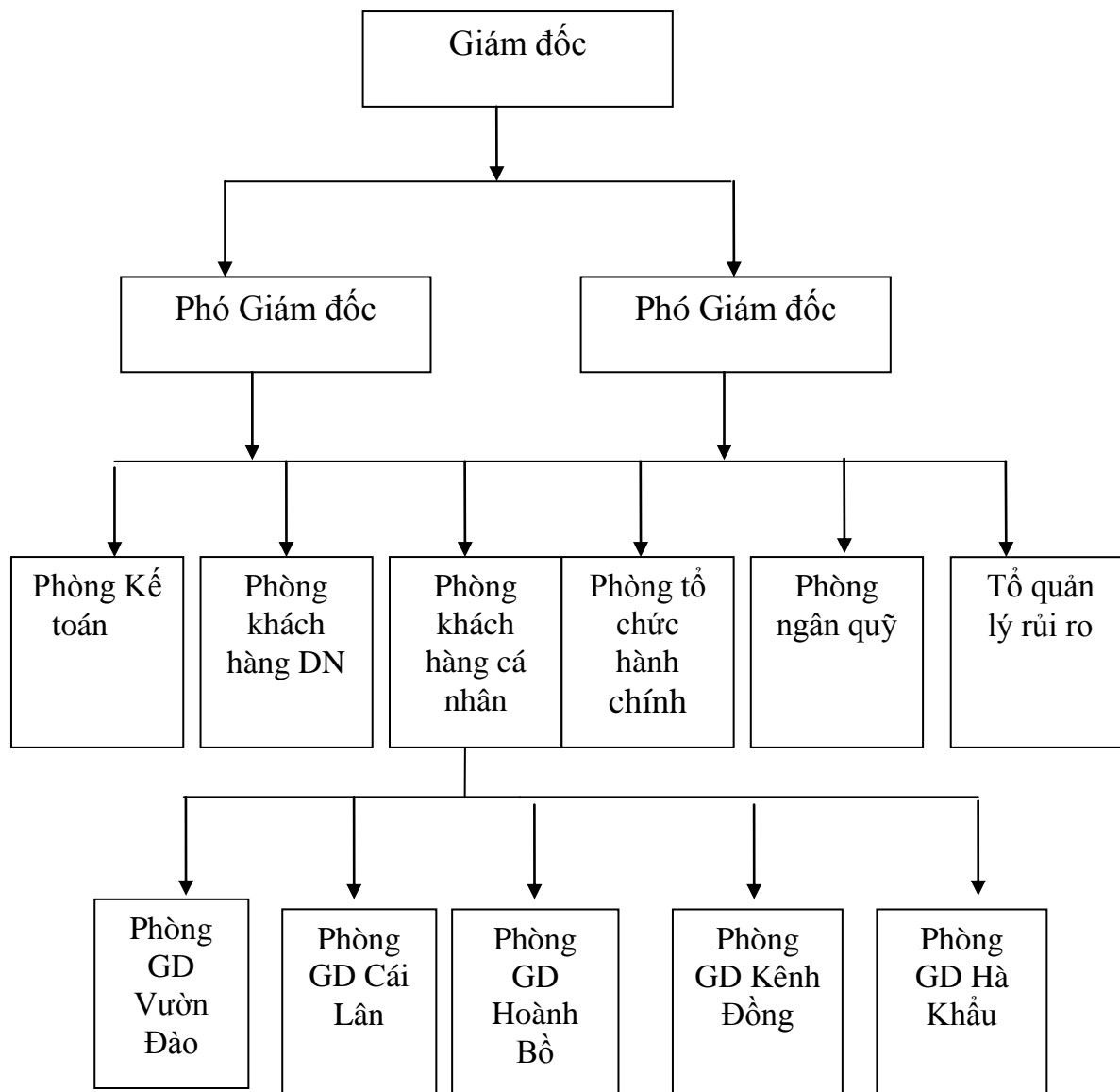
Theo định hướng của sự phát triển của tỉnh Quảng Ninh, khu vực Bãi Cháy và các khu vực phụ cận như Hoành Bồ, Quảng Yên đã trở thành khu vực kinh tế tổng hợp với các ngành kinh tế mũi nhọn như du lịch dịch vụ công nghiệp đóng tàu, điện, xi măng, công nghiệp chế biến và cảng biển. Các khu công nghiệp này sẽ trở thành khu công nghiệp kinh tế tập trung và là thị trường đầy tiềm năng và rất lớn trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tới các thành phần kinh tế.

Chi nhánh Ngân hàng công thương Bãi Cháy với những lợi thế của một ngân hàng quốc doanh lớn và hoạt động lâu năm trên địa bàn đã tạo các tín nhiệm lớn với các thành phần kinh tế và các tầng lớp dân cư trong thời gian qua. Ngân hàng đã không ngừng đổi mới mở rộng thị phần và địa bàn hoạt động, đã và luôn là người bạn đồng hành của mọi nhà và mọi doanh nghiệp. Với phương châm của Vietinbank “nâng giá trị cuộc sống”, ngân hàng sẽ không ngừng hoạt động và phát triển cùng với sự phát triển chung của khu vực.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

Trong hoạt động kinh doanh, được sự chỉ đạo điều hành sát sao của hội sở chính qua các chính sách tài chính, lãi suất, tín dụng... Cũng như sự kiểm tra, cảnh báo kịp thời đã giúp cho chi nhánh kinh doanh hiệu quả và an toàn. Sự hỗ trợ của hội sở đã giúp chi nhánh ngày càng có một cơ sở khang trang và hiện đại, cán bộ được đào tạo, có đủ trình độ chuyên môn. đạo đức nghề nghiệp và một phong cách giao dịch hiện đại.

Mô hình tổ chức của Ngân hàng Công thương Bãi Cháy



- Tổ chức nhân sự: chi nhánh có tất cả 83 người, trong đó có 61 người trình độ đại học, trên đại học, 22 người trình độ cao đẳng .

- Tổ chức quản lý: Chi nhánh có 1 giám đốc và 2 phó giám đốc cùng 5 phòng nghiệp vụ, 1 phòng tổ chức hành chính. Chức năng nhiệm vụ các phòng ban của chi nhánh ngân hàng như sau:

+ Giám đốc, phó giám đốc: Có chức năng lãnh đạo và điều hành mọi hoạt động kinh doanh của chi nhánh ngân hàng như: điều hành, hướng dẫn, tổ chức nhân sự thực hiện các kế hoạch sản xuất của chi nhánh, phổ biến thực hiện các kế hoạch từ trụ sở chính, trực tiếp báo cáo với cấp trên những vấn đề phát sinh và thực hiện các kế hoạch sản xuất kinh doanh của chi nhánh.

+ Phòng kế toán: gồm bộ phận kế toán nội bộ và kế toán giao dịch với khách hàng
Kế toán nội bộ: quản lý các khoản thu chi nội bộ trong chi nhánh.

Kế toán giao dịch với khách hàng: thực hiện các nghiệp vụ như chuyển tiền trong nước, chuyển tiền liên ngân hàng, thanh toán bù trừ. Trong giao dịch với khách hàng hình thành từ hai khoản tiền vay và tiền gửi. Đối với tiền vay thì kế toán phải thực hiện nghiệp vụ như chuyển tiền, thu gốc, lãi hoặc tiến hành giải ngân trong chi tiền khi được phòng kinh doanh phê duyệt khoản vay. Đối với tiền gửi (tiền gửi thanh toán và tiền gửi tiết kiệm) kế toán thực hiện các nghiệp vụ nộp tiền vào tài khoản, lĩnh tiền từ tài khoản, chuyển khoản, lệnh thu chuyển tiền. Phòng kế toán còn thực hiện theo dõi các tài khoản của khách hàng, thực hiện nghiệp vụ phát hành thẻ, kinh doanh mua bán ngoại tệ, chuyển tiền kiều hối,...

+ Phòng khách hàng nhân: thực hiện quản lý các phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh, thực hiện chức năng quan hệ khách hàng và hỗ trợ tín dụng đối với các khách hàng cá nhân, doanh nghiệp tư nhân

+ Phòng khách hàng doanh nghiệp: thực hiện chức năng quan hệ khách hàng và hỗ trợ tín dụng với các khách hàng doanh nghiệp.

+ Phòng hành chính: Có nhiệm vụ theo dõi nhân sự, tiếp nhận và tổ chức đào tạo cán bộ, làm công tác văn phòng hành chính văn thư lưu trữ và công tác hậu cần của cơ quan.

+ Phòng ngân quỹ: thực hiện quản lý tồn quỹ, thực hiện quản lý thu chi theo lệnh về tiền mặt VNĐ và ngoại tệ, bảo quản phân phối chứng từ có giá.

+ Tổ quản lý rủi ro: thực hiện kiểm soát nội bộ là nhiệm vụ trọng tâm của tổ. Ngoài ra còn giao dịch với các cơ quan ngoài ngành như tòa án, viên kiểm sát trong các vụ án có liên qua, các thao tác nghiệp vụ nhằm ngăn chặn các rủi ro xảy ra từ chính các cán bộ tín dụng.

Các phòng ban của NHCT chi nhánh Bãi Cháy có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, cũng phối hợp với nhau để thực hiện tốt các hoạt động của ngân hàng. Cơ cấu tổ chức của các phòng ban ngày càng được cải tiến để phục vụ tốt hơn cho nhiệm vụ của một ngân hàng ngày càng cao trong cơ chế thị trường.

2.1.4. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy

2.1.4.1. Khách hàng cá nhân

• Tiền gửi tiết kiệm: VietinBank có nhiều hình thức tiền gửi tiết kiệm linh hoạt đối với khách hàng như:

- Tiền gửi tiết kiệm thông thường
- Tiền gửi tiết kiệm rút gốc linh hoạt
- Tiền gửi tiết kiệm trả lãi định kỳ
- Tiền gửi tiết kiệm lãi trả trước
- Tiền gửi tiết kiệm bậc thang
- Tiền gửi tiết kiệm gửi góp

• Tài khoản tiền gửi thanh toán: tài khoản tiền gửi không kỳ hạn , tài khoản tiền gửi có kỳ hạn, tài khoản tiền gửi rút gốc linh hoạt

• Cho vay cá nhân: cho vay từng lần, thấu chi, cho vay tiêu dùng để phục vụ cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của các cá nhân.

• Ngân hàng điện tử: khách hàng không phải trực tiếp đến ngân hàng mà vẫn quản lý thông tin tài khoản, thực hiện các giao dịch với ngân hàng mọi nơi mọi lúc thông qua phương tiện Internet Banking và SMS banking.

2.1.3.2 Khách hàng doanh nghiệp

• Tín dụng doanh nghiệp: giúp doanh nghiệp duy trì và phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, VietinBank có các hình thức cho vay như: cho vay bổ sung vốn lưu động, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay thanh toán.

• Bảo lãnh: ngân hàng có các hình thức bảo lãnh đa dạng đối với doanh nghiệp như: bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn thanh toán, bảo lãnh chất lượng sản phẩm (bảo lãnh bảo hành).

• Thanh toán quốc tế: VietinBank có các nghiệp vụ trong thanh toán xuất khẩu và thanh toán nhập khẩu, bảo lãnh nước ngoài thư tín dụng dự phòng đối với các doanh nghiệp.

- Đối với thanh toán xuất khẩu: thông báo và thông báo sửa đổi thư tín dụng (L/C), xác nhận L/C, nhận bộ chứng từ nhờ thu/gửi đi thanh toán theo L/C, thanh toán tiền hàng xuất khẩu, chiết khấu truy đòi, chiết khấu miễn truy đòi, chuyển nhượng L/C.

- Đối với thanh toán nhập khẩu: phát hành L/C, thanh toán L/C, ký hậu vận đơn/phát hành bảo lãnh nhận hàng theo L/C, nhờ thu, thông báo và thanh toán nhờ thu

- Bảo lãnh nước ngoài thư tín dụng dự phòng: thông báo bảo lãnh nước ngoài thư tín dụng dự phòng, phát hành bảo lãnh nước ngoài/thư tín dụng dự phòng.

Ngoài các nghiệp vụ nói trên VietinBank còn có nhiều dịch vụ tiện ích để phục vụ khách hàng như dịch vụ rút tiền tự động ATM, thẻ E - partner thanh toán không dùng tiền mặt ưu việt trong thanh toán, mua bán chuyển đổi ngoại tệ, nhận chuyển kiều hối,...

2.2 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY NĂM 2011

2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:

** Thuận lợi*

- Nền kinh tế Việt Nam tiếp tục phát triển với tốc độ tương đối cao, môi trường kinh tế, xã hội, chính trị ổn định, các chương trình kinh tế trọng điểm các dự án lớn được triển khai mạnh và phát huy hiệu quả

- Truyền thống đoàn kết, ý chí thống nhất và quyết tâm cao để giữ vững truyền thống là đơn vị xuất sắc dẫn đầu hệ thống, cộng với đội ngũ cán bộ được đào tạo khá cơ bản và đầy đủ.

- Ngân hàng là đơn vị được áp dụng những chương trình, hệ thống phần mềm hiện đại nhất trong toàn hệ thống.

- Ngân hàng đã thực hiện hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn chất lượng quốc tế ISO 9000 – 2000, đồng thời dự án hiện đại hóa ngân hàng đã đi vào hoạt động và sự tuân thủ chặt chẽ quy trình nghiệp vụ và lao động đã tạo điều kiện thuận lợi cho mọi hoạt động của ngân hàng.

* *Khó khăn:*

- Tình hình chính trị kinh tế thế giới có nhiều diễn biến không thuận lợi, phát triển không ổn định, suy thoái của một số nền kinh tế lớn trên thế giới: suy thoái của nền kinh tế Mỹ, nợ công ở Tây Âu. Xung đột chiến tranh tại nhiều điểm nóng trên thế giới như Irac, Mỹ, Hàn Quốc, Triều Tiên...

- Nền kinh tế trong nước cũng chịu sự ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới, có sự tăng trưởng phát triển nhưng phải chịu không ít những trở ngại do thiên tai dịch bệnh.

- Tiềm lực về vốn của nền kinh tế hạn chế, quá trình cải cách các doanh nghiệp còn chậm. Thêm vào đó là sự cạnh tranh trong hoạt động Ngân hàng ngày càng gay gắt, cơ hội tìm kiếm lợi nhuận càng ít và khoảng chênh lệch thu chi tính trên một đồng vốn ngày càng bị thu hẹp.

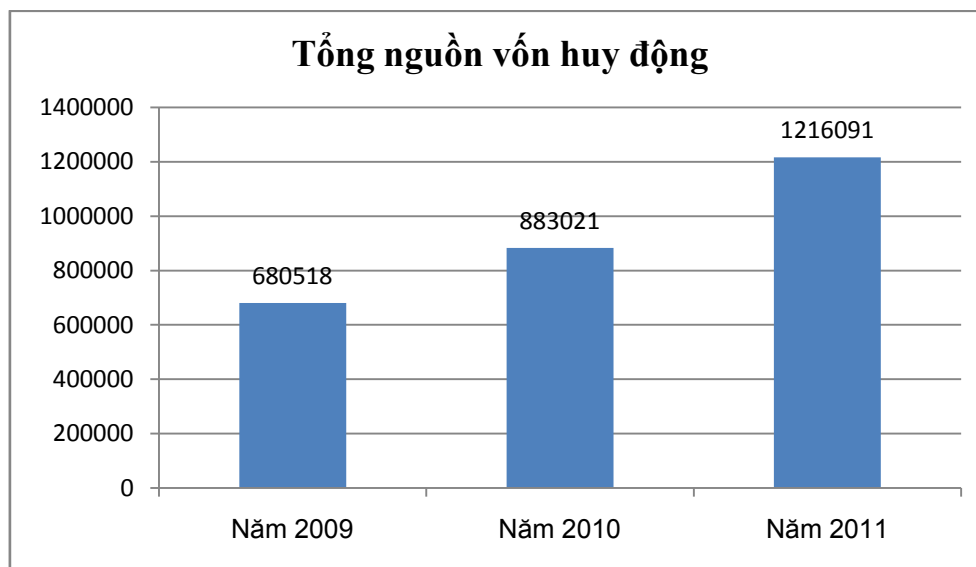
2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011

2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn:

Hoạt động huy động vốn là một hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của chi nhánh ngân hàng. Kể từ khi thành lập và đi vào hoạt động Ngân hàng Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy rất quan tâm đến việc huy động vốn, đặc biệt trong điều kiện hiện nay có một số lượng lớn chưa từng có các ngân hàng, TCTD thuộc các loại hình khác nhau cùng kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ và cạnh tranh quyết liệt, do đó đòi hỏi chi nhánh phải nỗ lực phấn đấu nhằm thu hút một khối lượng vốn lớn, ổn định đảm bảo nhu cầu đầu tư mở rộng tín dụng trên địa bàn và hoàn thành chỉ tiêu thừa vốn do ngân hàng trên giao để điều hoà vốn chung trong toàn hệ thống. Tổng nguồn vốn huy động trong giai đoạn 2009-2011 được thể hiện:

Biểu đồ 1: Thể hiện biến động của tổng nguồn vốn huy động

(Đơn vị triệu VND)



(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010-2011)

Nhìn vào bảng số liệu và biểu đồ ta thấy tình hình huy động vốn của chi nhánh ngân hàng qua ba năm tăng trưởng mạnh. Năm 2009 tổng nguồn vốn huy động đạt 680.518 triệu đồng. Sang năm 2010, tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đạt 883.021 triệu đồng, tăng 202.503 triệu đồng so với năm 2009 tương đương với tốc độ tăng 29,7% (đạt 84% kế hoạch Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam giao cho chi nhánh). Nhưng đến năm 2011 thì tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh đạt 1.216.091 triệu đồng (chiếm 3,18% thị phần huy động vốn toàn tỉnh), tăng 333.070 triệu đồng so với năm 2010 tương đương với tốc độ tăng 37,4 %, đạt 110,5% kế hoạch. Điều này cho thấy trong những năm vừa qua ngân hàng ngày càng chú trọng hơn đến việc huy động vốn và đã đưa được các chính sách huy động hợp lý đạt hiệu quả cao. Ta xem xét kỹ hơn tình hình huy động vốn chủ yếu là tiền gửi của chi nhánh ngân hàng thể hiện qua các tiêu chí sau:

- Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo khách hàng và loại tiền gửi

Bảng 1: Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo khách hàng và loại tiền gửi

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
1.Theo khách hàng	680.518	100%	883.021	100%	1.216.091	100%
Tổ chức	114.854	16,9%	130.109	14,7%	105.080	8,6%
Dân cư	565.664	83,1%	752.912	85,3%	1.111.011	91,4%
2. Theo loại tiền	680.518	100%	883.021	100%	1.216.091	100%
VNĐ	618.752	90,9%	790.845	89,6%	1.118.001	91,9%
Ngoại tệ(quy đổi)	61.766	9,1%	92.176	10,4%	98.090	8,1%

(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Trong 2009 - 2011, việc thực hiện khai thác nguồn vốn của các phòng chức năng là rất có hiệu quả. Thông qua bảng trên ta nhận thấy nguồn vốn huy động của chi nhánh ngân hàng chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn (>80%) là nguồn huy động tiền gửi từ dân cư và bằng Việt Nam đồng. Để tăng trưởng lượng tiền gửi từ dân cư, ban lãnh đạo đã phát huy tối đa nguồn lực tại chỗ bằng biện pháp giao chỉ tiêu huy động vốn đến tất cả các cán bộ công nhân viên chi nhánh. Năm 2009 chi nhánh huy động từ dân cư đạt 565.664. Đến năm 2010 chi nhánh huy động từ dân cư đạt 752.912 triệu đồng tăng 187.248 triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng là 33, 1% so với năm 2009. Năm 2011 chi nhánh huy động từ dân cư đạt 1.111.011 triệu đồng tăng 358.099 triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng là 47, 6% so với năm 2010.

Việc huy động tiền gửi bằng nội tệ là thế mạnh của chi nhánh ngân hàng: năm 2009 đạt 618.752 triệu đồng. Sang năm 2010 đạt 790.845 triệu đồng tăng 172.093 triệu tương đương với tỷ lệ tăng là 27,8% so với năm 2009, và đến năm

2011 là 1.118.001 triệu đồng tăng 327.156 triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng là 41,4% so với năm 2010. Đối với việc huy động vốn tiền gửi bằng tiền gửi bằng ngoại tệ còn chiếm tỷ trọng rất thấp: năm 2009 đạt 61.766 triệu đồng tương đương chiếm 9,1% tổng nguồn vốn huy động, năm 2010 đạt 92.176 triệu đồng tương đương chiếm 10,4% tổng nguồn vốn huy động, năm 2011 đạt 98.090 triệu đồng chiếm 8,1% tổng nguồn vốn huy động. Tuy chiếm tỷ lệ thấp nhưng cũng phần nào giúp chi nhánh giảm đáng kể chi phí nhận vốn ngoại tệ từ trụ sở chính.

- Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo kỳ hạn tiền gửi

Bảng 2. Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo kỳ hạn tiền gửi

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Huy động vốn theo kỳ hạn:	680.518	100%	883.021	100%	1.216.091	100%
Tiền gửi đảm bảo TT và không KH	98.247	14,4%	138.093	15,6%	150.025	12,3%
Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng	411.384	60,5%	615.901	69,7%	943.013	77,5%
Tiền gửi kỳ hạn từ 12-24 tháng	164.891	24,2%	126.874	14,4%	94.415	7,8%
Tiền gửi kỳ hạn trên 24 tháng	5.996	0,9%	2.153	0,2%	28.638	2,4%

(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Qua bảng trên ta thấy tình hình huy động vốn từ tiền gửi chủ yếu là tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm hơn 50% qua ba năm. Năm 2009 huy động tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng đạt 411.384 triệu đồng, chiếm 60,5% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2010 huy động tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng đạt 615.901 triệu đồng, đạt 69,7% tổng nguồn vốn huy động (tăng 9,7% so với năm

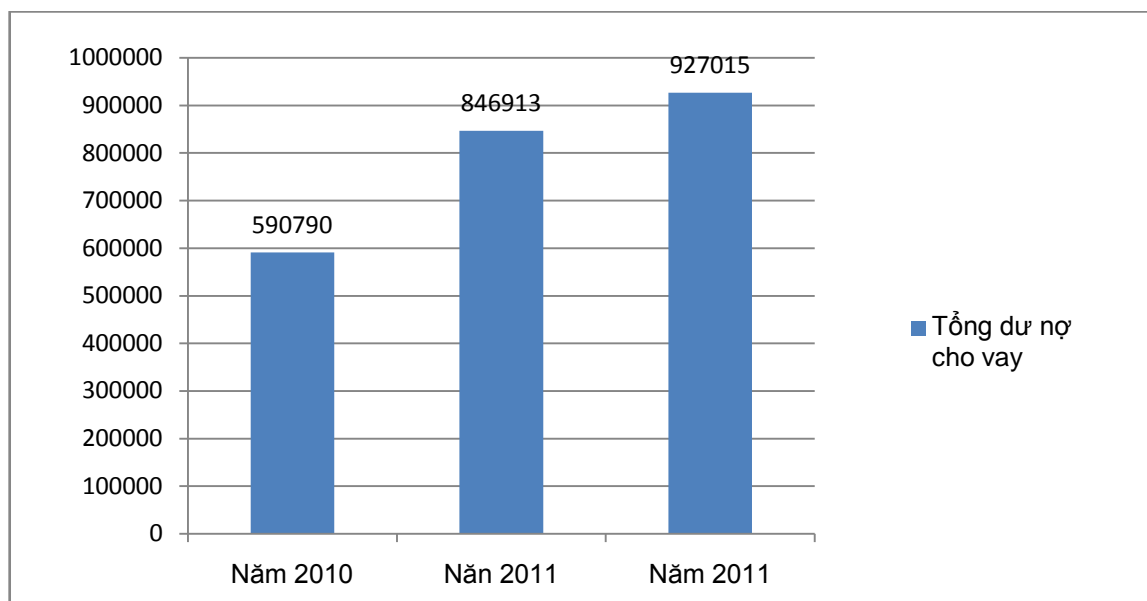
2010). Đến năm 2011 huy động tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng đạt 943.013 triệu đồng tương đương với 77,5% tổng nguồn vốn huy động (tăng 7,8% so với năm 2010).

Bên cạnh sự gia tăng vốn từ nguồn huy động tiền gửi dưới 12 tháng thì nguồn huy động vốn từ tiền gửi trên 12 tháng lại giảm tương đối mạnh. Năm 2009 chiếm 25,1% tổng nguồn vốn huy động, năm 2010 chiếm 14,6% tổng nguồn vốn huy động (giảm 10,6% so với năm 2010), đến năm 2011 tỷ lệ này chiếm 10,2% tổng nguồn vốn huy động (giảm 4,4% so với năm 2010). Nguyên nhân là do các năm gần đây lãi suất biến động liên tục ảnh hưởng đến tâm lý của khách hàng. Nguồn tiền gửi có thời gian hơn 12 tháng chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ hơn 30% vào ba năm, gây ra khó khăn trong công tác sử dụng vốn cho vay đối với các khoản vay dài hạn, ngân hàng rơi vào tình trạng “lấy ngắn nuôi dài”. Từ đây chi nhánh ngân hàng cần có biện pháp về lãi suất trung và dài hạn hợp lý dựa trên quy định trung của nhà nước để thu hút nguồn vốn trung và dài hạn nhiều hơn, để đảm bảo hoạt động của ngân hàng ổn định trong việc sử dụng vốn.

2.2.2.2. Hoạt động tín dụng:

Sự hình thành và phát triển của các khu công nghiệp và khu dân cư mới trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh đã làm tăng nhu cầu về vốn đầu tư mở rộng sản xuất, tạo thêm nhiều cơ hội cho vay đối với các ngân hàng trên địa bàn. Nhờ có nguồn vốn lớn, tương đối ổn định chi nhánh ngân hàng đã áp dụng nhiều hình thức tín dụng đa dạng và phong phú phù hợp với từng loại khách hàng. Chi nhánh đã tích cực trong việc tìm kiếm và thu hút khách hàng bằng nhiều chính sách khách hàng hấp dẫn. Kết quả hoạt động tín dụng của những năm qua được thể hiện biểu đồ dưới đây

Biểu đồ 2: Thể hiện sự biến động của tổng dư nợ cho vay



(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010-2011)

Kết thúc năm 2009 tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đạt 590.790 triệu đồng. Năm 2010 tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đạt 846.913 triệu đồng, tăng 256.123 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 43,4% so với năm 2009 (đạt 94,51% kế hoạch Ngân hàng Công Thương Việt Nam giao). Đến năm 2011, tổng dư nợ cho vay nền kinh tế của chi nhánh đạt 927.015 triệu đồng (chiếm 1,68% thị phần cho vay trong toàn tỉnh), tăng 80.102 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 9,5% so với năm 2010 tương đương, đạt 65,7% kế hoạch Ngân hàng Công Thương Việt Nam giao.

2.2.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:

Trong bối cảnh thị trường ngoại tệ 2009- 2011 diễn biến phức tạp, tỷ giá ngoại tệ USD và EUR có sự chênh lệch lớn giữ tỷ giá liên ngân hàng và thị trường tự do; nhiều thời điểm thanh khoản trên thị trường ngoại tệ rất hạn chế. Chi nhánh ngân hàng đã triển khai nhiều giải pháp để khai thác nguồn ngoại tệ từ những khách hàng có nguồn ngoại tệ như Doanh nghiệp Xuất khẩu và các Cơ sở chấp nhận thẻ, nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Cuối năm 2009 doanh số mua ngoại tệ (quy đổi Việt Nam Đồng) đạt 257.447 triệu đồng, doanh số bán ngoại tệ là 257.703 triệu đồng mang lại thu nhập cho chi nhánh là 708 triệu đồng. Năm 2010, tổng doanh số mua ngoại tệ

đạt 351.909 triệu đồng, doanh số bán ngoại tệ đạt 351.901 triệu đồng (tăng 36,6% so với năm 2010), thu nhập năm 2010 mang lại cho chi nhánh là 892 triệu đồng). Năm 2011, doanh số mua ngoại tệ là 191.940 triệu đồng, doanh số bán ngoại tệ 206.020 triệu đồng (giảm 41,25 so với năm 2010), thu nhập đạt 467 triệu đồng.

2.2.2.4 Hoạt động dịch vụ thu phí

2.2.2.4.1 Hoạt động thanh toán

Với định hướng đẩy mạnh việc nâng cao hiệu quả sản phẩm dịch vụ và tăng tỷ trọng thu dịch vụ so với tổng thu của ngân hàng, hoạt động thanh toán năm 2011 được triển khai mạnh mẽ trên toàn hệ thống và đạt thành tích đáng khích lệ:

- *Thanh toán trong nước*: Năm 2011, tổng doanh số thanh toán của chi nhánh đạt 10.127 tỷ đồng, tăng 40,5% so với năm 2010. Trong đó thanh toán nội bộ hệ thống đạt 8.445 tỷ đồng, ngoài hệ thống đạt 1.682 tỷ đồng.

- *Thanh toán nhập khẩu*: Trong năm 2011, chi nhánh đã phối hợp với sở giao dịch III phát hành 05 món L/C nhập khẩu với số tiền 1,176 nghìn USD; thanh toán 17 món L/C đến hạn với số tiền quy đổi 3,446 nghìn USD; thực hiện chuyển tiền T/T: 48 món với số tiền quy đổi 7,689 nghìn USD; thực hiện thanh toán nhờ thu: 6 món, số tiền 241 nghìn USD. Tổng doanh số thanh toán nhập khẩu là 11,376 nghìn USD đạt 15,58% kế hoạch trung ung giao (kế hoạch giao 73,000 nghìn USD).

- *Thanh toán xuất khẩu*: Năm 2011, chi nhánh đã thanh toán 02 món L/C xuất khẩu với số tiền 39 nghìn USD, doanh số chuyển tiền thanh toán xuất khẩu: 5.588 nghìn USD. Tổng doanh số thanh toán xuất khẩu là 5,627 nghìn USD đạt 7,5% kế hoạch (kế hoạch là 75,000 nghìn USD)

- *Phát hành bảo lãnh trong nước*: Tổng số là 58 món với tổng giá trị 36.822 triệu đồng,

- *Doanh số chi trả kiều hối*: Năm 2011 đạt 732 nghìn. USD

2.2.2.4.2. Hoạt động dịch vụ thẻ và cơ sở chấp nhận thẻ:

Tình hình kinh doanh thẻ của chi nhánh đến hết năm 2011 như sau:

- Phát hành thẻ E - partner: 14.788 thẻ/14.000 thẻ kế hoạch (Đạt 105,6% kế hoạch).
- Phát hành thẻ TDQT: 632 thẻ/600 thẻ kế hoạch (Đạt 105% kế hoạch)
- Cơ sở chấp nhận thẻ: 75 ĐVCNT/55 ĐVCNT KH, (đạt 136% kế hoạch).
- Doanh số thanh toán thẻ TDQT đạt 56,7 tỷ/72,3 tỷ KH (đạt 78,8% kế hoạch).

2.2.2.4.3. Hoạt động quản lý tiền tệ kho quỹ:

Trong quá trình thực hiện nghiệp vụ kho quỹ, Chi nhánh đã thực hiện tốt các chỉ thị của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Công thương Việt Nam về công tác an toàn, tiến hành rà soát, kiểm tra các điều kiện về an toàn kho quỹ: 100% các máy ATM, các quầy giao dịch tại phòng kế toán, ngân quỹ, phòng giao dịch, các quỹ tiết kiệm và kho tiền đều đã được trang bị Camera. Năm 2009 chi nhánh đã phát hiện 08 tờ tiền giả các loại với tổng giá trị 1,2 triệu đồng, trả lại 39 món tiền thừa cho khách hàng với tổng số 38,5 triệu đồng. Thực hiện dịch vụ thu hộ đạt 94,3 tỷ đồng. Tồn quỹ tiền mặt bình quân 4,2 tỷ đồng/5,0 tỷ đồng. Năm 2010, chi nhánh đã phát hiện 01 tờ tiền giả các loại với tổng giá trị 20.000 đồng, trả lại 17 món tiền thừa cho khách hàng với tổng số 16,91 triệu đồng. Doanh số thực hiện dịch vụ thu hộ đạt 50.958 triệu đồng. Tồn quỹ tiền mặt bình quân 6,5 tỷ đồng. Đến năm 2011 chi nhánh phát hiện 05 tờ tiền giả các loại với tổng giá trị 300.000 đồng, trả lại 14 món tiền thừa cho khách hàng với tổng số 102,05 triệu đồng. Tồn quỹ tiền mặt bình quân là 8.808 triệu đồng và 43,972 USD.

2.2.2.4.4. Các hoạt động hỗ trợ khác:

- Công tác đào tạo: Cử 51 lượt cán bộ đi tập huấn các lớp về chuyên môn nghiệp vụ do Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam tổ chức.
- Công tác Hành chính - Quản trị và điều hành được thực hiện tốt, giúp cho việc chỉ đạo điều hành công việc nhanh chóng và hiệu quả.

- Việc quản lý, theo dõi diễn biến tiền lương, BHXH của cán bộ nhân viên tại Chi nhánh được thực hiện kịp thời, đúng chế độ.

2.3 THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG- DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY

2.3.1. Quy mô cho vay trung – dài hạn:

Hiện nay tại chi nhánh ngân hàng có hai loại đối tượng là thành phần kinh tế quốc doanh và thành phần kinh tế ngoài quốc doanh và đều tập trung vào hai hình thức cho vay: cho vay ngắn hạn và cho vay trung dài hạn. Năm 2011 nhờ có chính sách áp dụng thúc đẩy cho vay, làm quy mô tín dụng mở rộng thông qua doanh số cho vay và dư nợ tín dụng được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 3.: Biểu diễn quy mô tín dụng (2009- 2011)

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền tăng giảm	Tốc độ tăng giảm	Số tiền tăng giảm	Tốc độ tăng giảm
<u>Tổng doanh số cho vay</u>	<u>631.091</u>	<u>804.210</u>	<u>931.032</u>	<u>173.119</u>	<u>27,4%</u>	<u>126.822</u>	<u>15,8%</u>
<i>Cho vay ngắn hạn</i>	359.132	409.878	450.951	50.746	14,1%	41.073	10,0%
<i>Cho vay trung dài hạn</i>	271.959	394.332	480.081	122.373	45,0%	85.749	21,7%
<u>Tổng dư nợ</u>	<u>590.790</u>	<u>846.913</u>	<u>927.015</u>	<u>256.123</u>	<u>43,4%</u>	<u>80.102</u>	<u>9,5%</u>
<i>Dư nợ ngắn hạn</i>	326.730	501.323	410.021	174.593	53,4%	-91.302	-18,2%
<i>Dư nợ trung dài hạn</i>	264.060	345.590	516.994	81.530	30,9%	171.404	49,6%

(Nguồn: Phòng kế hoạch kinh doanh NH Công Thương chi nhánh Bãi Cháy 2009 - 2011)

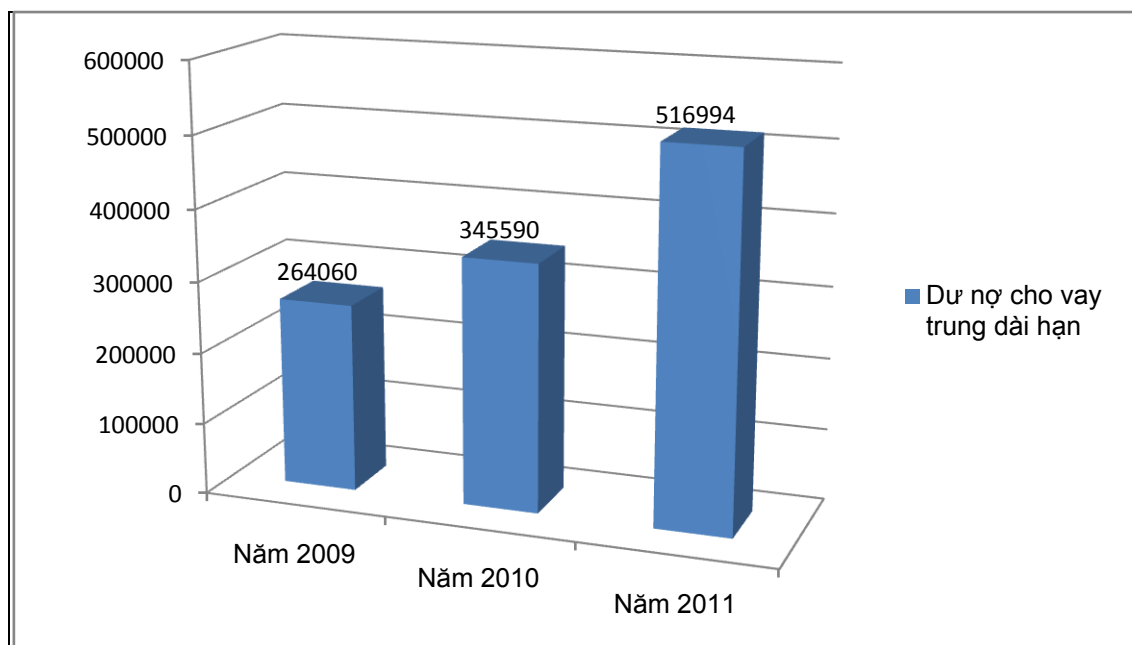
Nhìn vào bảng trên thấy doanh số cho vay và dư nợ trung - dài hạn đều tăng. Xét về doanh số cho vay trung dài hạn, năm 2009 mới chỉ đạt 271.959 triệu đồng, nhưng năm 2010 doanh số cho vay trung dài hạn đạt 394.332 triệu

đồng, tăng 122.373 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 45%. Đến năm 2011 doanh số cho vay trung dài hạn là 480.081 triệu đồng tăng so với năm 2010 là 85.749 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 21,7%. Như vậy doanh số cho vay trung dài hạn của chi nhánh tăng cả về số tương đối và tuyệt đối tuy nhiên tốc độ tăng không đều, nhưng chứng tỏ rằng chi nhánh đã có sự chú trọng đối với hoạt động cho vay trung dài hạn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Trong cho vay trung - dài hạn đã chú trọng đầu tư vào các ngành các lĩnh vực có xu hướng phát triển mạnh của tỉnh Quảng Ninh, các sản phẩm dịch vụ có ưu thế cạnh tranh cao trong nước và tham gia hội nhập thế giới như: ngành than, du lịch, cảng biển, công nghiệp nển, xi măng... Do đó các dự án đầu tư đều phát huy hiệu quả, khách hàng đã mở rộng và nâng cao năng lực sản xuất, đưa ra thị trường nhiều sản phẩm dịch vụ mới, có uy tín trong cạnh tranh.

Biểu đồ 3: Thể hiện Dư nợ tín dụng trung - dài hạn

(Đơn vị triệu VNĐ)



(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009- 2011)

Tương tự, nhìn vào biểu đồ và bảng số liệu ta thấy tỷ trọng dư nợ tín dụng trung dài hạn trong năm qua có sự tăng đều đặn cả về số tuyệt đối và số tương đối. Điểm lại tình hình dư nợ của chi nhánh trong thời gian gần đây ta có thể thấy: nếu năm 2009 dư nợ tín dụng trung dài hạn năm 2009 là 264.060 triệu

đồng, năm 2010 dư nợ tín dụng trung dài hạn của chi nhánh Bãi Cháy là 345.590 triệu đồng, đến năm 2011 dư nợ tín dụng trung – dài hạn đạt 516.994 triệu đồng. Dư nợ tín dụng trung dài hạn qua ba năm đã tăng mạnh tương đương với tốc độ tăng là 30,9% và 49,6%. Thông qua con số này ta thấy sự phát triển mạnh của chi nhánh ngân hàng đối với tín dụng nói chung và đặc biệt là tín dụng trung dài hạn nói riêng. Sau đây ta đi xem xét cụ thể hơn về cơ cấu dư nợ tín dụng trung dài hạn:

➤ Cơ cấu cho vay trung dài hạn theo hình thức sở hữu: bao gồm: cho vay các doanh nghiệp nhà nước (doanh nghiệp quốc doanh), doanh nghiệp ngoài quốc doanh, công ty tư nhân cá thể. Có thể nói trong thời gian 3 năm trở lại đây, chi nhánh đã nỗ lực mở rộng cho vay sang các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Bảng 4: Diễn biến cơ cấu cho vay trung dài hạn theo thành phần kinh tế

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
1. Doanh nghiệp quốc doanh	200.157	70,80	231.684	67,04	289.568	58,01
2. Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	46.211	20,50	80.177	23,20	167.506	30,40
3. Công ty Tư Nhân cá thể	17.692	8,70	33.730	9,76	59.920	11,59
Tổng dư nợ trung dài hạn	264.060	100	345.590	100	516.994	100

(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Trong cơ cấu dư nợ trung dài hạn ta thấy tỷ trọng dư nợ ở khối doanh nghiệp quốc doanh chiếm một tỷ lệ khá cao tỷ lệ này là 69,8% vào năm 2009 và 67, 94% vào năm 2010 là 66,01% năm 2011. Mặc dù doanh nghiệp quốc doanh vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ, nhưng ta có thể thấy xu hướng giảm dần của tỷ trọng này ở năm 2010 giảm 1,86%, năm 2011 giảm 7,93% tuy không đáng kể nhưng đã cho thấy chi nhánh ngân hàng đã có sự chú trọng đến các doanh

ngoại quốc doanh. Khách hàng thuộc sở hữu Nhà nước là khách hàng truyền thống của chi nhánh, chiếm tỷ trọng khoảng hơn 55% tổng dư nợ trung – dài hạn tập trung ở các khách hàng chính là: Công ty đóng tàu Hạ Long, Công ty Thiết kế tàu thủy Hạ Long, Công ty Than Hà Tu, Công ty Than Nam Mầu...

Dư nợ ở khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh qua ba năm cũng có xu hướng tăng đều, năm 2009 đạt 46.211 triệu đồng tương đương với 20,5% tổng dư nợ, năm 2010 đạt 80.177 triệu đồng (tăng triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng là) chiếm 23,2% tổng dư nợ, đến năm 2011 dư nợ lên đến 167.506 triệu đồng (tăng triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng là) chiếm 30,4% tổng dư nợ. Khách hàng truyền thống của chi nhánh là Công ty Cổ phần Viglacera Hạ Long, Xi măng Thăng Long, Xi măng Cẩm Phả, Công ty Xe khách Quảng Ninh, Công ty thương mại và dịch vụ Âu lạc...

Đến đầu năm 2010, chi nhánh mở rộng cho vay tín dụng trung- dài hạn với các khách hàng ngoài quốc doanh và tư nhân như: Công ty TNHH Cánh Buồm Hạ Long, công ty TNHH Tâm Đức, Công ty TNHH Quảng Lạc, Công ty TNHH Tâm Long... Đây không phải là những khách hàng hoàn toàn mới đối với ngân hàng. Họ là những khách hàng truyền thống có quan hệ tín dụng lâu dài với ngân hàng nhưng chủ yếu là quan hệ tín dụng ngắn hạn. Có nhiều khách hàng mới trước đây là hộ sản xuất kinh doanh nay thành lập doanh nghiệp tư nhân hay công ty TNHH như công ty Ngọc Tuấn, Công ty xây dựng Nam Phong... điều này khẳng định kinh tế trên địa bàn chuyển mình mạnh mẽ, tiềm năng mà chi nhánh ngân hàng cần khai thác.

Trên địa bàn Hạ Long có khá nhiều doanh nghiệp liên doanh và 100% vốn đầu tư nước ngoài tuy nhiên chi nhánh ngân hàng không tiếp cận khách hàng này bởi các lý do: doanh nghiệp liên doanh hay đầu tư 100% vốn nước ngoài hiện nay đa phần nhập nguyên liệu từ nước ngoài, để thuận tiện cho nhập khẩu thì doanh nghiệp thường vay vốn ở nước ngoài nhiều hơn. Ngoài ra, thiết lập quan hệ của ta với loại hình khách hàng này còn nhiều khó khăn và hạn chế. Thủ tục cho vay của ngân hàng công thương với loại doanh nghiệp này còn nhiều

khó khăn. Vốn đầu tư vào trung- dài hạn là chủ yếu từ ban đầu còn vốn vay ngân hàng chủ yếu là vốn bổ xung hoạt động kinh doanh (với ngắn hạn).

Khách hàng tư nhân cá thể tăng mạnh trong năm 2010 và 2011. Năm 2009 dư nợ đạt 17.692 triệu đồng, sang năm 2010 dư nợ đạt 33.730 triệu đồng (tăng 16.038 triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng là 90,5% so với năm 2009). Năm 2011 dư nợ đạt 59.920 triệu đồng (tăng 26190 triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng là 43,7% so với năm 2010). Nguyên nhân là do chủ trương chính sách cho vay của ngân hàng mở rộng, đặc biệt cho vay tín chấp cán bộ công nhân viên và hộ nghèo. Khách hàng tư nhân cá thể vay trung dài hạn chủ yếu là khách hàng kinh doanh dịch vụ vận tải đường bộ, kinh doanh thai khác đánh bắt cá xa bờ, nuôi thủy hải sản, buôn bán...

Trong tương lai dư nợ có xu hướng tăng lên đối với khối thành phần kinh tế ngoài doanh và tư nhân. Sở dĩ, dư nợ đối với các doanh nghiệp Nhà nước giảm là do số lượng các doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngày càng được thành lập nhiều theo thời gian, từ đó nhu cầu vay vốn để tiến hành sản xuất kinh doanh là lớn. Đặc biệt với chủ trương cổ phần hoá doanh nghiệp Nhà nước, trong tương lai số lượng doanh nghiệp Nhà nước bị thu hẹp lại, chỉ giữ lại doanh nghiệp thuộc những ngành kinh tế chủ chốt và phúc lợi xã hội. Nhu cầu vay vốn đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và tư nhân rất lớn đây là một khoảng lĩnh vực mà cho chi nhánh ngân hàng phải nhanh chóng khai thác và chiếm lĩnh.

➤ Cơ cấu Dư nợ tín dụng trung dài hạn theo ngành kinh tế: bao gồm kinh tế công nghiệp, xây dựng, vận tải, thương nghiệp dịch vụ, nông lâm nghiệp và các ngành khác. Ta có bảng dư nợ sau:

Bảng 5: Diễn biến cơ cấu cho vay trung dài hạn theo thành ngành kinh tế (2009- 2011)

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
1.Công nghiệp	132.294	50,1	190.766	55,2	311.747	60,3
2.T/nghiệp Dịch vụ	81.066	30,7	116.118	33,6	178.363	34,5
3.Nông, Lâm nghiệp	14.523	5,5	17.280	5,0	23.265	4,5
4.Ngành khác	36.176	13,7	21.427	6,2	3.619	0,7
Tổng dư nợ trung dài hạn	132.294	50,1	190.766	55,2	311.747	60,3

(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Hải Phòng 2009-2010 2011)

Do đặc điểm địa hình trải dài, nên đặc điểm kinh tế tại tỉnh cũng có nhiều sự khác biệt vừa mang tính thuần nông, vừa mang tính công nghiệp, thương nghiệp và dịch vụ. Chính đặc điểm này phân nào chi phối hoạt động tín dụng trung dài hạn của chi nhánh.

Từ năm 2009 đến năm 2011, dư nợ công nghiệp vẫn tăng trưởng và chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng dư nợ. Năm 2009 đạt 132.294 triệu đồng chiếm 50,1% tổng dư nợ. Năm 2010 dư nợ công nghiệp đạt 190766 triệu đồng tăng 58.472 triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng 44,2% so với năm 2009. Đến năm 2011 đạt 311.747 triệu đồng tăng 120.981 triệu đồng tương đương với tỷ lệ tăng 63,4 % so với năm 2010. Ngành công nghiệp tập trung vào các doanh nghiệp lớn là chính, do đó dư nợ cao. Tuy có nhiều sự biến động của ngành đóng tàu Việt Nam năm 2010 cũng đã ảnh hưởng nhiều đến các Công ty Đóng tàu ở Hạ Long làm giảm dư nợ tại dư nợ ngành công nghiệp nhưng do có một số ngành công nghiệp mũi nhọn của tỉnh như ngành công nghiệp than, xi măng, gốm... vẫn từng bước phát triển vững chắc làm cho dư nợ tại ngành công nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng lớn. Trong năm 2010 và chi nhánh ngân hàng nâng hạn mức

tín dụng cho công ty Hà Tu và công ty Dương Huy đồng thời cho vay đầu tư vào dự án nâng cấp dây chuyền công nghệ và dự án sản xuất than cho hai công ty này đã đưa dư nợ lên 50 tỷ cho ngành công nghiệp. Thêm nữa địa bàn một khu công nghiệp Cảng Cái Lân đang trong giai đoạn đầu tư xây dựng và hoạt động vận tải tuyến đường sắt Cái Lân đi Hà Nội, ngân hàng đã nhánh chóng tiếp cận và tạo mọi điều kiện cho việc vay vốn là nhanh chóng nhất.

Dư nợ ngành nông lâm nghiệp thì chủ yếu là cho vay phát triển kinh tế trang trại và trồng rừng ở các Huyện Thống Nhất, Việt Hưng, Lê Lợi... theo chủ trương của tỉnh nhưng việc thu hồi nợ gặp khó khăn do thiên tai. Hoạt động cho vay trong lĩnh vực này có xu hướng chững lại vào giai đoạn này, tăng giảm không đáng kể.

Dư nợ ngành Thương nghiệp và dịch vụ cũng được chi nhánh quan tâm vì đây có khu nghỉ mát Bãi Cháy, Tuần Châu, Khu di tích lịch sử Trần Hưng Đạo... Năm 2009 chiếm 81.066 triệu đồng chiếm 30,7% tổng dư nợ. Năm 2010 đạt 116.118 triệu tăng 35052 triệu đồng so với năm 2009. Đến năm 2011 đạt 178.363 triệu đồng chiếm 34,5% tổng dư nợ tăng 62.245 triệu đồng so với năm 2010. Dư nợ có xu hướng tăng đều và ổn định qua các năm. Do vị trí địa lý tiếp giáp biên giới Trung Quốc nên việc buôn bán hàng hóa của thương nhân rất đa dạng, hàng hóa từ Việt Nam đi Trung Quốc và ngược lại. Vì nhu cầu vốn của các thương nhân là tương đối lớn, nên đây cũng là một thị trường tiềm năng chi nhánh ngân hàng cần chú ý khai thác. Bên cạnh đó ngành dịch vụ cũng mang lại nhiều nguồn lợi tương đối cao và ổn định cho người dân ở tỉnh Quảng Ninh nói chung và người dân Hạ Long nói riêng từ việc kinh doanh đầu tư nhà nghỉ, khách sạn, các du thuyền đi thăm Vịnh Hạ Long. Việc đầu tư và ngành dịch vụ cũng tiêu tốn nhiều vốn và nhận thấy thị trường tiềm năng, chi nhánh ngân hàng cũng mở rộng cho vay với các đối tượng này.

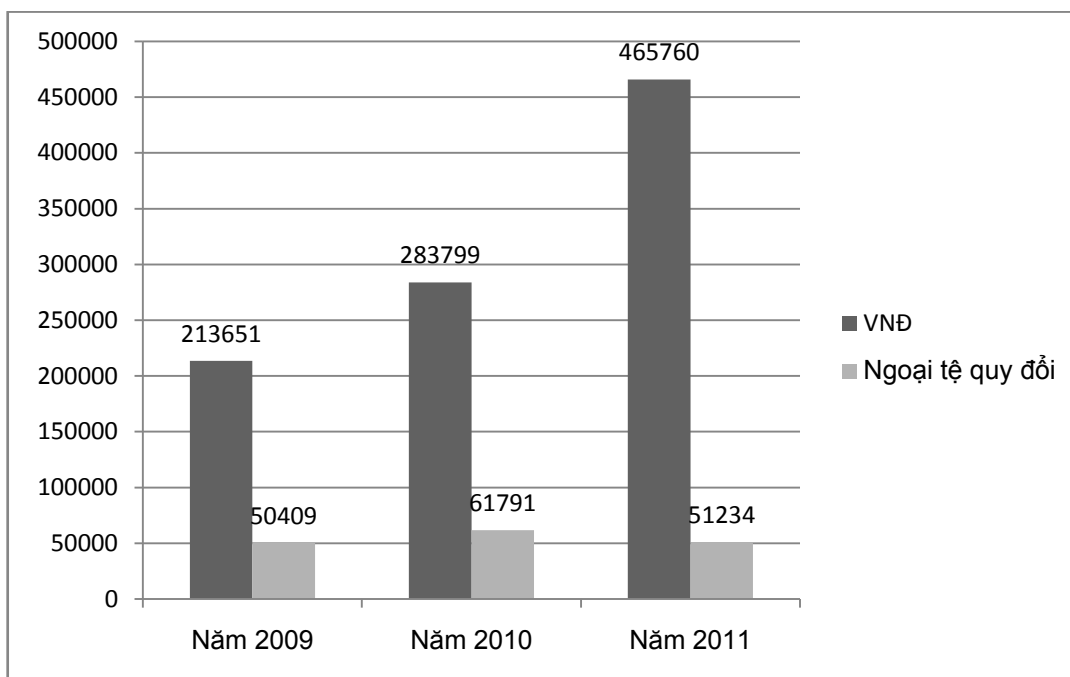
- Cơ cấu Dự nợ tín dụng trung dài hạn theo loại tiền: bao gồm Việt Nam đồng và ngoại tệ quy đổi.

Bảng 6: Cơ cấu cho vay trung dài hạn theo loại tiền tệ

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ trung dài hạn	264.060	100	345.590	100	516.994	100
1.VNĐ	213.651	80,91	283.799	82,12	465.760	90,09
2.Ngoại tệ quy đổi	50.409	19,09	61.791	17,88	51.234	9,91

(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)



Biểu đồ 4: Thể hiện cơ cấu trung dài hạn theo loại tiền tệ

Qua bảng số liệu và biểu đồ ở trên ta thấy cơ cấu tín dụng trung-dài hạn theo các loại tiền tệ cũng có nhiều biến động trong ba năm qua:

Ta thấy cho vay tín dụng trung dài hạn bằng đồng Việt Nam có xu hướng tăng còn bằng đồng ngoại tệ có xu hướng giảm. Cụ thể, năm 2009 dư nợ

bằng Việt Nam Đồng đạt 213.651 triệu đồng, chiếm 80,91% tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn, Năm 2010 dư nợ Việt Nam Đồng đạt 283.799 triệu đồng, chiếm 82,12% tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn, đến năm 2011 dư nợ Việt Nam Đồng đạt 465.760 chiếm 90,09% tổng dư nợ tín dụng trung – dài hạn. Cũng qua biểu đồ nhận thấy tín dụng bằng đồng Việt Nam là thế mạnh của chi nhánh. Đồng ngoại tệ qua ba năm có xu hướng giảm năm 2009 đạt 50.409 chiếm 19,9% tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn, sang năm 2010 đạt 61.791 chiếm 17,88% tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn, giảm nhẹ nhưng đến năm 2011 đạt 51.234 chiếm 9,91% tổng dư nợ tín dụng trung - dài hạn giảm 7,97%. Nhu cầu về ngoại tệ giảm do dự biến động về tỷ giá và sự khủng hoảng của đồng USD nên các doanh nghiệp còn rè rạt trong xin vay bằng các đồng tiền ngoại tệ.

Ta nhận thấy rằng chi nhánh ngân hàng nằm trong khu vực có nhu cầu về vốn trung dài hạn bằng Việt Nam Đồng rất lớn. Các doanh nghiệp trên địa bàn đang trên đà phát triển và cần nguồn vốn trung dài hạn để đáp ứng nhu cầu tài sản cố định, đổi mới máy móc, công nghệ sản xuất cho các dự án trung – dài hạn. Chi nhánh đã đáp ứng kịp thời nhu cầu đó của các doanh nghiệp và chi nhánh cần phát huy thế mạnh của mình cũng như cần chú trọng hơn đến việc cho vay bằng ngoại tệ để đảm bảo sự cân đối trong cơ cấu tín dụng trung – dài hạn.

2.3.2. Thu nợ cho vay trung- dài hạn:

Bên cạnh việc tăng cường huy động vốn và cho vay thì công tác thu hồi nợ tại chi nhánh ngân hàng cũng cần được chú ý để đảm bảo việc sử dụng vốn có hiệu quả.

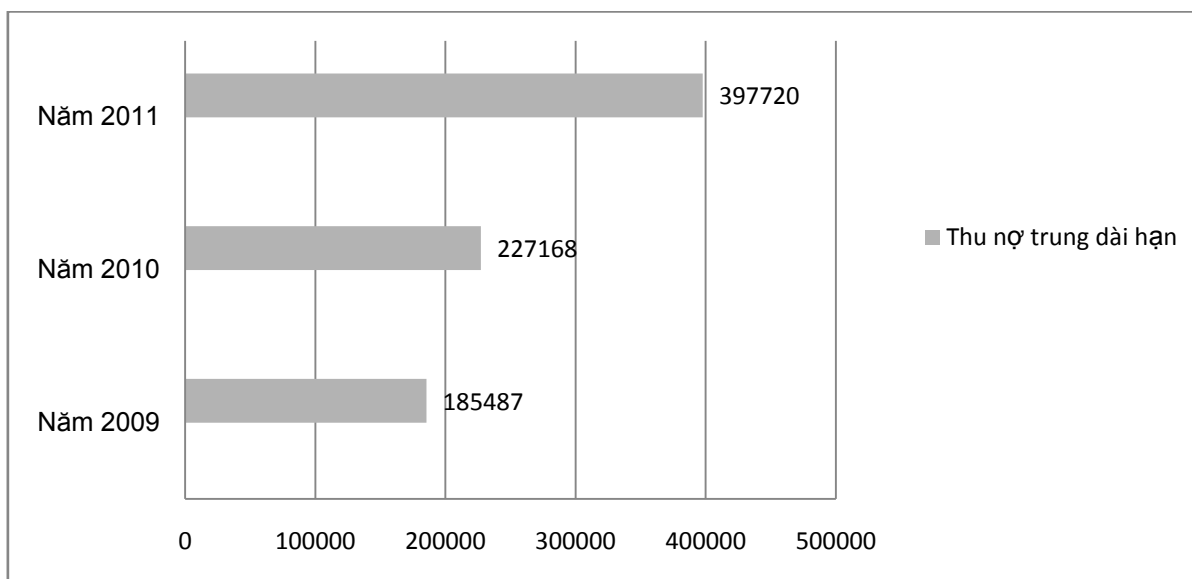
Bảng 7: Thể hiện tình hình thu nợ

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Thu nợ trung dài hạn	185.487	177.168	397.720
Tổng doanh số thu nợ	264.060	345.590	516.994
Vòng quay	0,07	0,05	0,08

(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Biểu đồ 5: Thể hiện tình hình thu nợ 2009- 2011



(Nguồn báo cáo tổng kết NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Tình hình thu nợ tại chi nhánh trong ba năm có xu hướng tăng, năm 2009 đạt 185.487 triệu đồng , năm 2010 đạt 227.168 triệu đồng, nhưng đến năm 2011 đạt 2011 đạt 397.720 triệu đồng. Nhìn về mặt số lượng chưa thể đưa ra được đất giá về tình hình thu nợ đạt chi nhánh ngân hàng. Ta xét vòng quay vốn tín dụng: năm 2009 vòng quay tín dụng trung dài hạn là 0,07 vòng nhưng đến năm 2010 là 0,05 vòng. Như vậy cho thấy chất lượng thu hồi nợ quá hán giảm hơn năm trước. Lý do chủ yếu là do ảnh hưởng của tập đoàn Vinashin, tuy nhiên năm 2011 chi nhánh ngân hàng đã nỗ lực, đốc thúc trong công tác thu hồi nợ kết quả đạt được 2011 là 0,08 vòng, nguồn vốn trung dài hạn chi nhánh đem đi đầu tư cho vay đã mang lại hiệu quả cao hơn.

2.3.3. Tình hình nợ quá hạn trung - dài hạn:

Trong năm 2009- 2011, đặc biệt trong hai năm 2010 và 2011 tình trạng nợ quá hạn tăng đột biến. Do đó chi nhánh đã thực hiện nhiều biện pháp nhằm thực hiện chấn chỉnh hoạt động ngân hàng theo chỉ đạo của chính phủ và ngành như: điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, định lại kỳ hạn nợ, giãn nợ... và thực hiện các biện pháp để thu hồi nợ tối đa.

Bảng 8: Tình hình nợ quá hạn trung dài hạn

(Đơn vị triệu VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1. Tổng dư nợ	631.091	846.913	927.015
Nợ quá hạn	0	308.090	55.109
Tỷ lệ NQH/Dư nợ	0	36,38%	5,9%
2. Dư nợ trung, dài hạn	264.060	345.590	516.994
Nợ quá hạn trung, dài hạn	0	123.236	22.044
Tỷ lệ NQH trung dài hạn/Dư nợ	0	35,7%	4,26%

(Nguồn Báo cáo tín dụng NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Nhìn vào bảng nợ quá hạn trên ta thấy rằng so với toàn hệ thống rủi ro của Ngân hàng Công Thương thì tình trạng nợ quá tại chi nhánh Bãi Cháy là chưa tốt. Một thực tế đặt ra là theo quy chế cho vay của Ngân hàng Nhà Nước và Ngân hàng Công Thương thì nhiều khoản nợ vay đến hạn không trả được nợ gốc và lãi ngay sẽ được gia hạn nợ hay điều chỉnh kỳ hạn trả nợ. Quy chế này giúp cho ngân hàng có thể tạm thời giảm bớt tình trạng nợ quá hạn gia tăng, giúp cho khách hàng có thêm một khoảng thời gian để tăng khả năng trả nợ cho ngân hàng nhưng nếu quá lạm dụng nó thì cũng đồng thời ảnh hưởng xấu đến khả năng thu nợ ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng tức là gây xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

Chấp hành nghiêm túc quy chế cho vay và các văn bản chỉ đạo của Ngân hàng Công Thương Việt Nam về công tác tín dụng, chi nhánh đã thực hiện rất thận trọng trong việc phân tích đánh giá khách hàng để có quyết định tín dụng phù hợp bảo đảm dư nợ tín dụng lành mạnh và phát triển an toàn. Đến 31/12/2009, tại chi nhánh không có nợ xấu và nợ nhóm 2. Năm 2009 các khách hàng vay vốn tại chi nhánh không có trường hợp vay vốn nào phải xử lý rủi ro. Nhưng đến năm 2010 và 2011 chất lượng tín dụng bị suy giảm. Đặc biệt năm

2010 chất lượng tín dụng bị suy giảm nghiêm trọng. Nguyên nhân trực tiếp là do những biến động của tập đoàn Vinashin đã ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tín dụng tại chi nhánh. Nợ quá hạn tập chung tại Công ty Thiết Kế tàu thủy Hạ Long, công ty công nghiệp Đóng tàu Hạ Long và Công ty Vận Tải Biển Đông. Doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, hay tỷ suất lợi nhuận quá thấp. Việc kinh doanh thu lỗ thì có nhiều nguyên nhân, nhưng nói chung trước hết là do chất lượng sản phẩm, giá cả và tiêu thụ. Vì kết quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng nên ngân hàng chỉ có thể giảm bớt rủi ro bằng cách giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng tiền vay, cùng doanh nghiệp có những giải pháp tháo gỡ khó khăn.

Ta có thể thấy rõ hơn thực trạng rủi ro này qua báo cáo dự nợ phân theo ngành các thành phần kinh tế như sau:

Bảng 9 .Nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế (Đơn vị triệu VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng NQH trung – dài hạn	0	123.236	22.044
1.Ngành Công nghiệp	0	110.912	13.226
2.Thương nghiệp – Dịch vụ	0	11.707	7.714
3. Nông lâm nghiệp	0	222	218
4. Ngành khác	0	394	884

(Nguồn: Báo cáo tín dụng NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2011)

Nợ quá hạn có sự phân bố không đồng đều cho các ngành kinh tế. Đối với ngành công nghiệp, trong hai năm 2009 không phát sinh nợ quá hạn nhưng đến năm 2010 và năm 2011 đều phát sinh nợ quá hạn

Nợ quá hạn có sự phân bố không đồng đều cho các ngành kinh tế. Chủ yếu đối với ngành công nghiệp(công nghiệp đóng tàu), trong hai năm 2009 không phát sinh nợ quá hạn nhưng đến năm 2010 và năm 2011 đều phát sinh nợ quá hạn. Năm 2010 nợ quá hạn là 110.912 triệu nhưng đến năm 2011 là 13.226 triệu đồng giảm 97.686 triệu đồng, nhận thấy công tác thu hồi vốn của chi nhánh đã hiệp thời và có hiệu quả.

Thương nghiệp dịch vụ và các ngành khác có dư nợ quá hạn chiếm tỷ trọng phần nhỏ. Ngành nông lâm nghiệp hầu như không cho vay mới mà chỉ tập chung thu hồi những khoản nợ quá hạn cũ và những khoản nợ quá hạn phát sinh nên tăng không đáng kể.

Bảng 10: Nợ quá hạn phân theo thành phần kinh tế

(Đơn vị triệu VND)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Tổng NQH trung – dài hạn	0	123.236	22.044
1.Kinh tế quốc doanh	0	92.427	15.431
2.Kinh tế ngoài quốc doanh	0	29.463	4.748
3.Kinh tế tư nhân	0	1.346	1.865

(Nguồn Báo cáo tín dụng NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Đối với doanh nghiệp nhà nước thường không có tình trạng phát sinh nợ quá hạn. Đây là điểm cần chú ý, vì hai năm 2010 – 2011 liên tục xuất hiện các khoản nợ quá hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nợ quá hạn trung dài hạn tại chi nhánh tập trung tại hai công ty thuộc tập đoàn Vinashin. Thể hiện sự yếu kém trong quản lý, lỏng lẻo trong công tác tổ chức hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp sử dụng vốn của nhà nước, làm cho hiệu quả sử dụng vốn không có hiệu quả. Dẫn đến tình trạng thu hồi nợ tại chi nhánh gặp khó khăn, ứ đọng vốn gây mất hiệu quả tín dụng. Ngân hàng cần phải thận trọng hơn trong quyết định cấp tín dụng và tăng cường độ giám sát thực hiện hoạt động kinh doanh của khách hàng này.

Trong hai năm 2010 và 2011, dư nợ quá hạn trung dài hạn cũng tập trung và khối khách hàng ngoài quốc doanh và tư nhân cá thể. Đối với khách hàng tư nhân cá thể việc thu hồi nợ còn khó khăn. Trình độ người dân trên địa bàn còn chưa cao do vậy trước sự khủng hoảng của nền kinh tế, và tốc độ lạm phát và giá cả leo thang làm cho hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn, không có lãi hoặc thu lỗ đến không trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

2.3.4. Tình hình nợ khó đòi trung – dài hạn:

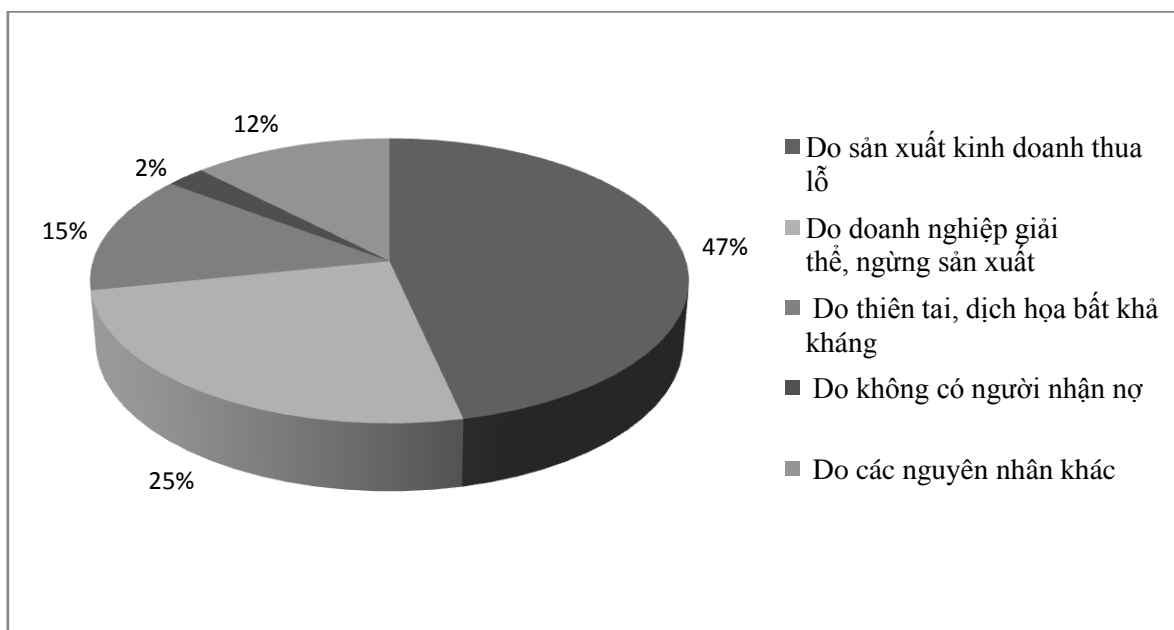
Để dẫn tới tình trạng nợ khó đòi có rất nhiều nguyên nhân, ở đây ta tập trung vào phân tích hai loại nguyên nhân chủ yếu là nguyên nhân do chủ quan của cán bộ tín dụng và nguyên nhân khách quan về phía khách hàng. Riêng nguyên nhân về phía khách hàng lại chia thành: do sản xuất kinh doanh thua lỗ, do doanh nghiệp giải thể hoặc ngừng sản xuất, do thiên tai dịch họa bất khả kháng, do không có người nhận nợ và nguyên nhân còn lại được xếp vào nguyên nhân khác. Số liệu ở bảng dưới đây sẽ cho ta biết tình trạng nợ khó đòi của chi nhánh đến thời điểm 31/12/2011.

Bảng 11: Dư nợ quá hạn khó đòi theo nguyên nhân đến 31/12/2011

Chỉ tiêu	Số tiền	%
1. Tổng dư nợ trung dài hạn quá hạn	516994	100
2. Nợ trung dài hạn khó đòi	15.250	2,9%
3. Nguyên nhân nợ trung dài hạn khó đòi	-	-
- Do chủ quan cán bộ tín dụng	-	-
- Do khách quan:	-	-
+Do sản xuất kinh doanh thua lỗ	7.097	46,54%
+ Do doanh nghiệp giải thể, ngừng sản xuất	3.843	25,2%
+ Do thiên tai, dịch họa bất khả kháng	2.059	13,5%
+ Do không có người nhận nợ	371	2,43%
+ Do các nguyên nhân khác	1.880	12,33%

(Nguồn Báo cáo tín dụng NH Công Thương Chi nhánh Hải Phòng 2009-2010 2011)

Biểu đồ 6: Thể hiện Dư nợ quá hạn theo nguyên nhân khách quan



(Nguồn Báo cáo tín dụng NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2010 2011)

Tỷ lệ nợ trung dài hạn khó đòi so với tổng nợ trung dài hạn quá hạn là 2,9% là tỷ lệ thấp nằm trong giới hạn an toàn cho phép. Nhưng vẫn cần đặc biệt chú ý khoản nợ này tập trung tại Công ty Vận tải Biển Đông (10.121 triệu đồng) chiếm tỷ trọng cao nhất trong nợ quá hạn trung dài hạn tại chi nhánh.

Quan sát nguyên nhân của những khoản nợ khó đòi thấy tập trung lớn vào nguyên nhân sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, quản lý yếu kém thua lỗ (do sản xuất kinh doanh thua lỗ là 46,54 %, do giải thể ngừng sản xuất là 25,2%). Có thể nói nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng sản xuất kinh doanh thua lỗ là do vấn đề quản lý, như ví dụ của công ty thiết kế tàu thủy Hạ Long.

Dư nợ khó đòi do nguyên nhân thiên tai bất khả kháng cũng chiếm một tỷ lệ không nhỏ so với tổng nợ khó đòi. Những khoản nợ khó đòi này chủ yếu là khoản cho vay theo chế độ cho vay hộ nghèo phát triển trồng rừng và kinh tế trang trại. Tuy là một lĩnh vực đầu tư không mới, nhưng lại là cho vay hộ nghèo vay tín chấp theo quy định của chính phủ, một đối tượng khách hàng hết sức phức tạp đối với ngân hàng

Các nguyên nhân khác ngoài bốn nguyên nhân trên có tổng nợ khó đòi là 1.880 triệu chiếm tỷ trọng 12,33%, một tỷ lệ khá lớn mà chi nhánh cần xem xét cụ thể chi tiết từng món vay để có thể thu hồi được.

2.3.5. Lợi nhuận tín dụng trung- dài hạn:

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng cũng như bao doanh nghiệp khác là lời nhuận. Việc nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng có thể dẫn đến chi phí tăng, độ an toàn của các món vay giảm xuống làm cho lợi nhuận giảm, an toàn tín dụng bị đe dọa. Do vậy nâng cao hiệu quả tín dụng trung dài hạn phải phù hợp khả năng đảm bảo ngân hàng có lợi nhuận và an toàn tín dụng.

Ngân hàng sẽ không thực hiện việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng nếu lợi nhuận ngân hàng bị đe dọa về lâu dài. Trong những năm qua chi nhánh luôn phân đầu đạt lợi nhuận tối đa.

Bảng 12: Kết quả kinh doanh tín dụng trung – dài hạn

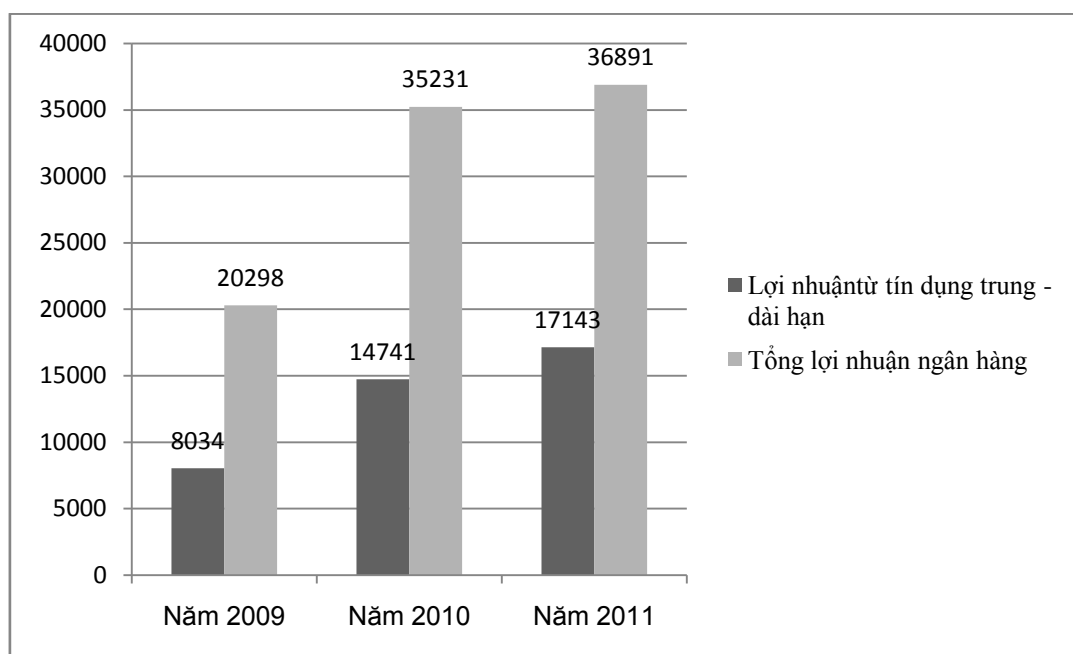
Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Lợi nhuận từ tín dụng trung - dài hạn	8.034	14.741	17.143
Dư nợ tín dụng trung dài hạn bình quân	264.060	345.590	516.994
Tổng lợi nhuận ngân hàng	20.298	35.231	36.891
Tỷ suất sinh lời của tín dụng trung dài hạn	3,0%	4,3%	3,3%
Mức đóng góp của tín dụng trung dài hạn	39,6%	41,8%	46,5%

(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2011)

Theo số liệu trên biểu 13: ta thấy tỷ suất sinh lời của tín dụng trung – dài hạn lẫn mức đóng góp của tín dụng trung- dài hạn vào tổng lợi nhuận ngân hàng đều tăng. Mỗi một đồng tín dụng trung – dài hạn bỏ ra thu được về khoảng thu được khoảng 0,03 đồng lời nhuận vào năm 2009, đến năm 2010 tăng lên và thu được 0,043 đồng nhưng sang năm 2011 lại giảm xuống còn 0,033 đồng lời nhuận.

Đây là con số cũng tương đối cao bởi lợi nhuận ngân hàng, đặc biệt là thu nhập hoạt động chi nhánh vẫn dựa trên tín dụng là chính, thu nhập từ hoạt động dịch vụ khác còn rất hạn chế.

Biểu đồ 7: Thể hiện lợi nhuận từ hoạt động tín dụng trung – dài hạn



(Nguồn: BC hoạt động kinh doanh NH Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy 2009-2011)

Nhìn vào bảng biểu ta nhận thấy mức đóng góp của tín dụng trung – dài hạn vào lợi nhuận của ngân hàng qua các ba năm có xu hướng tăng. Năm 2010 so với năm 2009 đã có sự gia tăng mạnh. Năm 2009 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng trung dài hạn đạt 39,6 % nhưng đến năm 2010 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng trung dài hạn đã chiếm 41,8 % , năm 2011 lợi nhuận đạt 46,5% trong tổng lợi nhuận hoạt động ngân hàng. Tăng trưởng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng trung dài hạn năm 2010 so với năm 2009 tăng 6707 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 80,2%, năm 2011 tăng 2403 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 16,3%. Đây là một sự cố gắng đáng kể của chi nhánh trong hoạt động tín dụng trung - dài hạn trước hoàn cảnh kinh tế khó khăn hiện nay.

2.3.6. Một số chỉ tiêu định tính

Để đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng thì chi nhánh ngân hàng cũng đã nỗ lực tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo yếu tố an toàn trong kinh doanh.

✓ *Thủ tục cho vay đơn giản phù hợp với quy chế cho vay:*

Chi nhánh vẫn từng bước giảm bớt mọi thủ tục đối với các nghiệp vụ nhưng vẫn đảm bảo độ an toàn tối đa. Đến nay, sự sửa đổi, bổ sung một số điều của thông tư số 13/2010/TT- NHNN quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng và Quy chế cho vay tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1627/2011/QĐ – NHNN...Tạo cho chi nhánh một bước đột phá mới. Thủ tục cho vay không hề gây phiền hà cho khách hàng. Khách hàng được hướng dẫn làm thủ tục rất chu đáo, tận tình, ngoài ra còn được cán bộ tín dụng tư vấn cho hoạt động kinh doanh của khách hàng. Quá trình thẩm định một món vay diễn ra chặt chẽ hơn. Ví dụ, với mỗi món vay đều có từ hai cán bộ tín dụng trở lên thẩm định. Với những khoản vay lớn có tài sản thế chấp thì có lãnh đạo (giám đốc, phó giám đốc) cũng tham gia thẩm định, do đó công tác thẩm định mang tính khách quan hơn.

Việc thẩm định món vay không còn chỉ dựa trên tài sản thế chấp nữa mà còn dựa và rất nhiều các chỉ tiêu: tính khả thi của dự án, tính chấp pháp lý và năng lực pháp lý của khách hàng, tình hình tài chính của khách hàng, uy tín của khách hàng, tình hình thị trường và dự báo tương lai của sản phẩm dự án... Mọi món vay dù lớn hay nhỏ, ngắn hay dài đều có hợp đồng tín dụng ký kết theo sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng.

Sau khi cho vay, các cán bộ tín dụng rất có trách nhiệm trong công tác giám sát sử dụng vốn vay đúng mục đích và thường xuyên đôn đốc thực hiện tốt nghĩa vụ trả nợ. Từng bước như vậy, đến nay chi nhánh đã thu nợ được đầu hết những khoản nợ tồn đọng giải đoạn trước chuyển sang. Kết quả đó đã chứng minh tính thiết thực và hiệu quả trong công tác thực hiện quy chế cho vay mới của đội ngũ cán bộ tín dụng chi nhánh Ngân hàng Công Thương Bãi Cháy.

✓ *Thời gian xét duyệt nhanh chóng:*

Đến nay, Nghị định 49 – NHCT quy định thời hạn xét duyệt tối đa là 30 ngày kể từ sau khi nhận được hồ sơ xin vay vốn. Riêng chi nhánh, đã có các món vay được xét duyệt cho vay chỉ trong vòng 4- 5 ngày .Còn các món vay ví

dụ như vay tiêu dùng của cán bộ công nhân viên bằng tín chấp chỉ diễn ra trong vòng một đến hai ngày do đó rất được các khách hàng ủng hộ và hưởng ứng. Định giá tài sản thế chấp theo giá thị trường cũng tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận được vốn ngân hàng theo đúng quy định cho vay.

✓ *Cơ sở vật chất, khoa học công nghệ ngân hàng luôn được nâng cấp và đổi mới.*

Trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, Ngân hàng Công Thương chi nhánh Bãi Cháy được đánh giá là ngân hàng có cơ sở vật chất và ứng dụng mạng lưới tín học tốt nhất trong số các tổ chức tín dụng hoạt động tại đây. Tham gia hệ thống thanh toán tiền điện tử, đầu năm 2009, chi nhánh đã được trang bị lại và nâng cao một loạt máy tính mới ở tất cả các phòng, đặc biệt là phòng kinh doanh và phòng kế toán. Nhờ có hệ thống này mà những công việc giấy tờ và quản lý trở nên gọn nhẹ, tạo cho cán bộ tín dụng có nhiều thời gian tiếp cận khách hàng. Các thủ tục làm việc với khách hàng trở nên nhanh chóng hơn tạo tâm lý thoải mái và tin tưởng ở khách hàng.

Có thể nói những đổi mới trong công tác tín dụng không chỉ bởi những quy định mới trong quy chế mà còn được quyết định bởi trình độ, đạo đức, nghiệp vụ của các cán bộ tín dụng. Với phương châm đầu tư để đổi mới toàn bộ đội ngũ cán bộ tín dụng, chi nhánh đã tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng cũ đi học thêm. Thay đổi đội ngũ quản lý trực tiếp mới, tuyển mới những cán bộ tín dụng trẻ có trình độ, có lòng nhiệt tình và hăng say công việc.

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

Bảng 13: Diễn biến lượng khách hàng đến giao dịch tín dụng 2009- 2011

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1.Lượng khách hàng đến giao dịch tín dụng	221	306	406
Trong đó: KH trung – dài hạn	80	102	150
2.Số khách hàng còn dư nợ	192	250	360
Trong đó: KH trung – dài hạn	76	98	135

Số khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh năm sau cao hơn năm trước cả tín dụng nói chung và tín dụng trung – dài hạn nói riêng, thể hiện uy tín của chi nhánh ngày một tăng cao. Việc thực hiện tiếp xúc, thẩm định và cho vay khách hàng đều diễn ra trực tiếp giúp cho chi nhánh sớm lựa chọn được khách hàng truyền thống và lâu dài nhưng chi phí cho một món vay thường cao, thời gian thẩm định dài. Do đó áp lực công việc với cán bộ tín dụng của chi nhánh còn khá lớn nên hiệu quả công việc chưa cao.

2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN TẠI NHTMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY

2.4.1. Những kết quả đạt được:

- Trong những năm qua, hoạt động của ngân hàng gặp khó khăn do tác động của môi trường kinh tế, nhưng dưới sự chỉ đạo của ban lãnh đạo ngân hàng, sự quan tâm sát sao của Ngân hàng Công Thương Việt Nam, chi nhánh ngân hàng Bãi Cháy cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên đã phát huy truyền thống và nội lực, tranh thủ thời cơ để khắc phục khó khăn và phấn đấu hoàn thành kế hoạch đặt ra.

- Trong công việc điều tra lập hồ sơ xét duyệt cho vay tại chi nhánh đã thực hiện đúng quy chế ban hành của các cấp có thẩm quyền. Mặt khác ngân hàng đã điều tra các dự án vay vốn được nhanh chóng, phát tiền vay đúng tiến độ, thu nợ lãi như cam kết cũng như theo hoàn cảnh thực tế.

- Chi nhánh ngân hàng đã lựa chọn những cán bộ giỏi, có trình độ chuyên môn, trách nhiệm với công việc, nhiệt tình vào phòng kinh doanh để đầu tư những công trình trọng điểm, nhiều khó khăn, tạo điều kiện giúp đỡ chủ đầu tư hoàn tất trong thời gian ngắn nhất đưa công trình vào sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Ngân hàng đã triển khai tốt công tác tiếp cận doanh nghiệp, hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành sớm các thủ tục xin vay nhanh chóng và thuận lợi.

- Chi nhánh ngân hàng đã tận dụng triệt để các nguồn huy động vốn từ Việt Nam Đồng cũng như USD để cho vay với lãi suất hợp lý, đảm bảo đúng quy định làm cho doanh số cho vay tăng, thu nợ tín dụng trung – dài hạn cũng tăng.

- Trong những năm qua chi nhánh đã đạt được những kết quả đáng kể: doanh thu cho vay, thu nợ tín dụng trung dài hạn tăng, dự nợ tín dụng trung dài hạn tăng khẳng định sự tiếp nhận của khách hàng đối với chi nhánh ngân hàng.

2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân:

Bên cạnh những kết quả đạt được hoạt động tín dụng trung dài hạn của chi nhánh ngân hàng Bãi Cháy trong thời gian qua cũng bộc lộ một số hạn chế, tồn tại.

2.4.2.1. Những tồn tại

- Chính sách tín dụng còn nhiều điểm chưa phù hợp. Tuy chính sách tín dụng của ngân hàng đã có những mềm dẻo và thay đổi phù hợp với cơ chế thị trường, tuy nhiên cũng có nhiều điểm chưa phù hợp. Tính chủ động và phán quyết của chi nhánh còn bị hạn chế. Đôi lúc cơ chế tín dụng giữa trụ sở và chi nhánh quá chặt chẽ, ít linh hoạt làm giảm khả năng tiếp cận nguồn vốn trung dài hạn của chi nhánh ngân hàng.

- Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay trung dài hạn của chi nhánh chưa thực sự hoàn thiện. Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay trung dài hạn của chi nhánh đã được mở rộng đạt được một số kết quả đáng kể, song trên thực tế chi nhánh ngân hàng vẫn có sự ưu tiên đối với các doanh nghiệp quốc

doanh, chi nhánh vẫn còn khá dè dặt hoặc chưa thực sự quan tâm nhiều đến thành phần kinh tế ngoài quốc doanh.

- Quy mô của các khoản vay bằng đồng ngoại tệ còn chiếm tỷ lệ thấp, chủ yếu là đồng nội tệ

- Tình trạng nợ quá hạn còn chưa hoàn toàn kiểm soát được. Kết quả hoạt động kinh doanh tín dụng trung – dài hạn còn chưa được cao.

2.4.2.2. Những nguyên nhân

Tồn tại những hạn chế nói trên là do rất nguyên nhân trong đó có cả những nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan.

- Nguyên nhân khách quan

- Môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng trung dài hạn chưa được hoàn thiện. Sự thiếu thống nhất, thiếu đồng bộ trong các quy định của pháp luật gây khó khăn cho hoạt động tín dụng trung dài hạn trong việc nâng cao mức dư nợ và an toàn tín dụng trung dài hạn tại chi nhánh.

- Một số yếu tố của môi trường kinh tế vĩ mô chưa thật sự ổn định như tỷ giá hối đoái, lạm phát đã ảnh hưởng đến lãi suất, tỷ trọng, chất lượng cho vay của ngân hàng.

- Các doanh nghiệp còn khá lúng túng trong lựa chọn hướng đầu tư, dự án thiếu khả thi và không đủ điều kiện về mức vốn tự có tham gia. Các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn rất cao nhưng họ lại không đủ điều kiện vay vốn: như không có các dự án khả thi, không đủ vốn tự có tham gia dự án, không có đủ tài sản thế chấp hợp pháp.

- Do sự cạnh tranh gay gắt giữa các TCTD, các ngân hàng khác trên cùng địa bàn hoạt động trong khi chi nhánh mới thành lập và đi vào hoạt động chưa lâu.

- Nguyên nhân chủ quan

- Ngân hàng còn quá thận trọng với đối với khách hàng vay vốn nhất là đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Ngân hàng luôn cho rằng vay các doanh nghiệp quốc doanh là an toàn hơn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. An toàn vốn là điều rất quan trọng và các ngân hàng đã thực hiện tốt các mục tiêu

đó. Nhưng ngân hàng cũng cần phải cân nhắc giữa sự thận trọng của mình và kết quả thu được. Vẫn biết cho vay đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh có rủi ro hơn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh nhưng không vì vậy mà ngân hàng ít quan tâm tới doanh nghiệp ngoài quốc doanh, cái căn bản là khâu tiến hành thẩm định dự án cho vay, phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro để tạo điều kiện kinh doanh cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả đang cần nhu cầu vốn.

- Chi nhánh ngân hàng trong quy trình xét duyệt cho vay còn chưa sáng tạo, linh hoạt còn khá máy móc trong việc chấp hành quy định của cấp trên.
- Mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng chưa rộng rãi do chưa có sự hiểu biết lẫn nhau nhiều.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BẮI CHÁY

3.1. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BẮI CHÁY TRONG THỜI GIAN 2012- 2015

Theo kế hoạch đề ra của chi nhánh ngân hàng giai đoạn 2012 – 2015, phương hướng phát triển tín dụng trung – dài hạn được cụ thể hóa như sau:

- Lựa chọn những dự án hậu quả của các đơn vị để xét duyệt cho vay. Khi xét duyệt dự án, lấy hiệu quả và tính khả thi của dự án là tiêu chuẩn hàng đầu.

- Duy trì thường xuyên việc đánh giá, phân loại khách hàng theo định kì (trên cơ sở các thông tin có chọn lọc), từ đó xây dựng hạn mức tín dụng cho từng khách hàng, có chính sách lãi suất phù hợp kết hợp với chính sách phát triển sản phẩm dịch vụ, theo hướng đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng để có thể gia tăng số dịch vụ cung cấp cho từng khách hàng, đồng thời tăng doanh số giao dịch.

- Mở rộng cho vay sang các lĩnh vực khác và các thành phần kinh tế khác như công ty cổ phần, doanh nghiệp ngoài quốc doanh, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. . .

- Tăng cường thu thập thông tin về các chương trình đầu tư phát triển của thành phố, của các bộ ngành, các tổng công ty, kết hợp với tình hình hoạt động của doanh nghiệp, lên kế hoạch tiếp cận cụ thể và có các chính sách phù hợp, đáp ứng đúng nhu cầu khách hàng.

- Thực hiện nghiêm túc luật tổ chức tín dụng và quy trình tín dụng của ngành, nâng cao vai trò công tác thẩm định dự án trong xét duyệt cho vay trung và dài hạn, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, nhất là đối với các doanh nghiệp có dấu hiệu khó khăn ngăn chặn việc không phát sinh thêm nợ quá hạn và rủi ro trong tín dụng.

Chi nhánh ngân hàng quyết tâm thực hiện và lập nhiều thành tích cao, hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ từ NHTMCP Công Thương Việt Nam đã giao phó.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG-DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY

3.2.1. Đa dạng hoá cơ cấu, loại hình cho vay trung dài hạn

Muốn phát triển và thu hút được khách hàng, ngân hàng phải có nhiều loại sản phẩm để thoả mãn nhu cầu của nhiều loại khách hàng khác nhau. Đồng thời đa dạng hoá các loại khách hàng cũng làm giảm rủi ro cho hoạt động ngân hàng, Vì vậy, trong thời gian tới chiến lược sản phẩm của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy cần phải hướng tới những nội dung sau:

- Hiện nay, phần lớn hơn 60% khách hàng doanh nghiệp lớn là doanh nghiệp nhà nước vì vậy cần mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, hộ gia đình, cá nhân trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, đảm bảo an toàn vốn tín dụng bằng cách khoán triệt để để cho cán bộ tín dụng về số lượng khách hàng và dư nợ. Khi cho vay khu vực ngoài quốc doanh ngân hàng phải thực sự linh hoạt, nhạy bén, biết nhìn nhận đâu là khách hàng tin cậy đồng thời phân tích xem khách hàng nào có khả năng trả nợ, khách hàng nào không có khả năng trả nợ để có biện pháp xử lý kịp thời.

- Mở rộng cho vay ngoại tệ với những khách hàng có khả năng tái tạo ngoại tệ hoặc tìm được nguồn cung ngoại tệ từ các doanh nghiệp khác, cho vay kết hợp với áp dụng các biện pháp phòng chống rủi ro tỉ giá, xác định khả năng hỗ trợ ngoại tệ của ngân hàng đối với một số khách hàng có doanh số giao dịch lớn để nâng mức tăng trưởng tín dụng một cách an toàn trên cơ sở chính sách cung ứng ngoại tệ phù hợp với tình hình cung cầu.

- Đổi mới quan điểm chính sách và cơ cấu cho vay phù hợp với nền kinh tế. Chuyển đổi cơ cấu đầu tư cho vay phù hợp với sự dịch chuyển cơ cấu của nền kinh tế xã hội của địa phương và chính phủ. Trong thời gian tới, ngân hàng cần cho vay các dự án sử dụng công nghệ tiên tiến, có tác động tốt tới môi trường,

có ảnh hưởng tới sự phát triển của tỉnh, của đất nước, tạo công ăn việc làm cho người lao động.

3.2.2. Đa dạng hoá các đối tượng khách hàng, thực hiện chiến lược khách hàng hợp lý

Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển được thì phải tiêu thụ được sản phẩm. Mà người đứng ra nhận sản phẩm của họ chính là các khách hàng. Ngân hàng cũng vậy, khách hàng là người quyết định sự tồn tại của mỗi ngân hàng. Vì vậy việc xây dựng chiến lược khách và thực hiện tốt chiến lược đó là một việc làm rất quan trọng và cần thiết. Chiến lược cần được xây dựng trên quan điểm hợp tác kinh doanh ngày càng sâu rộng với các nhà sản xuất trên cơ sở lợi ích kinh tế trước mắt và lâu dài, xác định khách hàng chiến lược lâu dài và khẳng định khách hàng trước mắt để có quan hệ chặt chẽ hơn với khách hàng, nhất là với khách hàng quen. Để thực hiện được điều này, ngân hàng cần phải:

Mở rộng mạng lưới phục vụ để thu hút đông đảo các tầng lớp dân cư và các doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch, trụ sở làm việc tiếp khách phải thuận tiện, khang trang, sạch đẹp, văn minh.

Ngân hàng phải luôn tìm hiểu nhu cầu của khách hàng và kịp thời đáp ứng nhu cầu đó của khách hàng, cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ trên nguyên tắc bình đẳng hai bên cùng có lợi. Duy trì mối quan hệ với khách hàng sẵn có và tìm kiếm khách hàng mới.

Đơn giản hoá các thủ tục trong điều kiện có thể nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn tín dụng.

Tiến hành phân loại khách hàng cho phù hợp theo từng tiêu thức:

- Phân loại theo ngành nghề, thành phần qua đó có thể xem xét nâng cao tỷ trọng ngành nào có lợi nhuận để thu hồi vốn, phù hợp với đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước.

- Phân loại theo tình hình tài chính, vay trả sòng phẳng. Để lựa chọn đối tác thích hợp, chọn lọc khách hàng, ưu tiên những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, trả nợ đúng hạn.

3.2.3. Nâng cao công tác thẩm định dự án đầu tư

Thẩm định dự án đầu tư là công việc khá quan trọng đối với hoạt động tín dụng trung dài hạn của NHTM. Bởi lẽ, nếu thẩm định sai một dự án, nhất là đối với dự án đầu tư lớn ngân hàng đó có thể bị mất vốn, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, hiệu quả kinh doanh, làm giảm lợi nhuận của ngân hàng, mất khách hàng tốt nếu dự án đó là dự án tốt khả thi. Ngược lại, nếu một dự án được thẩm định đúng, toàn diện, có chất lượng sẽ giúp ngân hàng tránh được một số rủi ro không đáng có. Có thể nói chất lượng của công tác thẩm định tài chính dự án quyết định chất lượng tín dụng trung dài hạn. Để làm tốt công tác thẩm định dự án đầu tư Ngân hàng Công Thương chi nhánh Bãi Cháy cần thực hiện tốt các nội dung sau:

- Phải nâng cao chất lượng thu thập và xử lý thông tin. Các thông tin phải được kiểm tra chính xác kỹ càng trước khi phân tích. Muốn vậy thông tin phải thu thập từ nhiều nguồn khác nhau để so sánh đối chiếu. Các nguồn thông tin phải được thu thập từ chính bản thân doanh nghiệp đi vay, từ hồ sơ lưu trữ của ngân hàng, từ bạn hàng của doanh nghiệp hoặc từ phương tiện thông tin đại chúng. Nhưng để có thể lấy được lượng thông tin nhiều nhanh, đầy đủ với tốc độ cao thì ngân hàng phải thu thập một cách thường xuyên. Sau đó mới tiến hành phân loại, lưu trữ khi cần có thể lấy ngay.

- Hệ thống các chỉ tiêu về thẩm định dự án đầu tư phải đầy đủ có mối quan hệ chặt chẽ để phản ánh dự án đầu tư một cách hiệu quả nhất, trung thực nhất. Các chỉ tiêu đó tập trung chia thành hai nhóm chính: một là, các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của dự án đầu tư. Hai là, nhóm phản ánh mức độ rủi ro của dự án. Trong mỗi nhóm chỉ tiêu phải lựa chọn xác định số lượng, loại chỉ tiêu để phản ánh đặc thù của nhóm sao cho phù hợp với hoàn cảnh phân tích cụ thể.

- Nâng cao chất lượng thẩm định cho các cán bộ tín dụng, cần thường xuyên mở các lớp bồi dưỡng và nâng cao chất lượng cho cán bộ tín dụng, mở các khoá học để phổ biến văn bản pháp luật mới ban hành của ngành cũng như trong lĩnh vực cho vay, đặc biệt các văn bản hướng dẫn về hạch toán trong các doanh nghiệp.

3.2.4. Cho vay kịp thời đối với các dự án có hiệu quả kinh tế

Ngân hàng cần tiến hành cho vay đầy đủ kịp thời đối với từng dự án, từng công trình tránh tình trạng cho vay thiếu hài hoà, khi thì tràn lan, khi thì thừa thớt. Trong quá trình xét duyệt cho vay, ngân hàng cần chú trọng đến những dự án phục vụ xây dựng cơ sở hạ tầng cho nền kinh tế, đảm bảo đầu tư đúng mục đích, đúng kế hoạch, có khả năng trả nợ lãi vay đúng hạn, có khả năng thu hồi vốn nhanh... Sau khi công trình xét duyệt cho vay, ngân hàng cần giải ngân theo đúng kế hoạch tiến độ thi công công trình, dự án đã đề ra.

3.2.5. Tăng cường các biện pháp thu hồi nợ, xử lý các khoản vay nợ quá hạn.

Sau khi thực hiện tốt công tác thẩm định dự án, ngân hàng đồng ý cho khách hàng vay vốn, nhưng không có nghĩa là ngân hàng cứ thế giải ngân rồi đợi khách hàng đến trả nợ cho mình mà ngân hàng phải chủ động giám sát, đôn đốc khách hàng trả nợ nhằm ngăn chặn kịp thời những rủi ro có thể gặp phải. Khi một dự án đầu tư trung dài hạn cho vay đúng mục đích, đúng thời điểm số vốn ghi trong hợp đồng tín dụng thì việc quản lý vốn vay là theo dõi kiểm tra số tiền mà doanh nghiệp rút ra có sử dụng đúng mục đích hay không? Thông qua các hoá đơn, chứng từ hợp pháp, nếu doanh nghiệp sử dụng đúng mục đích thì ngân hàng tiếp tục cấp vốn tiếp và ngược lại ngân hàng sẽ không cấp vốn mà tiến hành thu hồi vốn đã cho vay và xử lý theo chế độ tín dụng. Ngoài ra, ngân hàng cần phải theo dõi, bám sát tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để phát hiện kịp thời khả năng có thể phát sinh nợ quá hạn, nợ khó đòi để từ đó có biện pháp xử lý kịp thời. Để làm được điều này, yêu cầu đặt ra là cán bộ tín dụng phải có tinh thần trách nhiệm cao, có trình độ chuyên môn. Phải đi sâu đi sát các doanh nghiệp một cách khéo léo để tránh mất lòng khách hàng, tuyệt đối tránh tình trạng kiểm tra trên giấy tờ hoặc quá tin tưởng vào khách hàng quen để buông lỏng kiểm soát, điều đó sẽ đi đến rủi ro.

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

➤ Biện pháp khai thác: Áp dụng biện pháp này để xử lý các khoản cho vay có vấn đề có thể mô tả như một chương trình phục hồi để áp đặt lên người vay với sự thỏa thuận và cộng tác của họ. Đây không phải là công cụ pháp lý, mà có thể ngân hàng hướng dẫn cho người vay trên nhiều khía cạnh nhằm tác động đến khả năng tạo ra và thu hồi được lợi nhuận. Với doanh nghiệp, ngân hàng có thể khuyến khích thực hiện lại một chương trình mở rộng sản xuất cải tiến phương thức bán tăng thêm sản phẩm mới, hoặc loại bỏ một số hoạt động không sinh lời hay không có viễn cảnh sáng sủa... Tất cả được hoạch định để giảm bớt chi phí tăng doanh số bán ra và lợi nhuận như vậy. Tăng khả năng trả nợ của người vay, giảm bớt được rủi ro cho ngân hàng.

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

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

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

- + Đang còn hoạt động sản xuất kinh doanh có nguồn thu nhập và có khả năng trả nợ.
- + Có thiện chí trả nợ, trong quá trình sử dụng vốn đã trả được một phần nợ gốc trả lãi hàng tháng đều đặn
- + Tài sản thế chấp, cầm cố thuộc sở hữu hợp pháp của khách hàng, dễ phát mại.

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

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

- Nếu các khoản cho vay không có thế chấp, đảm bảo thì ngân hàng phải chờ sự phán quyết của việc thu hồi nợ.

3.2.6 Tăng cường các biện pháp phân tán rủi ro

Trên thực tế, có rất nhiều các loại rủi ro khác nhau mà các nhà quản lý, tín dụng không thể lường trước được các rủi ro này xuất phát từ các nguyên nhân khác nhau như: thiên tai, hỏa hoạn, kinh tế, chính trị... hay nguyên nhân chủ quan (từ phía khách hàng) như lừa đảo, chiếm dụng vốn, thông tin không trung thực... Vì vậy, ngân hàng phải có các biện pháp thích hợp để hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất. Có thể áp dụng một số biện pháp sau:

- Tránh dồn vốn: ngân hàng nên đầu tư vào nhiều các dự án khác nhau. Tránh đầu tư tập chung vào một hay một số ít khách hàng, nhất là những khách hàng sản xuất kinh doanh nhưng sản phẩm hàng hóa không mang tính thiết yếu, sản xuất những mặt hàng nhà nước không khuyến khích, nhu cầu năng lực cạnh tranh không ổn định, trong quá trình sản xuất kinh doanh dễ gặp rủi ro. Không đầu tư quá nhiều để sản xuất kinh doanh một loại sản phẩm hàng hóa.

- Liên kết đầu tư (cho vay hợp vốn): Có thể hạn chế, phân tán rủi ro bằng cách liên kết các ngân hàng với nhau để cùng đầu tư vào một dự án lớn nào đó mà một ngân hàng không thể đáp ứng được vì nhu cầu vay vốn quá lớn hoặc bị ràng buộc bởi Luật ngân hàng: “không được cho vay một doanh nghiệp quá

15% vốn tự có của ngân hàng”. Trong cho vay hợp vốn các ngân hàng phải cùng nhau ký kết hợp đồng đầu tư, thỏa thuận rõ trách nhiệm, quyền hạn của mỗi bên trong hợp đồng đầu tư. Do đó, nếu có rủi ro xảy ra thì sẽ không ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của mỗi ngân hàng.

- Tham gia bảo hiểm tín dụng: là một giải pháp mang tính nguyên tắc cần phải có trong kinh doanh tín dụng. Biện pháp này được áp dụng phổ biến ở nước phát triển, nhưng ở Việt Nam trong điều kiện hiện nay hoạt động bảo hiểm tín dụng chưa được áp dụng rộng rãi. Tuy nhiên, chúng ta vẫn đề cập tới một hình thức bảo hiểm tín dụng của khách hàng. Khách hàng vay vốn tín dụng, tham gia mua bảo hiểm ngành nghề mà họ kinh doanh hoặc mua bảo hiểm của tài sản vay. Vì vậy, những khoản tín dụng trong trường hợp này coi như cùng được bảo hiểm gián tiếp. Phương pháp này không phát sinh thao tác nghiệp vụ cho ngân hàng. Để sử dụng tốt hình này, về phía ngân hàng cần có những chính sách ưu tiên về vốn cho vay, lãi suất đối với các doanh nghiệp, cá nhân mua bảo hiểm.

3.2.7. Nâng cao công nghệ ngân hàng:

Một công nghệ được hiểu đầy đủ phải bao gồm bốn yếu tố: thiết bị, con người, tổ chức và thông tin. Do vậy để nâng cao công nghệ của mình ngân hàng cần phải quan tâm phát triển cả bốn yếu tố sau:

➤ Về thiết bị ngân hàng: Hiện nay các ngân hàng đang đứng trước nhu cầu về đổi mới trước hết là đổi mới thiết bị ngân hàng công thương cần phải nâng cao hệ thống thiết bị của mình trước hết là hệ thống mạng máy tính. Đây là điều kiện để ngân hàng hội nhập vào cộng đồng tài chính quốc tế nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu quản lý, nâng cao khả năng cạnh tranh. Thực hiện đổi mới hoàn thiện các phần mềm ứng dụng để nâng cao chất lượng dịch vụ, nghiệp vụ một cách nhanh chóng hơn.

➤ Về con người: Con người luôn là yếu tố quyết định sự thành công của một tổ chức. Để có một khoản tín dụng có chất lượng, yếu tố trước tiên thuộc về người cán bộ tín dụng. Họ phải là người am hiểu khách hàng, nắm bắt được thị

hiếu của khách hàng, hiểu biết rõ thực lực tài chính khả năng thanh toán của khách hàng kể cả trong hiện tại cũng như trong tương lai, xác định khả năng phát triển và dự báo được biến động trong tương lai. Đồng thời, cán bộ tín dụng phải nắm bắt được tâm lý của khách hàng, xem xét mức độ trung thực của khách hàng để đảm bảo tính an toàn cho khoản vay. Muốn vậy, cán bộ tín dụng phải là người có khả năng giao tiếp ứng xử hợp lý để có thể duy trì mối quan hệ khách hàng trong hiện tại, đồng thời thu hút được khách hàng tiềm năng. Sự tác động của chính sách kinh tế hay ảnh hưởng của các biến động trên thị trường đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là vô cùng phức tạp và khó lường. Điều này đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có kiến thức về thị trường, về lĩnh vực chuyên môn mà khách hàng của mình đang tiến hành. Tất cả những yêu cầu trên đối với một cán bộ tín dụng dường như là quá nhiều, không thể có đầy đủ những yếu tố đó. Vì vậy, ngân hàng phải có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, sớm thực hiện tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng, nâng cao trình độ chuyên môn. Công tác đào tạo có trọng điểm, toàn diện và đạt hiệu quả, tránh đào tạo tràn lan, lãng phí mà không đạt hiệu quả. Ưu tiên đào tạo cán bộ chủ chốt trước, sau đó đào tạo cán bộ kế cận có năng lực và phẩm chất đạo đức tạo. Hoạt động tín dụng sử dụng phần lớn nguồn vốn của ngân hàng, giao tiền vào tay người khác, chính vì vậy, cán bộ tín dụng phải có trình độ chuyên môn cao. Nhất là trong lĩnh vực trung dài hạn, phải thẩm định dự đoán trước cho một thời gian dài, vì vậy cán bộ tín dụng phải có cái nhìn tổng quát, có đầu óc phán đoán nhanh nhạy. Chính vì vậy, ngân hàng nên chọn những cán bộ có đầy đủ năng lực và nhiệt tình trong công tác vào hoạt động tín dụng trung dài hạn.

➤ Về tổ chức: ngân hàng công thương nên củng cố bộ máy của mình cho hoàn thiện, bộ máy tổ chức gọn nhẹ hợp lý giữa các phòng ban, linh hoạt, khoa học tránh chồng chéo trong công việc. Để đơn giản hoá thủ tục và không lãng phí thời gian trong quá trình xin vay cho khách hàng thì đây cũng là biện pháp tốt cần thực hiện.

➤ Về thông tin: ngân hàng công thương cần cập nhật thường xuyên liên tục thông tin biến động trên thị trường, của nền kinh tế, những thông tin liên quan đến hoạt động tín dụng trung dài hạn để có biện pháp chủ động kịp thời khi xảy ra trường hợp xấu. Đặc biệt ngân hàng cần phải cập nhật thông tin về sự đổi mới công nghệ ngân hàng trong hệ thống ngân hàng cả trong và ngoài nước để từ đó có sự tiếp thu kế thừa, thích ứng một cách hợp lý và đem lại hiệu quả cao.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Công Thương Việt Nam

- Đối với các dự án lớn của các Tổng công ty lớn, đề nghị Ngân hàng Công Thương Việt Nam cân đối, hỗ trợ nguồn vốn với lãi suất hợp lý đảm bảo khả năng cạnh tranh của Chi nhánh. Việc ban hành chế độ nghiệp vụ tín dụng nên tránh mâu thuẫn chồng chéo với các quy định chung của Nhà nước.

- Do tính chất phức tạp của công tác cho vay, nên cần sớm nghiên cứu ban hành cơ chế về chính sách, chế độ, thể lệ làm việc, nghĩa vụ quyền lợi của đội ngũ cán bộ tín dụng, có chính sách ưu đãi với cán bộ tín dụng về thu nhập, phương tiện đi lại, đảm bảo an toàn. Thường xuyên quan tâm tới việc động viên, khen thưởng với những cán bộ tín dụng giỏi để có cơ sở đề nghị xét chọn, khen thưởng hàng năm. Có chính sách khuyến khích thoả đáng mới đảm bảo được chất lượng tín dụng và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng đạt hiệu quả cao.

- Tăng cường năng lực công nghệ cả về trang thiết bị và các chương trình tiện ích, các chương trình phần mềm ứng dụng, nhất là các chương trình cung cấp thông tin phục vụ cho công tác tín dụng ở những chi nhánh lớn trên những địa bàn mà có cạnh tranh gay gắt.

- Hỗ trợ Ngân hàng Công Thương Chi nhánh Bãi Cháy trong công tác đào tạo cán bộ (ngắn hạn, dài hạn; trong nước, ngoài nước) nhằm nâng cao trình độ, kỹ năng hoạt động trong cơ chế thị trường.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN)

Ngân hàng nhà nước cần thực hiện tốt hơn trong công tác thanh tra, giám sát ngân hàng: Công tác thanh tra ngân hàng rất có hiệu quả đối với hoạt động của hệ thống ngân hàng. Vừa phát hiện kịp thời xử lý những sai sót đồng thời thấy được như những điểm chưa hợp lý trong hệ thống văn bản pháp quy của NHNN, từ đó có sự điều chỉnh và thay đổi kịp thời hợp lý hơn.

- Về cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng: Nhìn chung hệ thống văn bản pháp quy của NHNN về hoạt động tín dụng đã có nhiều điểm mới, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các NHTM tháo gỡ phần nào khó khăn, vướng mắc cho NHTM trong quá trình làm thủ tục thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản, cho vay và xử lý tài sản đảm bảo để thu nợ. Việc không ngừng hoàn thiện các văn bản pháp luật về đảm bảo tiền vay và quy chế cho vay vẫn chưa sát với tình hình thực tế và chưa phù hợp với các văn bản mới ban hành. Ngân hàng nhà nước cần không ngừng nghiên cứu, bổ sung và hoàn thiện các cơ chế, chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất, tránh luật chồng chéo luật để tạo điều kiện cho công tác tín dụng, đặc biệt là tín dụng trung dài hạn tại các NHTM được an toàn và hiệu quả hơn.

- Ngân hàng nhà nước cần đảm bảo thông tin chính xác, đầy đủ kịp thời cho hệ thống ngân hàng hoạt động: Thông tin ở đây gồm hai loại đó là thông tin về doanh nghiệp và thông tin có tính chất định hướng cho hoạt động của NHTM. Những thông tin về doanh nghiệp sẽ được thu thập qua trung tâm tín dụng của NHNN, bao gồm thông tin về khả năng tài chính, hiệu quả kinh doanh, hệ số an toàn vốn, quan hệ tín dụng của khách hàng với các NHTM, các doanh nghiệp khác. Đây là những căn cứ quan trọng, đáng tin cậy để các NHTM sử dụng trong quá trình thẩm định khách hàng trong hoạt động tín dụng của mình. Bên cạnh những thông tin về doanh nghiệp, NHNN còn phải nắm vững để cung cấp cho các NHTM những thông tin về phương hướng, nhiệm vụ, mục tiêu, quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế của đất nước, của từng địa phương, từng khu vực trong từng thời kỳ để tư vấn cho NHTM về những ngành, lĩnh vực mũi nhọn cần

tập trung vốn tín dụng nhằm góp phần thực hiện những chủ trương đường lối chung của Đảng, Nhà nước đồng thời góp phần phát huy hiệu quả đồng vốn cho vay, bảo đảm an toàn tín dụng cho các NHTM.

3.3.3. Kiến nghị với Nhà Nước

Nhà nước cần tạo lập môi trường kinh tế pháp lý đồng bộ cho hoạt động tín dụng trung và dài hạn theo các hướng.

-Có quy hoạch phát triển tổng thể theo vùng lãnh thổ và theo các khu vực cũng như quy hoạch và hướng phát triển của từng ngành kinh tế. Định kì lập và công bố định hướng phát triển từng thời kỳ đó. Đây là cơ sở để Ngân hàng Công Thương Việt Nam hoạch định chính sách đầu tư tín dụng trung và dài hạn cho từng ngành kinh tế cụ thể.

-Việc điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với tình hình kinh tế – xã hội là cần thiết nhưng không nên quá nhiều lần trong năm ảnh hưởng đến tâm lý người gửi tiền, khó huy động được vốn dài hạn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay.

-Nghiên cứu việc mở rộng hoạt động của các cơ quan kiểm toán tài chính và các tổng cục quản lí vốn doanh nghiệp. Các cơ quan này có nhiệm vụ kiểm tra, kiểm soát quá trình hạch toán vốn của doanh nghiệp theo định kỳ và khi có yêu cầu, xác nhận vào báo cáo tài chính của doanh nghiệp trước khi chủ đầu tư gửi báo cáo đến Ngân hàng.

-Tăng cường các biện pháp quản lí nhà nước đối với doanh nghiệp, cần có biện pháp kinh tế, hành chính bắt buộc các doanh nghiệp chấp hành đúng Pháp lệnh kế toán thống kê.

-Tiếp tục hoàn thiện và phát triển thị trường chứng khoán của Việt Nam. Nó sẽ cho phép các ngân hàng mua bán các chứng chỉ tiền gửi dài hạn của ngân hàng. Đồng thời chính phủ cũng nên cho phép các ngân hàng thương mại lớn được phép phát hành trái phiếu gọi vốn từ nước ngoài.

-Ban hành và hoàn thiện hệ thống các văn bản luật và dưới luật để tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, bao gồm

các văn bản chủ yếu sau:

- + Luật về mua bán và chuyển nhượng chứng khoán và giấy tờ có giá.
- + Luật về sở hữu tài sản, và các văn bản dưới luật quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các cơ quan quản lý nhà nước về cấp chứng từ sở hữu tài sản.
- + Các văn bản về thế chấp, cầm cố tài sản, xử lý, phát mại tài sản, xử lý công nợ của doanh nghiệp thua lỗ, phá sản...

- Thành lập và phát triển các công ty bảo hiểm tín dụng. Bảo hiểm tín dụng là một biện pháp hết sức quan trọng nhằm giảm thiểu rủi ro. Quỹ bảo hiểm tín dụng là một hình thức tạo lập niềm tin cho người gửi tiền, khuyến khích người dân gửi tiền dài hạn vào các ngân hàng, đồng thời có tác dụng hạn chế thiệt hại về vốn khi ngân hàng cho vay gặp rủi ro và còn hạn chế rủi ro phá sản ngân hàng.

KẾT LUẬN

Qua một thời gian thực tập nghiên cứu về hoạt động tín dụng trung dài hạn tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy đã giúp em nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của tín dụng trung dài hạn đối với nền kinh tế nói chung và ngân hàng nói riêng, đồng thời em cũng thấy được những bước tiến triển mạnh mẽ của chi nhánh ngân hàng trong hoạt động tín dụng. Qua chuyên đề này, em mong muốn đóng góp một phần ý kiến nhỏ bé của mình trong vấn đề nâng cao hiệu quả tín dụng trung dài hạn tại ngân hàng công thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy, để ngân hàng ngày một phát triển bền vững, đóng góp vào sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

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

Một lần nữa, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất tới cô giáo **ThS.Hoàng Thị Hồng Lan**, ban giám đốc cùng các anh chị cán bộ tín dụng phòng kinh doanh của NHTMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy đã tận tình tạo điều kiện giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề này.

Em xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- *Giáo trình nghiệp vụ Ngân hàng thương mại- Học viện Ngân hàng*
- *Lý thuyết tài chính tiền tệ - Đại học kinh tế quốc dân*
- *Tiền tệ và hoạt động Ngân hàng – Lê Vinh Danh*
- *Giáo trình tín dụng Ngân hàng – NXB Thống kê*
- *Quản trị ngân hàng thương mại – Đại học kinh tế Quốc Dân*
- *Các số báo, tạp chí ngân hàng năm 2009 năm 2010 năm 2011*
- *Trang web VietinBank.com.vn*
- *Các tài liệu khác*

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	16
1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (NHTM)	16
1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng Thương mại:	16
1.1.2. Chức năng, vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường	16
1.1.2.1. Chức năng của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường	17
1.1.2.2. Vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường	18
1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng Thương mại	19
1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn:	19
1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn	20
1.1.3.3 Hoạt động khác:.....	21
1.2. TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	22
1.2.1. Khái niệm tín dụng trung dài hạn.....	22
1.2.2. Đặc điểm của tín dụng trung - dài hạn	23
1.2.3. Các hình thức tín dụng trung - dài hạn.....	25
1.2.4. Vai trò của tín dụng trung - dài hạn trong nền kinh tế thị trường.....	27
1.2.4.1 Đối với nền kinh tế.....	27
1.2.4.2. Đối với Ngân hàng	28
1.2.4.3 Đối với Doanh nghiệp	29
1.3. HIỆU QUẢ TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN	30
1.3.1. Quan niệm hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn:.....	30
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn:	31
1.3.2.1 Các chỉ tiêu định lượng:	31
1.3.2.2. Các chỉ tiêu định tính:	34

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn tại Ngân hàng Thương mại.....	37
1.3.3.1. Nhân tố từ phía khách hàng.....	37
1.3.3.3. Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô (khách quan):.....	40
1.3.4. Sự cần thiết và một số kinh nghiệm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn	42
1.3.4.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn.....	42
1.3.4.2. Một số kinh nghiệm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung - dài hạn	44
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY	47
2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY	47
2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam	47
2.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy	48
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy	49
2.1.4. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Bãi Cháy	52
2.1.4.1. Khách hàng cá nhân	52
2.1.3.2 Khách hàng doanh nghiệp	52
2.2 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY NĂM 2011.....	53
2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:.....	53
2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011	54
2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn:	54
2.2.2.2. Hoạt động tín dụng:.....	58

2.2.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:	59
2.2.2.4 Hoạt động dịch vụ thu phí.....	60
2.3 THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG- DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY.....	62
2.3.1. Quy mô cho vay trung – dài hạn:	62
2.3.2. Thu nợ cho vay trung- dài hạn:	70
2.3.3. Tình hình nợ quá hạn trung - dài hạn:	71
2.3.4. Tình hình nợ khó đòi trung – dài hạn:.....	75
2.3.5. Lợi nhuận tín dụng trung- dài hạn:.....	77
2.3.6. Một số chỉ tiêu định tính	78
2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG - DÀI HẠN TẠI NHTMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY.....	81
2.4.1. Những kết quả đạt được:	81
2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân:	82
2.4.2.1. Những tồn tại.....	82
2.4.2.2. Những nguyên nhân	83
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY	85
3.1. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY TRONG THỜI GIAN 2012- 2015.....	85
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG-DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÃI CHÁY	86
3.2.1. Đa dạng hoá cơ cấu, loại hình cho vay trung dài hạn	86
3.2.2. Đa dạng hoá các đối tượng khách hàng, thực hiện chiến lược khách hàng hợp lý.....	87

3.2.3. Nâng cao công tác thẩm định dự án đầu tư.....	88
3.2.4. Cho vay kịp thời đối với các dự án có hiệu quả kinh tế.....	89
3.2.5. Tăng cường các biện pháp thu hồi nợ, xử lý các khoản vay nợ quá hạn.....	89
3.2.6. Tăng cường các biện pháp phân tán rủi ro.....	91
3.2.7. Nâng cao công nghệ ngân hàng:	92
3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	94
3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Công Thương Việt Nam.....	94
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN)	95
3.3.3. Kiến nghị với Nhà Nước	96
KẾT LUẬN	98
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	99

Biểu đồ 1: Thể hiện biến động của tổng nguồn vốn huy động	55
Bảng 1: Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo khách hàng và loại tiền gửi.....	56
Bảng 2. Tình hình huy động vốn từ tiền gửi phân loại theo kỳ hạn tiền gửi	57
Biểu đồ 2: Thể hiện sự biến động của tổng dư nợ cho vay.....	59
Bảng 3.: Biểu diễn quy mô tín dụng (2009- 2011)	62
Biểu đồ 3: Thể hiện Dư nợ tín dụng trung - dài hạn	63
Bảng 4: Diễn biến cơ cấu cho vay trung dài hạn theo thành phần kinh tế.....	64
Bảng 5: Diễn biến cơ cấu cho vay trung dài hạn theo thành ngành kinh tế.....	67
(2009- 2011)	67
Bảng 6: Cơ cấu cho vay trung dài hạn theo loại tiền tệ	69
Biểu đồ 4: Thể hiện cơ cấu trung dài hạn theo loại tiền tệ	69
Bảng 7: Thể hiện tình hình thu nợ.....	70
Biểu đồ 5: Thể hiện tình hình thu nợ 2009- 2011	71
Bảng 8: Tình hình nợ quá hạn trung dài hạn.....	72
Bảng 9 .Nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế(Đơn vị triệu VNĐ)	73
Bảng 10: Nợ quá hạn phân theo thành phần kinh tế	74
Bảng 11: Dư nợ quá hạn khó đòi theo nguyên nhân đến 31/12/2011	75
Biểu đồ 6: Thể hiện Dư nợ quá hạn theo nguyên nhân khách quan	76
Bảng 12: Kết quả kinh doanh tín dụng trung – dài hạn	77
Biểu đồ 6: Thể hiện lợi nhuận từ hoạt động tín dụng trung – dài hạn	78
Bảng 13: Diễn biến lượng khách hàng đến giao dịch tín dụng 2009- 2011	81