

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 : Đặng Thị Thanh

Giảng viên hướng dẫn: Ths. Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM
CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.**

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

**Sinh viên : Đặng Thị Thanh
Giảng viên hướng dẫn : Ths. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG – 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đặng Thị Thanh

Mã SV: 120058

Lớp: QT 1201 T

Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng
Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

- Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
 - Xây dựng cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại hiện nay.

- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hồng Bàng.
- Đưa ra các giải pháp và kiến nghị hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hồng Bàng.

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

Số liệu thu thập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hồng Bàng:

- Báo cáo kết quả kinh doanh 3 năm 2009, 2010, 2011;
- Bảng cân đối kế toán 3 năm 2009, 2010, 2011;
- Thuyết minh báo cáo tài chính 2009, 2010, 2011.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hồng Bàng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng.

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 27 tháng 08 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 02 tháng 12 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)

LỜI MỞ ĐẦU

Hệ thống Ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam chiếm một vị trí 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 nhất. 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. Vấn đề đặt ra là: Làm thế nào để hoạt động tín dụng thật sự có hiệu quả trong giai đoạn nền kinh tế đang gặp nhiều khó khăn? Vì hiệu quả tín dụng được nâng cao sẽ giúp các NHTM giảm được chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lý và đặc biệt giảm được những thiệt hại rất lớn do không thu hồi được vốn tín dụng. Thông qua đó, khả năng sinh lời của các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng được tăng lên, làm tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả hoạt động cho các NHTM. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tức là tăng khả năng quay vòng vốn tín dụng, cho phép NHTM mở rộng các hình thức dịch vụ cũng như quy mô vốn tín dụng. Từ đó, các NHTM không những duy trì được mối quan hệ với những khách hàng truyền thống mà còn mở rộng thu hút được những khách hàng mới. Đó cũng là cách để các NHTM mở rộng thị trường, nâng cao lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Với thế mạnh của 1 ngân hàng đã khẳng định được thương hiệu của mình, trong giai đoạn 2009-2011, Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng vẫn giữ được vị trí dẫn đầu của mình trong tình hình kinh tế có nhiều biến động. Nhìn chung, huy động vốn, doanh số cho vay và dư nợ tín dụng vẫn giữ được ổn định. Tỷ lệ nợ xấu nằm trong giới hạn an toàn cho phép (<3%), từng bước giảm dần nợ quá hạn. Tuy nhiên, thực tế hoạt động tín dụng còn gặp nhiều khó khăn, nổi cộm lên là vấn đề hiệu quả tín dụng vẫn chưa cao, nhiều thời điểm dễ xảy ra tình trạng mất cân đối giữa vốn huy động và vốn cho vay, chưa mở rộng được nhiều phương thức cho vay và đối tượng cho vay. 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.

Chính vì vậy, hiệu quả hoạt động tín dụng đang là một vấn đề được chi nhánh Vietinbank Hồng Bàng 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 Hồng Bàng em đã chọn đề tài: ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng”*** cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu khóa luận gồm 3 chương:

Chương I: Ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng.

Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng.

Đề tài này được tiến hành nghiên cứu trong giai đoạn kinh tế Việt Nam có nhiều biến động. Cụ thể là chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu và lạm phát tăng cao. Trên cơ sở nghiên cứu các số liệu về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – chi nhánh Hồng Bàng trong 3 năm 2009, 2010 và 2011, người viết sẽ xem xét các tác động của những biến động trên đã ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng như thế nào. Từ đó đưa ra các giải pháp thiết thực góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng mà chi nhánh có thể áp dụng vào thực tiễn.

Là một sinh viên mới được trang bị kiến thức căn bản, thời gian nghiên cứu và kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, các cán bộ công nhân viên ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng và bất cứ ai quan tâm đến vấn đề này để đề tài được hoàn thiện hơn.

Sinh viên thực hiện

ĐẶNG THỊ THANH.

CHƯƠNG I: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG 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 (Luật số 47/2010/QH12) - Điều 4, khoản 1, khoản 3 và khoản 12 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”*⁽¹⁾

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

⁽¹⁾Mục 2, điều 98 - Luật các Tổ chức tín dụng.

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 tài chính của xã hội.

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

1.1.2.1. Chức năng 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:

- **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 của 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, kiểm soát 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 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 có 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 CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

Trong hoạt động của các NHTM Việt Nam hiện nay, hoạt động tín dụng là một nghiệp vụ truyền thống, nền tảng, chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản và cơ cấu thu nhập, nhưng cũng là hoạt động phức tạp, tiềm ẩn những rủi ro lớn cho các NHTM. Tín dụng trong điều kiện trong nền kinh tế mở, cạnh tranh và hội nhập vẫn tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong kinh doanh ngân hàng và đang đặt ra những yêu cầu mới về nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Để hiểu rõ hơn về tín dụng ta tìm hiểu một số vấn đề sau:

1.2.1. Khái niệm tín dụng:

Ta có thể hiểu, tín dụng NHTM như sau: *“Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, tái chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác”*⁽²⁾

Tuỳ theo từng quốc gia, từng thời kỳ mà có những quy định cụ thể của hoạt động tín dụng. 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 được xác định như sau:

-Thời hạn cho vay ngắn hạn: được xác định phù hợp với các chu kỳ sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng, nhưng tối đa không quá 12 tháng. Tín dụng ngắn hạn thường được sử dụng vào mục đích tiêu dùng trong ngắn hạn.

-Thời hạn cho vay trung hạn: từ 1 năm 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. 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.

⁽²⁾ Giáo trình “Ngân hàng thương mại”- PGS.TS Nguyễn Văn Tiến-NXB Thống kê 2009.

-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 được huy động từ nguồn sau:**

+ Nguồn huy động từ tiền gửi khách hàng: là những nguồn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của cá nhân, doanh nghiệp. Nguồn vốn huy động này cũng chiếm tỷ lệ tương đối lớn 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 (NH) muốn tập trung huy động...

+ 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:

a. Tín dụng ngắn hạn:

♦ Thời gian thu hồi vốn nhanh: Do các khoản cho vay ngắn hạn có thời hạn ngắn (dưới 12 tháng) nên thời gian thu hồi lại vốn của các khoản vay này thường nhanh.

♦ Độ rủi ro thấp hơn: Những khoản tín dụng ngắn hạn có thời gian đầu tư ngắn nên ít chịu tác động của các yếu tố bất lợi từ môi trường. Do đó, độ rủi ro đối với các khoản vay ngắn hạn thấp hơn nhiều so với những khoản vay trung - dài hạn.

♦ Giá trị khoản vay thường nhỏ: Các khoản vay ngắn hạn chủ yếu dùng vào mục đích tiêu dùng ngắn hạn. Thông thường, các hợp đồng tín dụng ngắn hạn thường có giá trị nhỏ.

b. Tín dụng trung – dài hạn:

♦ Thời gian thu hồi vốn chậm: 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. 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: 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 :

a. Tín dụng ngắn hạn:

1. Phương thức cho vay từng lần:

- Là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn, khách hàng và ngân hàng đều làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

- Thường áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên với các hình thức chủ yếu là: cho vay vốn lưu động, cho vay bù đắp thiếu hụt tài chính tạm thời, cho vay bắc cầu, cho vay hỗ trợ triển khai các đề tài nghiên cứu khoa học, công nghệ, cho vay tiêu dùng trong dân cư.

2. Phương thức cho vay theo hạn mức:

- Khi áp dụng phương thức này, phải đảm bảo dư nợ cho vay không vượt quá hạn mức cho vay đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng.

- Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận thời hạn duy trì hạn mức cho vay trong Hợp đồng tín dụng, nhưng tối đa là 12 tháng.

3. Phương thức cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:

Là việc ngân hàng chấp nhận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt đại lý của ngân hàng.

Ngân hàng sẽ có quy định và hướng dẫn cụ thể việc phát hành thẻ tín dụng, quy định sử dụng thẻ tín dụng, thanh toán nợ và lãi khi thẻ tín dụng đến hạn, xử lý vi phạm về sử dụng thẻ tín dụng, về thanh toán nợ và lãi không đúng hạn đối với khách hàng.

4. Phương thức cho vay theo hạn mức cho vay dự phòng:

Là việc ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để đầu tư cho dự án.

Hạn mức tín dụng, thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng và mức phí cho hạn mức tín dụng dự phòng được ghi trong hợp đồng tín dụng. Căn cứ vào đó, Ngân hàng thông báo với khách hàng hạn mức tín dụng dự phòng được mở. Mỗi lần rút tiền vay trong hạn mức tín dụng dự phòng, khách hàng lập giấy nhận nợ kèm theo các chứng từ cần thiết gửi Ngân hàng.

5. Phương thức cho vay theo hạn mức thấu chi:

Ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản cho phép khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của Chính phủ và Ngân hàng về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

6. Cho vay theo các phương thức khác:

Bao gồm các hình thức cho vay khác như: cho vay ủy thác, cho vay trả góp...

b. 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 hình thức: *cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính*. Nghiệp vụ tín dụng

trung – dài hạn của các ngân hàng trong những năm gần đây triển khai theo các hình thức sau:

1. 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.

2. 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.

3. Bảo lãnh 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.

4. 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 trong nền kinh tế thị trường.

1.2.4.1. 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 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 ưu đãi cung cấp tín dụng cho các khách hàng. Không những thu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng mà còn thu thêm lợi nhuận từ các dịch vụ khác cung cấp cho khách hàng. Hơn nữa, năng lực cung cấp tín dụng 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.

1.2.4.2. 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 lớn và tín dụng của ngân hàng sẽ đáp ứng nhu cầu này của doanh nghiệp. Tín dụng của ngân hàng 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 từ ngân hàng vừa giúp doanh nghiệp thực hiện được chiến lược kinh doanh vừa 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 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 của ngân hàng là đòn bẩy thúc đẩy doanh nghiệp khai thác triệt để đồng vốn để kinh doanh có lãi và thắng lợi trong cạnh tranh. Vì vậy, tín dụng vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế.

1.2.4.3. Đối với nền kinh tế.

- Tín dụng 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 vốn cho vay 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 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 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 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 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...

1.3. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG .

1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng:

Tín dụng ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế nước ta, đặc biệt trong công cuộc công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước. Tín dụng ngân hàng 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 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 được xem xét là có hiệu quả khi nó đảm bảo được ba yếu tố:

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

Điều này có nghĩa là các ngân hàng khi tiến hành cho vay thì khoản cho vay đó phải đem lại thu nhập cho ngân hàng, đảm bảo trang trải được chi phí trả lãi cho

vốn huy động hoặc đi vay, các chi phí cho hoạt động tín dụng 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 hoạt động tín dụng là yếu tố quan trọng và cần thiết đầu tiên đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. 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 nên 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.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng:

1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng:

Hiệu quả hoạt động tín dụng 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 của ngân hàng ta sử dụng một số chỉ tiêu phản ánh như sau:

a. Xét trên góc độ ngân hàng:

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

1. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%).

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%) =

$$\frac{\text{Dư nợ năm nay} - \text{Dư nợ năm trước}}{\text{Dư nợ năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc

tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

2. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%).

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 phân rông 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.

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV (\%)} = \frac{\text{DSCV năm nay} - \text{DSCV năm trước}}{\text{DSCV năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. (Tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi). Tỷ lệ tăng trưởng DSCV càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

3. Tỷ lệ thu lãi (%).

$$\text{Tỷ lệ thu lãi (\%)} = \frac{\text{Tổng lãi đã thu trong năm}}{\text{Tổng lãi phải thu trong năm}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của NH, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay. Tỷ lệ này càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của NH càng tốt, ngược lại NH đang

gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng, chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu trong ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng, và có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai. (Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt).

4. Tỷ lệ Doanh số cho vay/Vốn huy động (%).

$$\text{Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động} = \frac{\text{Doanh số cho vay}}{\text{Vốn huy động}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh có bao nhiêu vốn dùng vào việc cho vay trên 100 đơn vị vốn huy động được. Tỷ lệ này càng gần đến 100% cho thấy việc huy động vốn của NH đáp ứng đủ nhu cầu cho vay. Nếu tỷ lệ này >100% thì việc huy động vốn của NH không đủ đáp ứng nhu cầu vốn cho vay. NH phải sử dụng các nguồn khác với lãi suất cao hơn và điều này làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của NH.

5. Tỷ lệ Dư nợ/Vốn huy động (%).

$$\text{Tỷ lệ Dư nợ / Vốn huy động} = \frac{\text{Tổng Dư nợ}}{\text{Tổng Vốn huy động}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh NH cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, cho biết hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa. Đồng thời cũng phản ánh tính thanh khoản của NH (khả năng đáp ứng nhu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm) và cũng đồng thời phản ánh khả năng sinh lợi từ tài sản huy động của NH. Tỷ lệ này càng thấp thì tính thanh khoản của NH càng cao. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này thấp thì hoạt động cho vay của NH chưa phát huy được hết hiệu quả và ngược lại.

6. Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%).

Doanh số thu nợ đến hạn

$$\text{Tỷ lệ thu nợ đến hạn (\%)} = \frac{\text{Tổng dư nợ đến hạn}}{\text{Doanh số thu nợ đến hạn}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng thông qua việc thu nợ của NH. Tức là phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng thông qua việc đánh giá khả năng thu hồi các khoản nợ đến hạn, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng: kế hoạch cho vay và đôn đốc thu hồi nợ. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

7. Tỷ lệ nợ quá hạn (%).

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn (\%)} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại ngân hàng (phản ánh rủi ro tiềm ẩn trong tổng dư nợ cho vay), đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay và đôn đốc thu hồi nợ. Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, và ngược lại.

8. Tỷ lệ nợ xấu.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu (\%)} = \frac{\text{Tổng nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Bên cạnh chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, người ta còn dùng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Tổng nợ xấu của ngân hàng bao gồm nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Chính vì vậy chỉ tiêu này cho thấy thực chất chất lượng tín dụng tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, và ngược lại.

9. Vòng quay vốn Tín dụng (vòng).

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

Trong đó:

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

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì hiệu quả sử dụng vốn được coi là tốt và việc đầu tư càng an toàn.

10. Số khách hàng được vay vốn.

Chỉ tiêu này phản ánh số lượng khách hàng của ngân hàng qua các thời kỳ, cho thấy khả năng thu hút khách hàng của ngân hàng trong thời gian qua.

b. Xét trên góc độ khách hàng:

Khách hàng là người trực tiếp quản lý, sử dụng vốn tín dụng. Đối với khách hàng thì 1 khoản tín dụng tốt được biểu hiện ở 1 số chỉ tiêu sau:

- Doanh thu tăng từ dự án sử dụng vốn tín dụng;
- 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 có thể mở rộng hoạt động sản xuất, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Vì thế, từ mục tiêu của doanh nghiệp, tín dụng ngân hàng 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 hoạt động tín dụng, 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.

a. Xét trên góc độ 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 thủ, chuẩn xác trong công tác thẩm định về dự án, khả năng tài chính, năng lực pháp 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. Với những khách hàng quen thuộc thì công tác thẩm định tốn ít thời gian và chi phí hơn, thời gian xét duyệt cho vay ngắn hơn. Với một khách hàng mới thì 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. Giai đoạn này yêu cầu phải có những cán bộ tín dụng giỏi, có chuyên môn tốt để đưa ra những quyết định chính xác trong khoản 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, 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 tạo được 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.

b. Xét trên góc độ khách hàng:

- Dự án sử dụng vốn 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 và vẫn mang lại cho doanh nghiệp một khoản thu nhập.

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

1.3.3.1. 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 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 dỡ 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 rủi ro 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.

1.3.3.2. 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, khách hàng 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.

-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 cố 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.

1.3.3.3. Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô:

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. 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 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. Hoạt động tín dụng 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 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 từ ngân hàng.

- Môi trường pháp lý: Môi trường pháp lý có thể ảnh hưởng tốt hoặc không tốt đến quy mô và chất lượng hoạt động tín dụng. 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, các quy định chồng 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 hoạt động tín dụng 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 giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại các Ngân hàng thương mại.

1.3.4.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

- Đối với Ngân hàng:

Hiệu quả của hoạt động tín dụng góp phần lành mạnh hóa các quan hệ tín dụng, các thủ tục tín dụng 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 cao 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 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 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 ngân hàng 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 của ngân hàng được nâng cao thì thị trường của ngân hàng được mở rộng.

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng 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 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, 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.

● Đối với nền kinh tế:

Hiệu quả hoạt động tín dụng 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 ngân hàng góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định tiền tệ, tăng trưởng kinh tế.

Tín dụng ngân hàng 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 từ hoạt động tín dụng 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.

Chính vì những lý do trên, việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng 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 giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại.

- Đa dạng hoá các hình thức cho vay: Bên cạnh những hình thức cho vay truyền thống, ngân hàng cần đa dạng hơn nữa các hình thức cho vay mới như: cho vay hợp vốn, cho vay tài trợ - ủy thác, 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, thương mại, 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, 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.

- 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.

- 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 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.

- Đa dạng hoá các danh mục đầu tư: không nên tập trung 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. Đặc biệt, nguồn tiền gửi có kỳ hạn dài là một nguồn vốn quan trọng để ngân hàng có tiềm lực mạnh trong việc cho vay. 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...

- Tăng cường đổi mới công nghệ ngân hàng: Trang bị, nâng cấp máy móc, thiết bị công nghệ thông tin chính là 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.

- 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.

Tóm lại, chương 1 phân tích các vấn đề lý luận, khái quát về hoạt động tín dụng của NH bao gồm khái niệm, phân loại tín dụng, vai trò của tín dụng và các vấn đề liên quan đến hiệu quả hoạt động tín dụng như: quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng. Những nền tảng lý luận này là cơ sở để

phân tích, là công cụ để đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng tại NH cũng như việc đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.

*****    *****

2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.

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

Ngân Hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam (Vietnam bank for Industry and Trade, viết tắt là VietinBank) được thành lập từ ngày 26/03/1988 trên cơ sở tách ra từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam theo Nghị định số 53/HĐBT của Hội đồng bộ trưởng. Là Ngân hàng thương mại lớn, giữ vai trò quan trọng, trụ cột của ngành Ngân hàng Việt Nam. Với sứ mệnh “Là tập đoàn tài chính ngân hàng hàng đầu Việt Nam, hoạt động đa năng, cung cấp sản phẩm và dịch vụ theo chuẩn mực quốc tế, nhằm nâng giá trị cuộc sống” và tầm nhìn: “Trở thành Tập đoàn tài chính ngân hàng hiện đại, hiệu quả hàng đầu trong nước và quốc tế”.

Hệ thống mạng lưới của VietinBank trải rộng khắp toàn quốc với 01 Sở Giao dịch, 150 chi nhánh và trên 1000 phòng giao dịch/ Quỹ tiết kiệm. Ngân hàng TMCP Công thương có 7 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 Ngân hàng.

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam là Ngân hàng đầu tiên của Việt Nam được cấp chứng chỉ ISO 9001:2000. Vietinbank là sáng lập viên và là đối tác liên doanh của Ngân hàng INDOVINA. Ngân hàng có quan hệ đại lý với trên 900 ngân hàng, định chế tài chính tại hơn 90 Quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới, là thành viên của Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, Hiệp hội các 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.

Ngày 15/04/2008, Ngân hàng Công thương Việt Nam đổi từ INCOMBANK sang thương hiệu mới là VIETINBANK. Từ ngày 08/07/2009, Ngân hàng Công thương Việt Nam chính thức chuyển đổi thành Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam. Ngày 20/10/2010 Vietinbank được cấp lại giấy chứng nhận doanh nghiệp mới thay cho giấy chứng nhận doanh nghiệp cấp lần đầu ngày 03/07/2009 với số vốn điều lệ trên 15.000 tỷ đồng, tăng hơn 34,8% so với vốn điều lệ cũ.

Vietinbank là ngân 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, NHTMCP Công thương không ngừng nghiên cứu, cải tiến các sản phẩm, dịch vụ hiện có và phát triển các sản phẩm mới nhằm đáp ứng cao nhất nhu cầu 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.

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Hồng Bàng.

- Tên giao dịch: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng (Viết tắt là Vietinbank).

- Trụ sở : Số 90 Trần Quang Khải – quận Hồng Bàng, Hải Phòng.

- Điện thoại: 031.3746682

- **Website:** www.vietinbank.vn

- **Swift Code:** **ICBVNVX160.**

VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng là một chi nhánh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, tiền thân là Ngân hàng quận Hồng Bàng, trực thuộc NHNN thành phố Hải Phòng, được thành lập năm 1979. Từ khi thành lập đến năm 1988, Ngân hàng hoạt động như một chi nhánh của NHNN Việt Nam, với quy mô và phạm vi còn hạn chế. Sau khi có quyết định chuyển đổi hệ thống Ngân hàng Việt Nam thành 2 cấp: NHNN thực hiện chức năng quản lý Nhà nước trong lĩnh vực tiền tệ Ngân hàng và NHTM thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ tín dụng là chủ yếu. Trong 04 Ngân hàng chuyên được hoạt động tại Việt Nam theo Nghị định số 53/NĐ-HĐBT ngày 26/03/1988 của Hội đồng Bộ trưởng có NHCT Việt Nam chuyên hoạt động trong lĩnh vực Công thương nghiệp. Cũng trong giai đoạn này, mô hình hoạt động của Ngân hàng quận Hồng Bàng được chuyển đổi cho phù hợp với sự vận động phát triển của nền kinh tế nói chung và của hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói riêng. Ngân hàng quận Hồng Bàng trở thành một đơn vị trực thuộc Ngân hàng Công Thương (NHCT) thành phố Hải Phòng, mang tên chi nhánh NHCT Hồng Bàng.

Tháng 10/1994, với phương châm thực hiện đổi mới mô hình NHCT, Chi nhánh Hồng Bàng trở thành chi nhánh của NHCT Việt Nam, chịu sự quản lý và phân công trực tiếp từ NHCT Việt Nam thay vì dưới sự quản lý của NHCT Hải Phòng như trước. Tháng 4/2009, Ngân hàng Công thương Việt Nam thực hiện cổ phần hóa và đổi tên thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Trên nền tảng cổ phần hóa, VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng đổi tên thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng và từng bước hòa nhập vào hoạt động chung của nền kinh tế quốc gia.

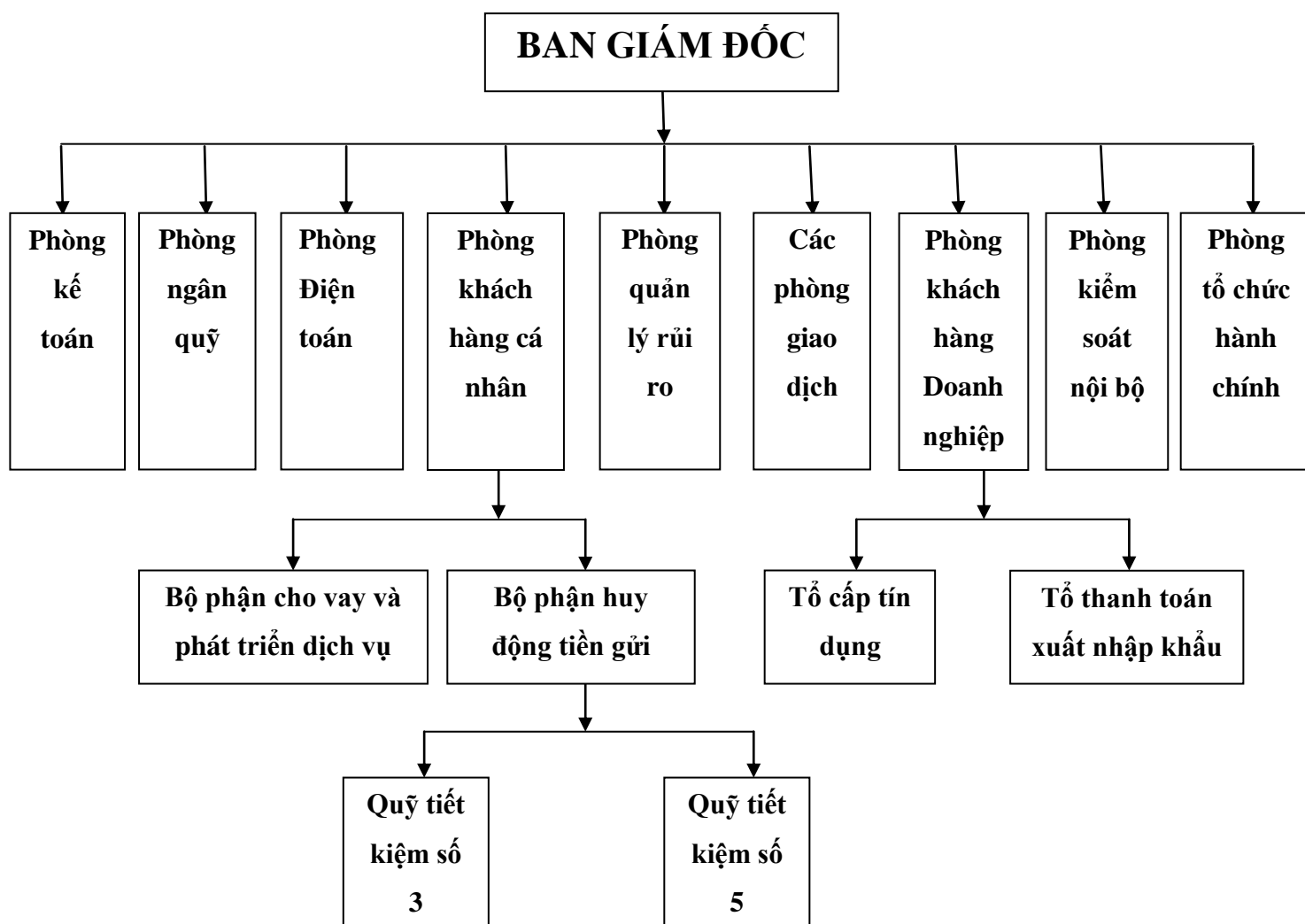
Trải qua hơn 24 năm xây dựng và phát triển, mặc dù chịu sự cạnh tranh khốc liệt của hơn 70 NHTM và các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước cùng hoạt động trên địa bàn Hải Phòng, nhưng bằng ý chí quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ của tập thể cán bộ, VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng không ngừng phát triển và

trở thành 1 trong 7 chi nhánh Ngân hàng lớn nhất thuộc VietinBank tại thành phố Hải Phòng. Ngân hàng đã vinh dự được đón nhận Huân chương lao động hạng 3 và hạng 2. Đặc biệt đầu năm 1999, VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng đã trở thành chi nhánh đầu tiên thuộc VietinBank được Nhà nước công nhận là doanh nghiệp loại 1.

2.1.2.1.Cơ cấu tổ chức của NHTM CP Công thương Hồng Bàng.

VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng thực hiện theo mô hình tổ chức là chi nhánh cấp I của VietinBank, gồm: Ban giám đốc và 10 phòng ban chức năng với trên 150 cán bộ công nhân viên. Mô hình tổ chức như sau:

Bảng 1.1: Cơ cấu tổ chức của ngân hàng



*Nguồn: Phòng tổ chức hành chính – NH TMCP Công thương chi nhánh Hồng Bàng.

Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban:

- Giám đốc chi nhánh: chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ bộ máy quản lý của ngân hàng, trực tiếp phụ trách Phòng Quản lý Rủi ro, Phòng Hành chính - Tổ chức, 02 Phòng Giao dịch và phòng Khách hàng Doanh nghiệp.
- Phòng Kế toán: Phản ánh kịp thời chính xác các nghiệp vụ kế toán phát sinh, thực hiện tính đúng, tính đủ các khoản thu nhập, chi phí, lỗ lãi, hỗ trợ cho Phó giám đốc phụ trách kế toán và Giám đốc chi nhánh. Trưởng phòng chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ cán bộ Phòng kế toán thực hiện các công việc đã được giao. Ngoài ra người trưởng phòng là người trực tiếp gặp gỡ trao đổi các công việc đối với những khách hàng mới có quan hệ giao dịch mở tài khoản tư nhân và doanh nghiệp. Trực tiếp điều hành công tác đối ngoại và dịch vụ chuyển tiền từ nước ngoài về và ngược lại.
- Phòng Ngân quỹ: Có nhiệm vụ điều hòa tiền mặt và ngân phiếu thanh toán một cách linh hoạt, đáp ứng kịp thời các nhu cầu thu chi tiền của khách hàng, quản lý tài sản cầm cố, thế chấp và các chứng từ, ấn chỉ có giá ngắn hạn khác; chấp hành quy định về an toàn kho quỹ và định mức tồn quỹ.
- Phòng Điện toán: Quản lý và cung cấp các thông tin phần mềm liên quan đến các hoạt động về kế toán, tín dụng nhận được từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Ngoài ra trưởng phòng chỉ đạo trợ giúp cho các phòng ban khác phục vụ công tác kinh doanh, hướng dẫn sử dụng và điều chỉnh, sửa chữa các máy vi tính trong công tác giao dịch và công tác phát sinh hàng ngày của chi nhánh. Thực hiện việc truyền nhận các thông tin từ chi nhánh lên Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam và ngược lại.
- Phòng khách hàng cá nhân: Bao gồm 02 bộ phận chính là Bộ phận cho vay và bộ phận huy động tiền gửi dân cư. Bộ phận cho vay chuyên khai thác mảng khách hàng là các cá nhân vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng. Bộ phận huy động tiền gửi dân cư bao gồm 7 bàn tiết kiệm, có chức năng huy động nguồn vốn (ngoại tệ và nội tệ) tạm thời nhàn rỗi trong

dân cư để điều chuyển nguồn vốn huy động phục vụ cho bộ phận làm công tác kinh doanh thực hiện công tác cho vay đối với khách hàng. Ngoài ra trưởng phòng còn chỉ đạo bộ phận nghiệp vụ tính trả lãi vay tiết kiệm cho khách hàng gửi tiền tiết kiệm.

- Phòng Khách hàng Doanh nghiệp: Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng doanh nghiệp bằng tín dụng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng doanh nghiệp nhằm mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu thụ; phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao; thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền; tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong và ngoài nước, trực tiếp làm dịch vụ uỷ thác nguồn vốn thuộc Chính phủ, các Bộ ngành... ; thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề hướng khắc phục.

*Bộ phận thanh toán Xuất Nhập khẩu: Thực hiện nghiệp vụ thanh toán đối với các ngân hàng trong khu vực cũng như các ngân hàng trên thế giới mà Ngân hàng Công thương có quan hệ, thực hiện chức năng mua bán ngoại tệ theo uỷ quyền của Ngân hàng Công thương Việt Nam.

- Phòng Quản lý Rủi ro: Chịu trách nhiệm rà soát, phát hiện kịp thời các dấu hiệu rủi ro; đánh giá mức độ rủi ro đối với các phương án vay vốn do các phòng Khách hàng, phòng Giao dịch chuyển lên, đưa ra phương án khắc phục trình người có thẩm quyền quyết định nhằm hạn chế tối đa những rủi ro khi đưa ra quyết định đầu tư.

- Các phòng Giao dịch: thực hiện công tác huy động tiền gửi của dân cư và doanh nghiệp, thực hiện cho vay đối với các cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- Phòng Kiểm tra kiểm soát nội bộ: trực thuộc Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm kiểm tra, kiểm soát tình hình thực hiện các hoạt động nghiệp vụ trong ngân hàng. Góp phần giúp

các phòng ban khác chấp hành đúng các chế độ qui định của Nhà nước và của ngành. Trưởng phòng có nhiệm vụ trực tiếp chỉ đạo các cán bộ kiểm tra viên thực hiện kiểm tra sau tất cả các món vay của các Phòng khách hàng, phòng Giao dịch đã cho vay, yêu cầu các phòng này bổ sung những sai sót trong việc cho vay, thu nợ.

- Phòng Tổ chức hành chính: Thực hiện công tác giao dịch trong các lĩnh vực về liên hệ công tác. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm chỉ đạo các cán bộ của phòng mình trong việc quản lý công tác tổ chức cán bộ của chi nhánh, công việc mua sắm và thanh lý các tài sản của cơ quan phục vụ theo yêu cầu công tác của cơ quan. Thực hiện việc Phòng cháy và chữa cháy tại cơ quan, phân công lịch trực của đội ngũ bảo vệ, tự vệ và lịch trực đối với những ngày lễ, tết để đảm bảo an toàn về tiền bạc, tài sản của Nhà nước, hướng dẫn khách hàng đến liên hệ công tác theo những yêu cầu và nhiệm vụ nhất định.

2.1.2.2. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hồng Bàng.

VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng đã và đang cung cấp ra thị trường các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phong phú và đa dạng, bao gồm: nhận tiền gửi, cho vay và bảo lãnh, tài trợ thương mại, dịch vụ thanh toán, dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ thẻ và ngân hàng điện tử. Khách hàng truyền thống của VietinBank – Chi nhánh Hồng Bàng là các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ thương mại, xuất nhập khẩu. Ngoài ra, các hộ sản xuất kinh doanh tiểu thủ công nghiệp cũng là những khách hàng mục tiêu của ngân hàng.

Địa bàn hoạt động chính của VietinBank – Chi nhánh Hồng Bàng là quận Hồng Bàng. Tập trung nhiều khu dân cư của cán bộ công nhân viên thuộc các ngành, các đơn vị kinh tế trên địa bàn Hải Phòng. Quận Hồng Bàng được coi là một trong những trung tâm kinh tế lớn của thành phố Hải Phòng với nhiều nhà máy, doanh nghiệp, Tổng công ty lớn với đầy đủ các thành phần kinh tế, bao gồm cả quốc doanh, liên doanh, tư nhân, tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh trên

nhiều lĩnh vực với nhiều ngành nghề. Đây là môi trường thuận lợi cho chi nhánh huy động nguồn vốn với số lượng lớn tạo điều kiện cho việc triển khai các nghiệp vụ kinh doanh và cung cấp các dịch vụ ngân hàng một cách nhanh chóng, thuận tiện và đa dạng.

a) Đối với 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.

b) Đối với 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 lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn trả vốn vay, 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.

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 THỸƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HỒNG BÀNG GIAI ĐOẠN 2009-2011.

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

2.2.1.1. Thuận lợi:

- Hải Phòng là một thành phố lớn, có vị trí địa lý thuận lợi, có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, văn hóa của cả nước.
- Vietinbank chi nhánh Hồng Bàng có lợi thế về địa bàn hoạt động, nằm ngay trên trục đường Trần Quang Khải – là trục đường lớn và là trung tâm của thành phố, mạng lưới giao dịch rộng khắp cả trong và ngoại thành phố.
- Vietinbank là Thương hiệu lớn và có uy tín, lâu đời.
- Khách hàng của Chi nhánh bao gồm đủ các thành phần kinh tế. Vì vậy Chi nhánh có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ phụ trợ cho những dịch vụ chính để phục vụ đông đảo khách hàng.
- Cấp quản lý có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm
- Đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, năng động, nhiệt tình. Cán bộ công nhân viên Vietinbank là những người trẻ, năng động sẵn sàng đảm nhận mọi việc, có tinh thần trách nhiệm cao để hoàn thành tốt công việc, tiếp thu kiến thức mới.

- Vietinbank đang sử dụng phần mềm hiện đại (INCAS, People soft, ...) và cung cấp nhiều sản phẩm đáp ứng được cho các nhu cầu của khách hàng.
- Nền kinh tế đang đà phục hồi và dần dần phát triển.

2.2.1.2. Khó khăn:

- Tình hình kinh tế diễn biến phức tạp, biến động mạnh nên mang lại rủi ro cho các TCTD. Đồng thời sự suy giảm liên tục của thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản trong nước, ảnh hưởng xấu của nền kinh tế thế giới tạo ra nhiều sức ép và khó khăn cho doanh nghiệp là khách hàng của ngân hàng.
- Cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng.
- Quy định về tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu là 9% của NHNN làm giảm phần nào sự tăng trưởng về tài sản của Vietinbank
- Hiện nay các ngân hàng đều bị hạn chế chỉ tiêu tín dụng. Doanh thu từ tín dụng giảm buộc Vietinbank phải tìm phương án sử dụng nguồn vốn hợp lý mới.

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2009-2011.

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu cơ bản

DVT: Tỷ VNĐ

CHỈ TIÊU	2009	2010	2011	2010 so 2009	2011 so 2010
Tổng tài sản (Tổng nguồn vốn)	1.563	1.202	1.150	76,9%	95,67%
Huy động	1.186	1.072	998	90,39%	93,1%
Dư nợ cho vay	1.620	1.805	1.196	111,42%	66,26%
<i>Huy động/Tổng tài sản</i>	75,88%	89,18%	86,78%		

Dư nợ /Tổng tài sản	103,65%	150,17%	104%		
Dư nợ/Huy động	136,59%	168,38%	119,84%		

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank – chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).

- Tổng tài sản tính đến ngày 31/12/2011 đạt 1.150 tỷ đồng, giảm 4,3% so với cuối năm 2010.
- Chỉ tiêu Huy động/Tổng tài sản năm 2009 là 75,88%, năm 2010 tăng lên 89,18% sang năm 2011 giảm còn 86,78% .
- Tỷ trọng dư nợ tín dụng/Tổng tài sản năm 2011 so với năm 2010 giảm 46,17% do nhiều nguyên nhân mà chủ yếu là do chi nhánh chuyển dịch cơ cấu sang kinh doanh dịch vụ - phù hợp với thông lệ quốc tế và hoạt động của NH hiện đại.
- Vốn huy động của Chi nhánh năm 2010 giảm 9,6% so với năm 2009, năm 2011 giảm 6,9% so với 2010. Dư nợ cho vay năm 2010 tăng 11,42% so với 2009 nhưng sang năm 2011, dư nợ cho vay giảm mạnh so với 2010 (33,74%). Tổng tài sản có xu hướng giảm qua 3 năm (2009-2011).
- Năm 2011, chỉ tiêu Huy động/Tổng TS, Dư nợ/Tổng TS đều giảm so với 2010.

Bảng 2.2: Thực hiện chỉ tiêu kế hoạch của Hội sở giao năm 2011

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2011	Số thực hiện Năm 2011	Tỷ lệ thực hiện
Huy động	1.310	998	76,18%
Dư nợ tín dụng	1.688	1.293	76,60%
Lợi nhuận trước thuế	116	82,32	71,0%

**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank – chi nhánh Hồng Bàng -2011.*

Thực hiện kế hoạch chỉ tiêu năm 2011, Chi nhánh đạt 76,18% về huy động vốn và đạt 76,6% về dư nợ tín dụng. Lợi nhuận trước thuế, năm 2011 Chi nhánh lãi 82,32 tỷ đồng so với kế hoạch đạt 71%. Tuy lợi nhuận không đạt được chỉ tiêu nhưng trong tình hình khó khăn chung thì đây cũng là sự cố gắng và nỗ lực của Chi nhánh trong việc thúc đẩy huy động vốn, nâng cao năng lực cho vay nhằm mục đích tăng trưởng ổn định.

Mặt khác, Chi nhánh cũng nhận thức rõ việc quản trị rủi ro trong hoạt động cho vay và điều hành hoạt động tín dụng sát hơn với các quy định của NHNN cũng như Hội sở về quản trị rủi ro, phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro, đảm bảo tỷ lệ an toàn trong hoạt động. Đồng thời nỗ lực xây dựng các hệ thống chính sách, quản lý và theo dõi, đảm bảo cho các khoản vay được kiểm soát chặt chẽ, an toàn và hiệu quả.

Năm 2011, tỷ trọng dư nợ cho vay trên tổng tài sản có sinh lời giảm, trong khi các hoạt động dịch vụ của ngân hàng lại tăng. Trong tương lai các hoạt động tài chính ngoài cho vay như tiền gửi và đầu tư sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng hóa danh mục đầu tư, giảm thiểu rủi ro cũng như đảm bảo tính thanh khoản của Vietinbank cũng như Chi nhánh Hồng Bàng.

2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn.

Vietinbank Chi nhánh Hồng Bàng luôn xác định vốn giữ vai trò quyết định, khách hàng luôn được đặt lên hàng đầu của hoạt động kinh doanh, NH là bạn hàng thực hiện đi vay để cho vay, nhằm huy động tạo lập nguồn vốn lớn. Năm 2011 Ngân hàng có nguồn vốn huy động đạt gần 1.000 tỷ đồng.

Bảng 2.3: Cơ cấu nguồn vốn huy động của chi nhánh (2009-2011).

ĐVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2009		2010		2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1.Theo loại hình huy động										
1.1 TG khách hàng	330,014	27,82%	320,2	29,87%	305,37	30,6%	-9,814	2,05%	-34,83	0,73%
<i>TG không kì hạn</i>	1,5	0,45%	1,68	0,52%	0,831	0,28%	0,18	0,07%	-0,669	-0,24%
<i>TG có kì hạn</i>	320,10	96,99%	313,271	97,84%	302,205	98,96%	-6,829	0,85%	-11,066	1,12%
<i>TG đảm bảo</i>	8,414	2,56%	5,249	1,64%	2,334	0,76%	-3,165	-0,92%	-2,915	-0,88%
1.2. TG tiết kiệm	603,12	50,85%	569	53,08%	529,41	53,05%	-34,12	2,23%	-39,59	-0,03%
1.3. TG của các TCTD khác	225,21	18,99%	162,592	15,17%	140,761	14,1%	-62,618	-3,82%	-21,831	-1,07%
1.4. Phát hành GTCG	27,656	2,34%	20,208	1,88%	22,459	2,25%	-7,448	-0,46%	2,251	0,37%
2. Theo loại tiền										
VNĐ	918,45	77,44%	910,76	84,96%	852,31	85,4%	-7,69	7,52	-58,45	0,44%
Ngoại tệ quy đổi	250,17	21,09%	149,12	13,91%	130,27	13,05%	-101,05	-7,18	-18,85	-0,86%
Vàng	17,38	1,47%	12,12	1,13%	15,42	1,55%	-5,26	-0,34	3,3	0,42%
Tổng huy động	1.186	100%	1.072	100%	998	100%	-114	-	-74	-

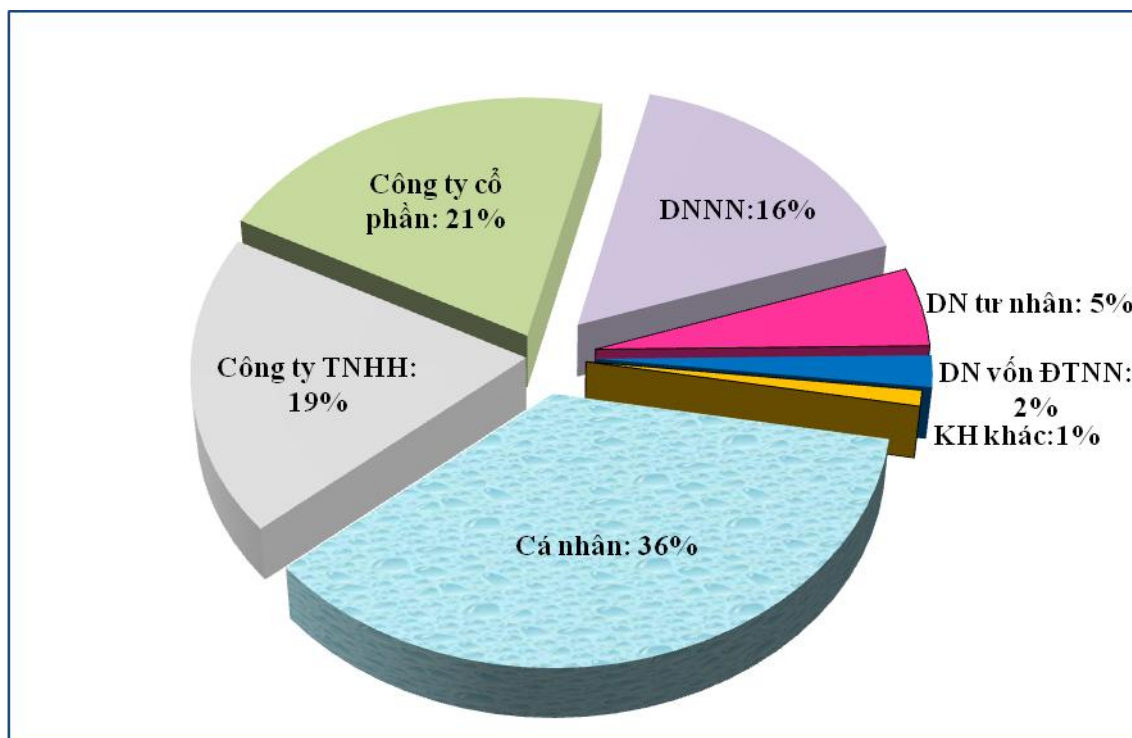
*Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Công thương Việt Nam Chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).

+ Qua bảng số liệu trên ta nhận thấy, tình hình huy động vốn tại chi nhánh có xu hướng giảm qua các năm 2009-2011. Năm 2010, vốn huy động tại chi nhánh đạt 1.072 tỷ đồng, giảm 114 tỷ đồng so với năm 2009 (đạt 1.186 tỷ đồng), tương ứng giảm 9,6%. Đến năm 2011, chi nhánh huy động được 998 tỷ đồng, giảm 74 tỷ đồng so với 2010 (đạt 1.072 tỷ đồng), tương ứng giảm 6,9%. Nguyên nhân nguồn vốn huy động trong giai đoạn 2009-2011 giảm là do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế dẫn đến người dân có ít tích lũy hơn mà phần lớn nguồn tiền huy động được tại chi nhánh là tiền gửi tiết kiệm.

+ Ta thấy nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm luôn chiếm tỷ trọng lớn: năm 2009 là 50,85%; năm 2010 là 53,08% và năm 2011 là 53,05%. Nguồn tiền gửi tiết kiệm khách hàng huy động được tính đến thời điểm cuối năm 2011 là 529,41 tỷ đồng (giảm 39,59 tỷ so với 2010) do lạm phát tăng cao, tích lũy của người dân ít hơn; Tiền gửi của các TCTD khác giảm 21,831 tỷ; Phát hành GTCG tăng 2,251 tỷ so với 2010.

+ Xem xét nguồn vốn huy động theo loại tiền, nhận thấy nguồn vốn huy động từ nội tệ trong 3 năm trở lại đây luôn duy trì ở một mức cao. Nguyên nhân tiền gửi nội tệ và ngoại tệ đều giảm là do ảnh hưởng của lạm phát và do tỉ giá ngoại tệ thay đổi, không ổn định, lãi suất thấp làm cho người dân lo lắng về tài sản của mình. Đồng thời giá vàng không ngừng biến động và lãi suất huy động Vàng tăng (đặc biệt tại thời điểm cuối năm) khiến cho tỷ trọng tiền gửi vàng tại Chi nhánh cũng tăng lên, chiếm tỷ trọng 1,55% trong tổng số tiền gửi huy động được năm 2011.

Biểu đồ1: Cơ cấu nguồn vốn theo đối tượng huy động (2011).



**Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng (2011).*

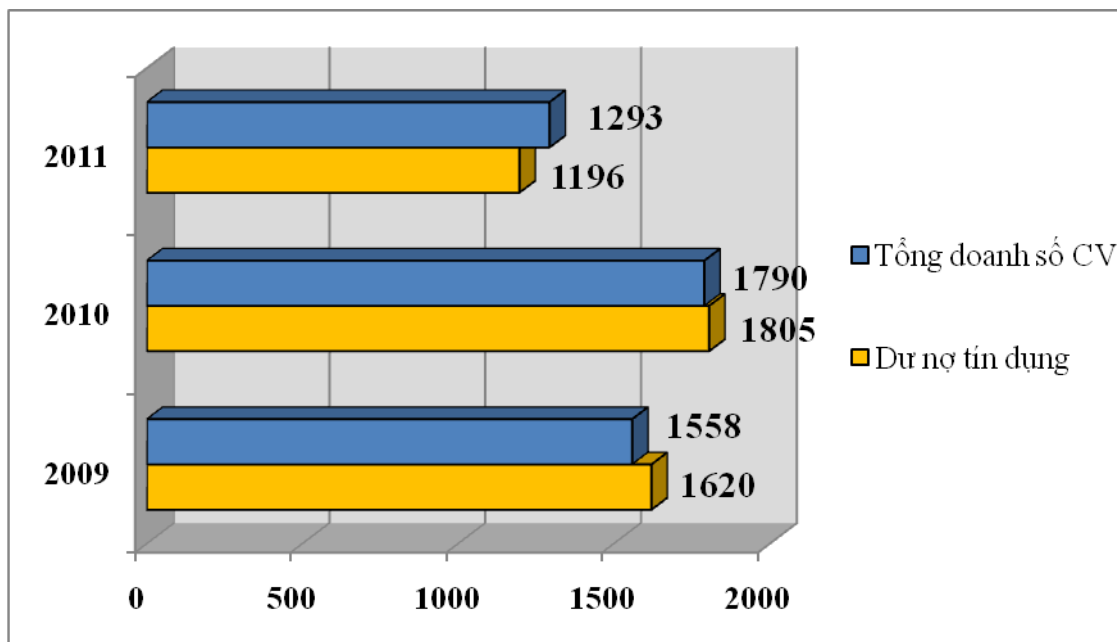
Tại Vietinbank Hồng Bàng, nguồn vốn huy động được từ khách hàng cá nhân vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu nguồn vốn theo đối tượng huy động. Năm 2011, huy động từ khách hàng cá nhân chiếm 31%, tiếp theo là vốn huy động được từ các loại hình doanh nghiệp: công ty cổ phần (21%), công ty TNHH (19%), DNNN (16%)...

2.2.2.2. Hoạt động tín dụng.

Tín dụng là hoạt động rất quan trọng trong mỗi ngân hàng do nó vừa chiếm tỷ trọng lớn cũng như đem lại thu nhập chủ yếu cho các ngân hàng, bên cạnh đó thì rủi ro đối với hoạt động này cũng không nhỏ. Chính vì vậy, công tác tín dụng luôn được chi nhánh coi là mũi nhọn, là nhiệm vụ hàng đầu trong hoạt động kinh doanh. Bám sát sự chỉ đạo của NH TMCP Công thương Việt Nam trong những năm qua, chi nhánh đã luôn đề ra mục tiêu cho công tác đầu tư và cho vay với mục tiêu tăng trưởng ổn định, đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Với những chiến lược kinh doanh

hợp lý đã đưa Chi nhánh ngày càng đi lên, hoạt động tín dụng ngày càng tăng trưởng mạnh mẽ.

Biểu đồ 2: Tình hình hoạt động tín dụng tại Vietinbank chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).



*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank – chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).

Kết thúc năm 2009 tổng doanh số cho vay nền kinh tế đạt 1.558 tỷ đồng, năm 2010 đạt 1.790 tỷ đồng, tăng 232 tỷ đồng, tương đương với tốc độ tăng 14,9% so với năm 2009. Đến năm 2011, tổng doanh số cho vay nền kinh tế của chi nhánh đạt 1.293 tỷ đồng, giảm 497 tỷ đồng, tương đương với tốc độ giảm 27,76% so với năm 2010. Do trong giai đoạn 2009-2011, nền kinh tế Việt Nam có nhiều biến động theo chiều hướng không tốt nên hoạt động tín dụng tại chi nhánh điều chỉnh theo hướng giảm quy mô tín dụng nhằm đảm bảo hiệu quả hoạt động tín dụng và hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất có thể.

2.2.2.3. Hoạt động thanh toán Quốc tế và kinh doanh ngoại tệ.

Bảng 2.4: Doanh số thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
				USD	%	USD	%
Doanh số thanh toán quốc tế							
ĐVT: ngàn USD							
Dsố L/C nhập khẩu	9.585	5.751	5.983	-4.107	60%	232	104%
Dsố L/C xuất khẩu	6.634	5.307	6.189	-1.327	80%	882	117%
Tổng	16.219	11.058	12.172	-5.161	69%	1.114	110%
Doanh số kinh doanh ngoại tệ (Quy đổi sang VNĐ)							
ĐVT: Tỷ VNĐ							
Doanh số mua	90,1	44,6	31,46	-45,5	49%	-13,14	71%
Doanh số bán	91,3	45	32,6	-46,3	72%	-12,40	72%
Chi trả kiều hối	1,81	1,95	2,15	0,14	108%	0,200	110%
Tổng	183,21	91,55	66,21	-91,66	50%	-25,34	72,3%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank – chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).

- **Hoạt động thanh toán quốc tế:**

Với địa bàn trọng điểm là thành phố Hải Phòng, các khách hàng của chi nhánh có rất nhiều khách hàng có quan hệ kinh doanh xuất nhập khẩu trong các lĩnh vực then chốt: Dầu và khí đốt; Công nghiệp và thương mại; Dịch vụ vận tải.... Do đó nghiệp vụ thanh toán quốc tế của chi nhánh phần lớn là phục vụ cho mở và thanh toán L/C nhập khẩu, thanh toán chuyển tiền và nhờ thu nhập khẩu. Năm 2011 thanh toán L/C nhập khẩu tăng 332.000 USD so với 2010, còn L/C xuất tăng 882.000 USD.

- **Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:**

Năm 2011 thị trường ngoại tệ có diễn biến phức tạp, mặc dù NHNN đã nới rộng biên độ và điều chỉnh tỷ giá nhưng tỷ giá của ngân hàng vẫn thấp hơn tỷ giá do cung - cầu thị trường quyết định. Do đó, chi nhánh rất khó khăn trong việc mua ngoại tệ của khách hàng thể hiện ở việc doanh số mua năm 2011 giảm 13,14 ngàn USD so với năm 2010, còn doanh số bán giảm 12,4 ngàn USD. Tuy nhiên do có khách hàng truyền thống cộng với sự linh hoạt trong điều hành mà doanh số mua và bán ngoại tệ vẫn đạt cao và lãi kinh doanh ngoại tệ (đã quy đổi) đạt 1,6 tỷ đồng.

- **Chi trả kiều hối:**

Dịch vụ kiều hối đã đạt được nhiều thành công đáng kể, mạng lưới chi trả kiều hối đã được triển khai đến hầu hết các phòng giao dịch, điểm giao dịch và quỹ tiết kiệm. Doanh số chi trả kiều hối năm 2011 đạt 2,15 tỷ tăng 10% so với 2010. Ứng dụng phần mềm chi trả kiều hối Western Union và qua mạng Swift đã mở rộng triển vọng hợp tác với nhiều nguồn chuyển tiền, nhiều đối tác trên thế giới là các ngân hàng đại lý và các công ty chuyển tiền.

2.2.2.4 . Hoạt động dịch vụ khác.

a. Nghiệp vụ bảo lãnh

Trong năm 2011, Vietinbank Chi nhánh Hồng Bàng đã:

- Phát hành 20 món bảo lãnh trị giá quy USD là 1.860.000 USD, tăng 3 món so với năm 2010.
- Thanh lý 17 món bảo lãnh trị giá quy USD là 2.050.000 USD, tăng 4 món so với năm 2010.
- Thu phí dịch vụ tài trợ thương mại năm 2011 đạt 1,186 tỷ đồng, bằng 57% tổng thu dịch vụ của Chi nhánh.

b. Nghiệp vụ kinh doanh thẻ:

Nhờ có sự tích cực, chủ động, sáng tạo mà chi nhánh đã đạt 1725 thẻ và được trung tâm thẻ đánh giá cao trong tổng số chi nhánh của toàn hệ thống.

Hoạt động kinh doanh thẻ của Chi nhánh năm 2011 đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận. Cụ thể:

- **Thẻ ATM:** Trong năm 2011, công tác kinh doanh thẻ đã được Chi nhánh quan tâm và có những giải pháp trong việc khai thác và phát triển chủ thẻ. Năm 2011, toàn Chi nhánh đã phát hành được 1890 thẻ, tăng 390 thẻ (so với năm 2010, đạt 114,3% kế hoạch năm 2011).

- **Thẻ tín dụng quốc tế (TDQT):** Năm 2011, toàn Chi nhánh đã phát hành được 102 thẻ, tăng 28 thẻ so với năm 2010, đạt 100,4 % kế hoạch năm 2011. Do thói quen tiêu dùng của người Việt Nam, chủ yếu vẫn sử dụng tiền mặt, nên nhu cầu sử dụng thẻ TDQT không nhiều, thu nhập của người dân Hải Phòng so với quy định, điều kiện của VietinBank. Thêm vào đó, hệ thống các điểm chấp nhận thanh toán thẻ trên địa bàn Hải Phòng vẫn còn ít, thẻ TDQT của VietinBank vẫn còn nhiều hạn chế khi chỉ có thẻ Credit mà chưa có thẻ Debit, dẫn tới việc phát hành thẻ gặp nhiều khó khăn về cơ chế, thủ tục.

- **Điểm chấp nhận thẻ:** Năm 2011, Chi nhánh đã đặt được 9 máy POS, đạt 76.7 % kế hoạch, tăng 3 máy so với năm 2010.

c. Hoạt động ngân quỹ:

Công tác kho quỹ đã được trang bị đầy đủ các phương tiện làm việc đảm bảo chất lượng, an toàn. Phần lớn đội ngũ cán bộ kho quỹ vừa có tay nghề vừa có trách nhiệm và tác phong làm việc khá tốt, đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, được nhiều khách hàng tín nhiệm. Ngoài việc thu chi chính xác các cán bộ kho quỹ còn phát hiện thu giữ 18 món tiền giả với số tiền là 3.600.000 đồng nộp về NHNN, phát hiện và trả lại khách hàng 26 món tiền nộp thừa trị giá 19.414.000 đồng.

2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.

2.3.1. Quy mô tín dụng.

2.3.1.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay:

Sự biến động của quy mô tín dụng trong 3 năm 2009-2011 thể hiện qua bảng số liệu dưới đây:

Bảng 2.5 : Quy mô tín dụng (2009- 2011)

ĐVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2009		2010		2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng giảm	%	Số tiền tăng giảm	%
Cho vay ngắn hạn	620,2	39,81%	740,8	41,38%	421,6	32,61%	120,6	1,57%	-319,2	-8,77%
Cho vay trung -dài hạn	930,8	59,74%	1.034	57,76%	860	66,51%	103,2	-1,98%	-174	8,75%
Cho vay Tài trợ, ủy thác	7	0,45%	15,2	0,86%	11,4	0,88%	8,2	0,41	-3,8	0,02
Tổng doanh số cho vay	1.558	100%	1.790	100%	1.293	100%	232	-	-497	-

**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank- Hồng Bàng(2009 - 2011)*

+ Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh số cho vay năm 2009 đạt 1.558 tỷ đồng, đến năm 2010 tăng lên 1.790 tỷ đồng nhưng năm 2011 giảm xuống còn 1.293 tỷ đồng. Mức giảm từ năm 2010 đến 2011 khá rõ rệt do ảnh hưởng của suy thoái toàn cầu làm cho nguồn cung cũng như nhu cầu tín dụng giảm. Tuy nhiên, với những biến động bất lợi của tình hình kinh tế - xã hội trong năm 2011 thì sự giảm sút này là tất yếu và mang tính hợp lý vì đây là sự điều chỉnh nhằm đảm bảo hiệu quả và quan trọng nhất là giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh.

+ Trên cơ sở định hướng phát triển lâu dài tại Chi nhánh, từng bước đổi mới, mở rộng mạng lưới khách hàng, chọn lọc khách hàng có tình hình hoạt động ổn định, nâng cao chất lượng tín dụng. Trong những năm qua, Chi nhánh cũng tiếp cận thành công một số khách hàng đến quan hệ tín dụng như: Công ty CP Luyện thép Sông Đà, Công ty TNHH Ống thép Việt Nam, Công ty CP Bao bì Xi măng

Hải Phòng, Công ty CP vật liệu xây dựng số 9 Hải Phòng, Công ty CP Dược phẩm trung ương 3, Công ty TNHH công nghiệp nặng và xây dựng Hàn – Việt... Ngoài ra, Chi nhánh cũng từng bước tiếp cận một số khách hàng tiềm năng khác như: Công ty Liên doanh SEMBLOG (Singapore – Việt Nam), Công ty Hồng Hà – BQP, công ty Cổ phần vận tải 1, Đại lý công ty vận tải MITSUI O.S.K, Tổng công ty LILAMA LISEMCO 5...

+ Bên cạnh đó, Chi nhánh đã tập trung tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm thu hút nguồn ngoại tệ để phục vụ nhu cầu của các khách hàng còn lại, khẳng định tính tích cực của mình trong vai trò cầu nối hoạt động kinh doanh, cân cân cung cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp trên địa bàn.

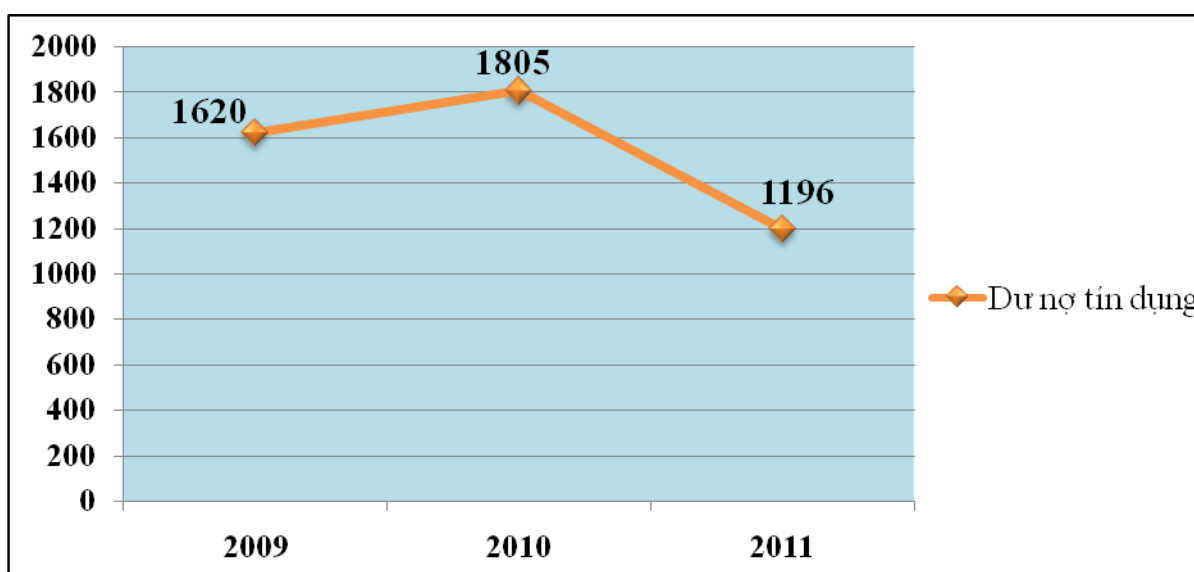
+ Công tác kiểm soát, kiểm chế tốc độ tăng trưởng tín dụng vào thời điểm cuối năm đã được thực hiện, chỉ đạo kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản của Ngân hàng.

2.3.1.2. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ:

Hiện nay, hoạt động tín dụng tại chi nhánh chủ yếu gồm hai hình thức cho vay: cho vay ngắn hạn và cho vay trung dài hạn.

Biểu đồ 3: Biến động dư nợ tín dụng (2009-2011).

DVT: Tỷ VNĐ



Bảng 2.6: Dư nợ tín dụng (2009-2011).

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2009		2010		2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền tăng giảm	%	Số tiền tăng giảm	%
Cho vay ngắn hạn	615,5	37,99%	765	42,38%	402,1	33,62%	149,5	4,39%	-362,9	-8,76%
Cho vay trung-dài hạn	998	61,6%	1.017	56,34%	782,3	65,41%	19	-5,26%	-234,7	9,07%
Cho vay Tài trợ, ủy thác	6,5	0,41%	23	1,28%	11,6	0,97%	16,5	0,87%	-11,4	-0,31%
Tổng dư nợ tín dụng	1.620	100%	1.805	100%	1.196	100%	232	-	-497	-

*Nguồn: Báo cáo tổng kết kinh doanh Vietinbank Hồng Bàng (2009 – 2011).

- Cho vay ngắn hạn:

Trong những năm qua, chi nhánh luôn chú trọng đầu tư cho vay ngắn hạn với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có đủ vốn nhập nguyên liệu phục vụ sản xuất kinh doanh ổn định và có hiệu quả. Từ 2009 - 2011 tỷ trọng này lần lượt là 37,99%; 42,38%; 33,62%. Dư nợ ngắn hạn chủ yếu tập trung ở Công ty Cổ phần Luyện thép Sông Đà, Công ty Cổ phần Thép và Vật tư Hải Phòng, xí nghiệp khai thác vật liệu xây dựng Hải Phòng...

- Cho vay trung và dài hạn:

Với lợi thế về kinh nghiệm, vốn và trình độ, Vietinbank Chi nhánh Hồng Bàng đã thực sự trở thành một địa chỉ cấp vốn tin cậy cho các dự án. Cho vay trung dài hạn chiếm tỉ trọng lớn trong tổng dư nợ. Năm 2011, dư nợ trung dài hạn của chi nhánh đạt 782,3 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 65,41% trong tổng dư nợ cho vay. Năm 2010, tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn giảm 5,26% so với năm 2009, nhưng sang năm 2011, tỷ trọng cho vay trung – dài hạn lại tăng 9,07% so với 2010. Như

vậy, có thể thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ tại Chi nhánh vẫn tập trung vào hoạt động cho vay trung và dài hạn. Tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn chiếm khá cao trong tổng dư nợ cho vay, đặc biệt tập trung lớn vào một số khách hàng như: Công ty CP Vận tải xăng dầu Vipco, Công ty CP Dịch vụ Vận tải và Thương mại, Công ty CP Nhiệt điện Hải Phòng, Tổng công ty lắp máy Việt Nam - LILAMA LISEMCO... Trong khi đó, nguồn vốn huy động có kỳ hạn dài (trên 12 tháng) tại Chi nhánh hiện nay là thấp.

Sau đây ta đi xem xét cụ thể hơn về cơ cấu dư nợ tín dụng:

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

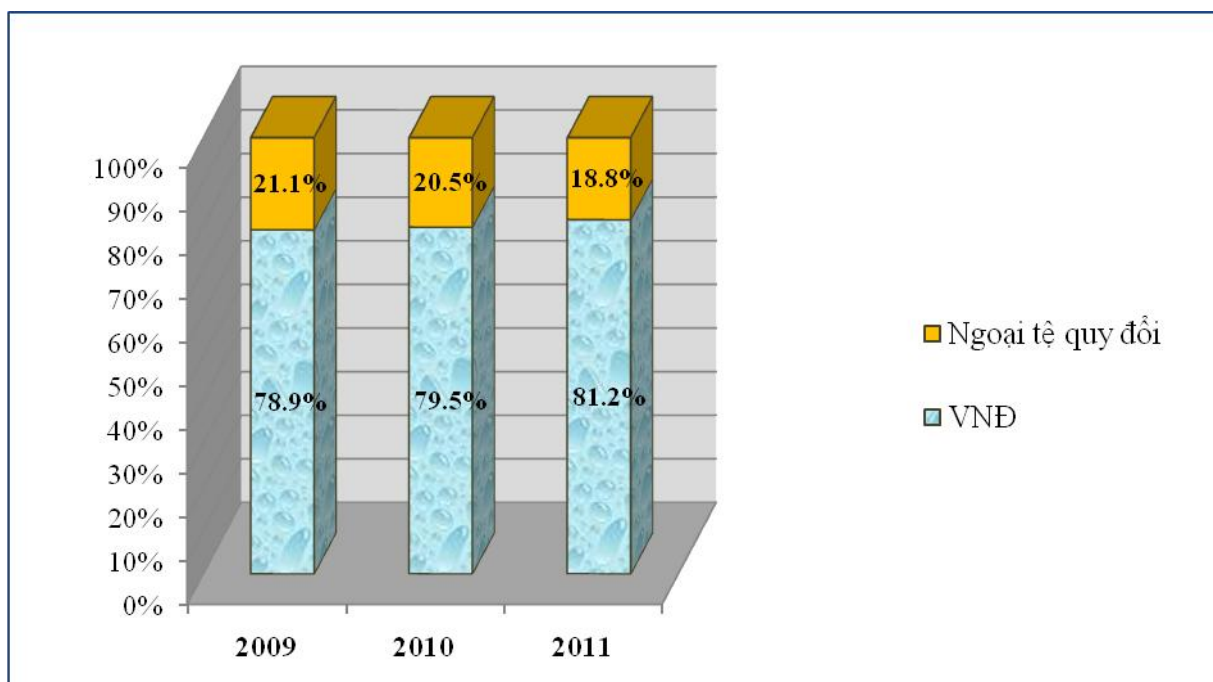
Bảng 2.7: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền tệ.

DVT: Tỷ VNĐ

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	1.620	100	1.805	100	1.196	100
1.VNĐ	1.278	78,9	1.435	79,5	971	81,2
2. Ngoại tệ quy đổi	342	21,1	370	20,5	225	18,8

**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank- Chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).*

Biểu đồ 4: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền (2009-2011).



**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank - Chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).*

- Ta thấy tại Vietinbank Hồng Bàng cho vay bằng đồng Việt Nam có xu hướng tăng còn bằng đồng ngoại tệ có xu hướng giảm. Năm 2009 tỷ trọng cho vay bằng VNĐ là 78,9%, ngoại tệ là 21,1%; đến 2010 và 2011 tỷ trọng VNĐ tăng và ngoại tệ giảm tương ứng ở mức 79,5% và 20,1% (2010); 81,2% và 18,8% (2011).
- Tỷ trọng dư nợ bằng ngoại tệ tại Chi nhánh chiếm khoảng 20% tổng dư nợ, trong khi nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ tại Chi nhánh chưa đủ bù đắp. Việc phải nhận vốn điều hòa từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam đã làm tăng thêm chi phí trong hoạt động tín dụng. Trong khi đó, việc cho vay bằng ngoại tệ đối với Công ty CP Vận tải xăng dầu Vipco (đầu tư tàu Petrolimex 10) và Công ty CP Dịch vụ Vận tải và Thương mại (đầu tư tàu Transco Star) chưa mang lại hiệu quả kinh tế cao, do lãi suất cơ sở được áp dụng là Sibor USD 6 tháng. Điều này dẫn tới lãi suất cho vay theo 2 hợp đồng tín dụng trên thấp hơn sàn quy định của VietinBank, thậm chí một số thời điểm còn thấp hơn lãi suất nhận vốn điều hòa và lãi suất huy động tiết kiệm.

- Cũng qua biểu đồ ta 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 chiếm 21,1% tổng dư nợ, sang năm 2010 chiếm 20,5%, giảm nhẹ đến năm 2011 chiếm 18,8% tổng dư nợ.
- Nhu cầu về ngoại tệ giảm do sự biến động về tỷ giá và sự khủng hoảng của đồng USD nên các doanh nghiệp còn dè dặt 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 bằng Việt Nam Đồng rất lớn. Các doanh nghiệp trên địa bàn đang trên đà phát triển và cần nguồn vốn lớn để đáp ứng nhu cầu tài sản cố định, đổi mới máy móc, công nghệ sản xuất cho các dự án mới. 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. Chi nhánh cần tích cực hơn trong việc tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm thu hút nguồn ngoại tệ để phục vụ nhu cầu của các khách hàng còn lại, khẳng định tính tích cực của mình trong vai trò cầu nối hoạt động kinh doanh, cân cân cung cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp trên địa bàn.

- Cơ cấu Dư nợ tín dụng theo hình thức cấp tín dụng:

Bảng 2.8 : Cơ cấu tín dụng theo hình thức cấp.

ĐVT: Tỷ VNĐ

Hình thức cấp tín dụng	2009		2010		2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	1.594,08	<u>98,4%</u>	1.773,77	<u>98,27%</u>	1.174,71	<u>98,22%</u>
Cho vay CKTP và GTCG	4,70	0,29%	9,93	0,55%	5,26	0,44%
Cho thuê tài chính	12,80	0,79%	12,63	0,7%	8,73	0,73%
Cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư	6,16	0,38%	6,5	0,36%	4,78	0,4%
Các khoản trả thay khách hàng	2,26	0,14%	2,17	0,12%	2,52	0,21%
Tổng	1.620	100%	1.805	100%	1.196	100%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank - Chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).

Qua bảng số liệu trên ta thấy, trong cơ cấu dư nợ tín dụng phân theo hình thức cấp tín dụng thì hình thức cho vay đối với các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (>98%). Trong các năm từ 2009-2011, tỷ trọng này tuy có biến động nhưng không đáng kể. Các hình thức cấp tín dụng khác chỉ chiếm 1 tỷ trọng rất nhỏ. Đây là đặc điểm nổi bật trong hoạt động tín dụng không chỉ ở NH Công thương mà hầu hết các NH đang hoạt động ở Việt Nam cũng đều có chung đặc điểm này.

➤ Cơ cấu Doanh số cấp tín dụng theo ngành kinh tế:

Bao gồm các ngành: công nghiệp, thương mại - dịch vụ, nông, lâm nghiệp và các ngành khác.... Ta có bảng sau:

Bảng 2.9: Doanh số và cơ cấu cấp tín dụng theo ngành kinh tế (2009-2011).

Ngành	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1.Công nghiệp	660,6	42,4%	708,8	39,6%	492,6	38,1%	48,2	-2,8%	-216,2	-1,5%
2.Thương mại, dịch vụ	518,8	33,3%	610,4	34,1%	459,0	35,5%	91,6	0,8%	-151,4	1,4%
3.Nông, Lâm nghiệp	221,2	14,2%	259,5	14,5%	165,5	12,8%	38,3	0,3%	-94	-1,7%
4.Ngành khác	157,4	10,1%	211,3	11,8%	175,9	13,6%	53,9	1,7%	-35,4	1,8%
Tổng doanh số	1.558	100%	1.790	100%	1.293	100%	232	-	-497	-

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank - Chi nhánh Hồng Bàng (2009 -2011).

Sự phát triển của danh mục tín dụng theo ngành phản ánh tình hình phát triển kinh tế chung của địa bàn. Doanh số cấp tín dụng của Chi nhánh đối với các ngành Công nghiệp, thương nghiệp và dịch vụ chiếm trên 70% tổng doanh số. Xu thế này phù hợp với chiến lược tín dụng của chi nhánh giai đoạn sắp tới: Tập trung vào các ngành đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của thành phố Hải Phòng.

- Từ năm 2009 đến năm 2011, doanh số cấp tín dụng cho ngành công nghiệp tuy giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cấp tín dụng của chi nhánh. Ngành công nghiệp tập trung vào các doanh nghiệp lớn là chính, do đó doanh số khá 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 Hải Phòng làm giảm tỷ trọng dư nợ tại ngành công nghiệp nhưng do có một số ngành công nghiệp mũi nhọn của thành phố như xi măng, thép, vật liệu xây dựng...vẫn từng bước phát triển vững chắc làm cho dư nợ tại ngành công nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng lớn. Trong năm 2010, chi nhánh ngân hàng nâng hạn mức tín dụng cho công ty LILAMA LISEMCO 5 và công ty TNHH thép Huyền Linh đồng thời cho vay đầu

tư vào dự án nâng cấp dây truyền công nghệ của công ty Cổ phần bao bì Hải Phòng làm tăng đáng kể dư nợ cho ngành công nghiệp.

- Việc đầu tư vào ngành thương mại, dịch vụ cũng tiêu tốn nhiều vốn và nhận thấy đây là thị trường tiềm năng, chi nhánh ngân hàng cũng mở rộng cho vay với các đối tượng này. Một số khách hàng tiềm năng hoạt động trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ đã có quan hệ tín dụng tại chi nhánh như: Công ty Cổ phần Thương mại – dịch vụ Vận tải Xi măng, chi nhánh Công ty TNHH ASIAN GROUPAGE SERVICES Việt Nam... Từ năm 2009 đến 2011, doanh số cấp tín dụng của chi nhánh cho lĩnh vực thương mại, dịch vụ có xu hướng tăng: từ 33,3% (năm 2009) tăng lên 34,1% (năm 2010) và tăng tiếp lên 35,5% (năm 2011). Đây cũng là 1 trong các ngành thế mạnh của Hải Phòng nên việc tăng tỷ trọng cho vay đối với ngành này là hướng đi rất đúng đắn.

- Hoạt động cho vay trong lĩnh vực nông - lâm nghiệp có xu hướng chững lại vào giai đoạn này, tăng giảm không đáng kể.

- Ngoài ra, hầu hết các phòng giao dịch (PGD) của chi nhánh được đặt tại các khu trung tâm kinh tế, dịch vụ của thành phố nên thế mạnh của Chi nhánh là tập trung vào các lĩnh vực: dịch vụ vận tải, kho bãi, y tế.... Chiến lược của Chi nhánh năm tới là hạn chế tín dụng đối với các ngành đã phát triển đến giai đoạn bão hòa và kém cạnh tranh trong địa bàn.

2.3.1.3. Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn Huy động.

Bảng 2.10: Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động (2009-2011)

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
<i>Doanh số cho vay</i>	1.558	1.790	1.293
<i>Vốn huy động</i>	1.186	1.072	998
<i>Doanh số CV/Vốn huy động</i>	131,36%	166,98%	129,56%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011)

Qua số liệu trên ta nhận thấy: năm 2009, tỷ lệ Doanh số cho vay/Vốn huy động là 131,36%, đến năm 2010 tăng lên 166,98% (tăng 35,62%), năm 2011 giảm xuống còn 129,56%. Tỷ lệ này >1 chứng tỏ vốn huy động không đủ đáp ứng nhu cầu tín dụng của NH. Số liệu cho thấy, năm 2009, NH thiếu >30%; năm 2010, NH còn thiếu tới gần 70% và năm 2011 cũng thiếu tới gần 30% nhu cầu vay vốn. Đặc biệt năm 2010, tỷ lệ này ở mức rất cao là dấu hiệu không tốt. Điều này làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh. Vì vậy, chi nhánh cần phải đẩy mạnh hơn nữa công tác huy động vốn trong thời gian tới để đủ vốn đáp ứng nhu cầu tín dụng. Chi nhánh có thể khai thác tốt hơn với những khách hàng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa có quan hệ tiền gửi tại ngân hàng, đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi và các hình thức trả lãi linh hoạt để tận dụng tối đa nguồn tiền gửi từ khách hàng.

2.3.1.4. Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động:

Bảng 2.11: Tỷ lệ Dư nợ / Huy động (2009-2011)

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
<i>Dư nợ</i>	1.620	1.805	1.196
<i>Huy động</i>	1.186	1.072	998
<i>Dư nợ/Huy động</i>	136,59%	168,38%	119,84%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011)

Quan sát tỷ lệ Dư nợ/Tổng vốn Huy động của chi nhánh trong 3 năm từ 2009-2011, ta nhận thấy tỷ lệ này luôn > 100%. Năm 2009, tỷ lệ dư nợ/Huy động là 136,59%, năm 2010 (tăng 31,795) lên 168,38% so với 2009 và năm 2011 tỷ lệ này giảm xuống còn 119,84%. Điều này cho thấy rằng ở Vietinbank Hồng Bàng, dư nợ cho vay luôn lớn hơn tổng vốn NH huy động được. Tức là hoạt động cho vay của ngân hàng đã phát huy được hiệu quả, ngân hàng đã tích cực tạo lợi nhuận từ

nguồn vốn huy động. Tuy nhiên, tỷ lệ này trong 3 năm đều >100% cho thấy tính thanh khoản của ngân hàng trong giai đoạn 2009-2011 không cao, đặc biệt là trong năm 2010. Hay nói cách khác, khả năng đáp ứng nhu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm là chưa thật tốt. Về mặt nguyên tắc, nếu NH thiếu vốn có thể xin điều chuyển vốn từ NH cấp trên hoặc các NH khác để bổ sung vốn. Nhưng việc điều chuyển vốn như trên vừa cho thấy sự thiếu hiệu quả trong hoạt động huy động vốn vừa làm giảm lợi nhuận có thể tạo được từ hoạt động tín dụng của NH do lãi suất điều chuyển vốn luôn cao hơn lãi suất tự huy động.

2.3.2. Tình hình thu nợ.

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.

2.3.2.1. Tỷ lệ thu nợ đến hạn:

Bảng 2.12: Tỷ lệ thu nợ đến hạn (2009-2011)

ĐVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Doanh số thu nợ đến hạn	1.269	992	729
Tổng dư nợ đến hạn	1.375	1.100	830,9
Tỷ lệ thu nợ đến hạn	92,3%	90,2%	87,7%

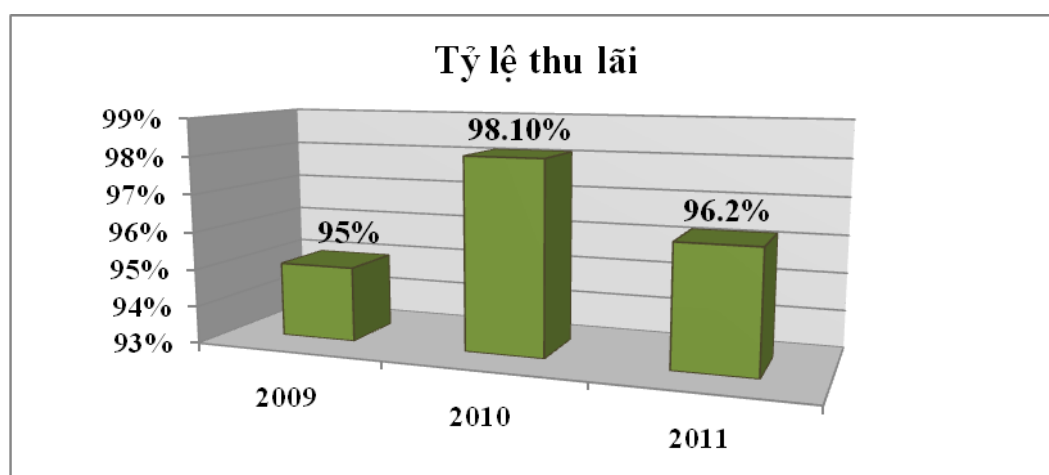
**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011).*

Tình hình thu nợ đến hạn tại chi nhánh trong ba năm có xu hướng giảm, năm 2009 đạt 92,3%, năm 2010 giảm 2,1% xuống còn 90,2%, nhưng đến năm 2011 giảm tiếp 2,5% so với 2010 xuống còn 87,7%. Con số này cho ta thấy, công tác thu hồi vốn vay tại chi nhánh có dấu hiệu giảm sút, vốn cho vay không thu về được hoàn toàn gốc đúng hạn. Do khó khăn chung của tình hình kinh tế nên kết quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ít nhiều bị ảnh hưởng. Một số doanh nghiệp rất khó khăn chỉ hoạt động cầm chừng dẫn đến việc không thực hiện đúng cam kết

trả nợ nên công tác thu hồi nợ không được như mong muốn. Tuy nhiên, cán bộ tín dụng đã nỗ lực đốc thúc khách hàng để kết quả thu hồi nợ đạt được cao nhất có thể. Trong những năm tới, chi nhánh cần chú trọng hơn nữa đến các khoản vay để việc thu hồi vốn được đảm bảo. Sau khi giải ngân, các cán bộ tín dụng cần theo dõi chặt chẽ hơn nữa tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất kinh doanh của DN, thường xuyên kiểm tra tình trạng tài sản đảm bảo tiền vay và đồng thời khi gần đến hạn trả nợ nhắc nhở, đốc thúc khách hàng để công tác thu hồi nợ đến hạn có hiệu quả hơn.

2.3.2.2. Tỷ lệ thu lãi:

Biểu đồ 5: Tỷ lệ thu lãi (2009-2011).



*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011).

Qua biểu đồ ta thấy, tỷ lệ thu lãi trong hoạt động tín dụng tại NH Công thương chi nhánh Hồng Bàng khá ổn định. Năm 2009 đạt 95%, năm 2010 tăng 3,1% lên 98,1% và năm 2011 giảm 1,9% xuống còn 96,2%. Tuy nhiên mức giảm này không đáng kể. So sánh với hệ thống NH Công thương thì tỷ lệ này tương đối cao (thông thường tỷ lệ này đạt >95% thì ngân hàng được đánh giá là có tình hình thực hiện kế hoạch tài chính, khả năng đôn đốc, thu hồi lãi từ việc cho vay tốt).

2.3.3. Tình hình nợ quá hạn.

Trong năm 2011, tình trạng nợ quá hạn tăng đột biến. Do đó chi nhánh đã thực hiện nhiều biện pháp nhằm hạn chế tỷ lệ nợ quá hạn 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 2.13: Tỷ lệ nợ quá hạn (2009-2011).

ĐVT: Tỷ VND

Chỉ tiêu	2009	2010	2011
Nợ quá hạn	106	108	101,9
Tổng dư nợ	1.620	1.805	1.196
Tỷ lệ nợ quá hạn	6,54%	5,98%	8,52%

**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011)*

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 ảnh hưởng 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 tỷ lệ nợ quá hạn là 6,54%, các khách hàng vay vốn tại chi nhánh không có

trường hợp vay vốn nào phải xử lý rủi ro. Năm 2010, tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống còn 5,98%. Nhưng đến năm 2011 chất lượng tín dụng bị suy giảm, tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên 8,52%. Nguyên nhân trực tiếp là do những biến động xấu của tập đoàn Vinashin đã ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tín dụng tại chi nhánh. Nợ quá hạn tập trung phần lớn tại Công ty TNHH nhà nước Một thành viên (MTV) Công nghiệp tàu thủy Bến Kiền. Do doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, tỷ suất lợi nhuận quá thấp dẫn đến tình trạng doanh nghiệp không thể trả nợ cho NH đúng thời hạn trong hợp đồng tín dụng. 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 dư nợ phân theo ngành kinh tế như sau:

Bảng 2.14. Nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế (2009-2011).

ĐVT: Tỷ VNĐ

Ngành	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1.Ngành Công nghiệp	45	42,4%	49	45,4%	43	42,5%
2.Thương mại – Dịch vụ	26	24,5%	24	22,2%	21	20,8%
3. Nông lâm nghiệp	11	10,4%	12	11,1%	12,1	12%
4. Các ngành khác	24	22,7%	23	21,3%	25	24,7%
Tổng NQH	106	100%	108	100%	101,1	100%

**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011)*

+ Nợ quá hạn có sự phân bố không đồng đều ở các ngành kinh tế, chủ yếu tập trung ở ngành công nghiệp do dư nợ tín dụng tại ngành này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ tại chi nhánh.

+ Thương mại - dịch vụ có dư nợ quá hạn chiếm tỷ trọng khoảng >20% nhưng có xu hướng giảm. Ngành nông lâm nghiệp hầu như không cho vay mới mà chỉ tập trung thu hồi những khoản nợ quá hạn cũ và những khoản nợ quá hạn phát sinh

nên tăng không đáng kể. Các ngành khác (y tế, vui chơi giải trí...) cũng chiếm tỷ trọng khoảng >20% tổng dư nợ.

Bảng 2.15: Nợ quá hạn phân theo thành phần kinh tế (2009-2011)

DVT: Tỷ VNĐ

Thành phần kinh tế	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1.Kinh tế quốc doanh	7,4	7%	9,7	9%	10,1	10%
2.Kinh tế ngoài quốc doanh	58,3	55%	51	47%	51,6	51%
3. Kinh tế tư nhân	40,3	38%	47,3	44%	39,4	39%
Tổng NQH	106	100%	108	100%	101,1	100%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011).

Hiện nay, Vietinbank Hồng Bàng cấp tín dụng cho 3 loại hình doanh nghiệp chính là các doanh nghiệp quốc doanh, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các doanh nghiệp tư nhân, cá thể.

- Đối với nhóm các doanh nghiệp nhà nước: Thường thì nhóm các doanh nghiệp này không có tình trạng phát sinh nợ quá hạn. Tuy nhiên, trong hai năm 2010 – 2011 có xuất hiện các khoản nợ quá hạn tại chi nhánh tập trung tại hai công ty thuộc tập đoàn Vinashin đó là Công ty TNHH Nhà nước MTV Chế tạo Thiết bị và Đóng tàu Hải Phòng và Công ty TNHH Nhà nước MTV Công nghiệp Tàu thủy Bến Kiền. Điều này 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.

- Đối với nhóm doanh nghiệp ngoài quốc doanh và tư nhân cá thể: Trong hai năm 2010 và 2011, dư nợ quá hạn cũng tập trung vào khối khách hàng ngoài quốc doanh và tư nhân cá thể vì đây là đối tượng có dư nợ lớn tại chi nhánh. Trong giai

đoạn 2009-2011, nợ quá hạn của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng rất cao (55%), đến năm 2010 giảm 8% xuống còn 47% nhưng đến năm 2011 lại tăng lên 51%.

-Trong giai đoạn này, chi nhánh mở rộng cho vay đối với thành phần kinh tế tư nhân hơn, chính vì vậy mà dư nợ quá hạn của thành phần kinh tế tư nhân có xu hướng tăng. Năm 2009 là 38%, năm 2010 tăng lên 44% và năm 2011 là 39%. Đối với khách hàng tư nhân cá thể việc thu hồi nợ còn khó khăn. Trình độ người dân trên địa bàn còn chưa đồng đều do vậy trước sự khủng hoảng của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát cao làm cho hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn, không có lãi hoặc thua lỗ dẫn đến không trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

2.3.4. Tình hình nợ xấu :

Bảng 2.16: Chất lượng tín dụng (2010-2011).

ĐVT: Tỷ VNĐ

Nhóm nợ	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
1. Nợ đủ tiêu chuẩn	1556,8	96,1%	1.731,9	95,95%	1.137,5	95,11%
2. Nợ cần chú ý	29,6	1,83%	33,6	1,86%	23,7	1,98%
3. Nợ dưới tiêu chuẩn	19,6	1,21%	22,2	1,23%	22,4	1,87%
4. Nợ nghi ngờ	12,9	0,8%	16,2	0,9%	11,5	0,96%
5. Nợ có khả năng mất vốn	1,1	0,06%	1,1	0,06%	0,9	0,08%
Tổng	1.620	100%	1.805	100%	1.196	100%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011).

+ Nợ nhóm 2 đến 31/12/2011 là 23,7 tỷ đồng, tập trung ở khách hàng doanh nghiệp là Công ty TNHH Nhà nước MTV Công nghiệp Tàu thủy Bến Kiên (22,859 tỷ đồng) và 02 khách hàng cá nhân (đang trong thời gian thử thách) là Hoàng Kim Bình (210 triệu đồng), Hoàng Thị Ngân (631 triệu đồng). Và theo

Công văn số 7968/CV-NHTMCPCT37 của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam V/v: Phân loại nợ đối với các đơn vị thuộc Tập đoàn Công nghiệp tàu thủy Việt Nam, thì khoản nợ của Công ty TNHH Nhà nước MTV Công nghiệp tàu thủy Bến Kiền đã đủ điều kiện chuyển sang nợ nhóm 3 từ ngày 03/01/2012.

+ Năm 2011 cũng có thể đánh giá là năm thành công trong hoạt động tín dụng của chi nhánh. Mặc dù môi trường đầu tư còn nhiều khó khăn và chi nhánh chưa đạt được chỉ tiêu đề ra nhưng chi nhánh vẫn tăng trưởng được tín dụng trong mức cho phép và kiểm soát khá tốt chất lượng tín dụng. Nợ xấu (nợ nhóm 3,4,5) năm 2011 ở mức 34,8 tỷ đồng giảm so với năm 2010 (39,5 tỷ đồng). Mức giảm về số tuyệt đối này là do dư nợ tại chi nhánh năm 2011 giảm đáng kể so với năm 2010. Song tỷ lệ nợ xấu ở mức 2,91% trên tổng dư nợ (tăng 0,84% so với năm 2009 và tăng 0,72% so với 2010). Tuy nhiên, tỷ lệ nợ xấu = 2,91% vẫn nằm trong tỷ lệ an toàn cho phép (3%).

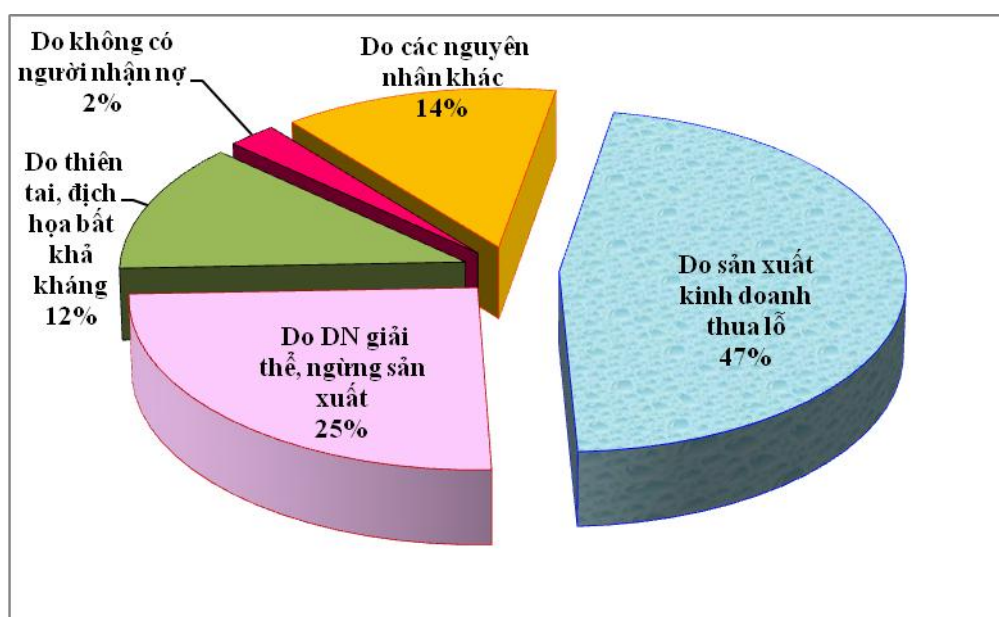
+ Nợ xấu của Chi nhánh đến 31/12/2011 là 34,8 tỷ đồng. Toàn bộ nợ nhóm 5 tập trung vào 01 khách hàng doanh nghiệp là Công ty TNHH Nhà nước MTV Cơ khí Duyên Hải (0,89 tỷ đồng) và 01 khách hàng cá nhân Phạm Văn Nhân (10 triệu đồng). So với đầu năm nợ xấu nhóm 5 giảm gần 200 triệu đồng của Công ty TNHH Nhà nước MTV Cơ khí Duyên Hải.

Việc trích lập dự phòng rủi ro là yếu tố bảo đảm an toàn cho NH cho hoạt động tín dụng của mỗi NH. Nợ xấu tăng qua các năm buộc chi nhánh phải trích lập dự phòng rủi ro cao hơn. Tuy nhiên, Vietinbank Hồng Bàng đang từng bước cơ cấu lại nợ cho khách hàng để giảm dần nợ xấu. Năm 2011, chi nhánh đã trích 8,7 tỷ đồng cho quỹ dự phòng rủi ro. Tuy nhiên, tính đến hết năm 2011, số nợ phải xử lý rủi ro của chi nhánh chỉ là 3,1 tỷ đồng. Mức trích lập cao hơn nhiều so với số phải xử lý giúp cho chi nhánh hoàn toàn chủ động trong việc xử lý nợ xấu. Cụ thể: số dự phòng để xử lý rủi ro đối với nợ nhóm 5 là 0,9 tỷ; số còn lại sử dụng cho 2 khách hàng là công ty Hải Long (1,9 tỷ đồng) do DN tuyên bố phá sản và khách hàng cá nhân là ông Nguyễn Văn Hùng đột ngột qua đời (300 triệu đồng).

Để dẫn tới tình trạng nợ xấu 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 thể hiện ở biểu đồ dưới đây sẽ cho ta biết tình trạng nợ xấu của chi nhánh đến thời điểm 31/12/2011.

Biểu đồ 6: Dư nợ quá hạn theo nguyên nhân (2011)



**Nguồn báo cáo tổng kết Vietinbank - Chi nhánh Hồng Bàng - 2011.*

+ Quan sát nguyên nhân của những khoản nợ xấu ta 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 47%, do giải thể ngừng sản xuất là 25%). Có thể nói nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng sản xuất kinh doanh thua lỗ là do vấn đề quản lý, ví dụ công ty TNHH nhà nước MTV Cơ khí Duyên Hải, Công ty TNHH Nhà nước MTV Công nghiệp Tàu thủy Bến Kiền... Chính vì vậy, để hạn chế được tình trạng nợ xấu, NH cần giám sát chặt chẽ hơn nữa quá trình sử dụng tiền vay của các DN sau khi giải ngân để các DN sử dụng vốn vay đúng mục đích, tránh thất thoát, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, hạn chế được tình trạng thua lỗ.

+ Nợ xấu do nguyên nhân thiên tai bất khả kháng cũng chiếm một tỷ lệ không nhỏ so với tổng nợ khó đòi. Những khoản nợ xấu này chủ yếu là khoản cho

vay theo chế độ cho vay hộ nghèo phát triển nông nghiệp. Tuy là một lĩnh vực đầu tư không mới, nhưng lại là cho 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 chiếm tỷ trọng 14%, 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. Vòng quay vốn tín dụng:

Bảng 2.17: Vòng quay vốn tín dụng (2009-2011).

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Doanh số thu nợ	1.324,3	1.056,1	788,73
Dư nợ bình quân	1.865	1.712,5	1.500,5
Vòng quay vốn tín dụng	0,71	0,62	0,53

**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank- Chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).*

Nhý chúng ta đã biết, vòng quay vốn tín dụng càng cao thì chứng tỏ Ngân hàng hoạt động càng hiệu quả. Tuy nhiên, trong 2 năm gần đây, khả năng quay vòng vốn của chi nhánh có xu hướng giảm. Năm 2009 đạt 0,71 vòng/ năm, năm 2010 chỉ còn 0,62 vòng/ năm, năm 2011 ở mức 0,53 vòng/năm. Nguyên nhân làm cho vốn quay vòng chậm và giảm là do dự nợ trung và dài hạn ở chi nhánh còn cao. Vòng quay vốn tín dụng có xu hướng giảm qua các năm 2009-2011 cho thấy hoạt động tín dụng tại chi nhánh chưa hiệu quả. Cán bộ tín dụng cũng nhý ban lãnh đạo cần có những biện pháp tăng tốc độ quay vòng vốn trong thời gian tới nhý: tích cực thu hồi nợ, giảm dần dư nợ cho vay trung – dài hạn...

2.3.6. Tình hình thu nợ ngoại bảng (Nợ đã đýợc xử lý rủi ro).

Xác định việc thu hồi nợ ngoại bảng là nhiệm vụ trọng tâm, ngay từ đầu năm Chi nhánh đã thực hiện rà soát, phân tích từng khách hàng, từng khoản nợ ngoại

bảng để đánh giá khả năng thu hồi và phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng cán bộ, từng phòng ban thường xuyên làm việc với khách hàng để đôn đốc thu hồi nợ, phối kết hợp với các cơ quan chức năng như Tòa án, Công an, Cơ quan thi hành án hỗ trợ xử lý các khoản nợ khó thu, xử lý tài sản... Tổng số thu hồi nợ đã được xử lý lũy kế từ đầu năm đạt 3,1 tỷ đồng, trong đó:

- Thu nợ đã được xử lý rủi ro từ nguồn của VietinBank: 2,5 tỷ đồng.
- Thu nợ được xử lý bằng nguồn của Chính phủ: 100 triệu đồng.

2.3.7. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng:

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng cũng như bao doanh nghiệp khác là lợi nhuận. Việc nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng có thể dẫn đến chi phí tăng, làm cho lợi nhuận giảm, nếu mở rộng quy mô tín dụng không hợp lý thì an toàn tín dụng có thể bị đe dọa. Do vậy nâng cao hiệu quả tín dụng phải phù hợp khả năng của NH, đảm bảo an toàn tín dụng nhưng vẫn phải mang lại lợi nhuận cho NH.

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 phấn đấu đạt lợi nhuận tối đa.

Bảng 2.18: Kết quả kinh doanh tín dụng (2009-2011).

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	90,76	91,43	83,32
Dư nợ tín dụng bình quân	1.865	1.712,5	1.500,5
Tổng lợi nhuận ngân hàng	145,08	149,52	138,68
Tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng	4,87%	5,34%	5,55%
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	62,56%	61,15%	60,08%

**Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh Vietinbank Hồng Bàng (2009-2011).*

Theo số liệu trên ta thấy tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng trong 3 năm có xu hướng tăng. Mỗi một đồng tín dụng bỏ ra thu được về khoảng 0,0487 đồng lợi nhuận vào năm 2009, đến năm 2010 tăng lên và thu được 0,0534 đồng, sang năm 2011 tăng lên 0,055 đồng lợi nhuận. Đây là tỷ lệ tương đối cao bởi lợi nhuận của chi nhánh vẫn dựa trên hoạt động tín dụng là chính, thu nhập từ hoạt động dịch vụ khác vẫn còn hạn chế. Và con số này cũng đã phần nào thể hiện sự cố gắng đáng kể của chi nhánh trong hoạt động tín dụng trước hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay.

Ta thấy, mức đóng góp của hoạt động tín dụng vào tổng lợi nhuận của ngân hàng chiếm 1 tỷ trọng lớn (>60%). Điều này không chỉ thấy ở NH Công thương mà đây là đặc điểm nổi bật trong tổng lợi nhuận ở hầu hết các NHTM hiện nay. Tuy nhiên mức đóng góp của tín dụng vào tổng lợi nhuận ngân hàng thì có xu hướng giảm nhưng mức chênh lệch không lớn. Năm 2009, mức đóng góp từ hoạt động tín dụng là 62,56%, năm 2010 giảm 1,41% so với năm 2009 xuống còn 61,15% và sang năm 2011 giảm 1,07% so với năm 2010 xuống còn 60,08%. Mức đóng góp này giảm nhẹ là do chi nhánh đang dần nâng cao được hiệu quả của các hoạt động dịch vụ khác. Phát triển các dịch vụ NH để tăng thu từ các dịch vụ đó là 1 trong những giải pháp nhằm tăng thu nhập của chi nhánh trong thời gian tới.

2.3.8. 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 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. 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 chất 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 hạn hay dài hạn 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 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 giai 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 Hồng Bàng.

✓ ***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 thành phố Hải Phòng, Ngân hàng Công Thương chi nhánh Hồng Bàng 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 được quán triệt và thay 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 2.19: Diễn biến lượng khách hàng đến giao dịch tín dụng (2009- 2011).

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	2010/2009	2011/2010
1.Lượng khách hàng đến giao dịch tín dụng	1.105	1.530	1.624	425	94
2.Số khách hàng còn dư nợ	910	1.300	1.348	390	48

**Nguồn: Báo cáo tổng kết Vietinbank - Chi nhánh Hồng Bàng (2009-2011).*

Số khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh năm sau cao hơn năm trước, thể hiện uy tín của chi nhánh ngày một tăng cao. Năm 2010, số khách hàng đến giao dịch tín dụng tăng 425 lượt. Đây là 1 số lượng tăng đáng kể. Đến năm 2011, tuy số

khách hàng đến giao dịch tín dụng chỉ tăng 94 lượt nhưng đây cũng là thành công của chi nhánh trong công tác mở rộng tín dụng. 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.

Năm 2011, với sự chỉ đạo điều hành thống nhất từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam đến Chi nhánh và tới từng bộ phận nghiệp vụ, chất lượng tín dụng tại Chi nhánh nhìn chung được nâng cao và cải thiện. Việc chọn lọc, phân loại khách hàng đã được chỉ đạo, điều hành hợp lý, rút dần dư nợ đối với một số doanh nghiệp có tình hình tài chính yếu kém, tập trung khai thác, tiếp thị một số khách hàng đủ điều kiện cấp tín dụng không có bảo đảm và áp dụng biện pháp bảo đảm bổ sung, bước đầu đã thu hút được một số khách hàng tốt như: Công ty TNHH Ống thép Việt Nam, Công ty TNHH Liên vận quốc tế, Công ty CP Dược phẩm Trung ương 3, công ty TNHH Cảng Nam Ninh, Công ty liên doanh SEMBLOG (Việt Nam – Singapore)...

2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.

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 Hồng Bàng 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 xét duyệt hồ sơ các dự án vay vốn nhanh chóng, giải ngân 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 hỗ trợ 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.

- Trong những năm qua chi nhánh đã đạt được những kết quả đáng kể: doanh số cho vay, thu nợ tín dụng ổn định, số khách hàng đến giao dịch tín dụng 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 của chi nhánh ngân hàng Công thương Hồng Bàng trong thời gian qua cũng bộc lộ một số hạn chế, tồn tại.

2.4.2.1. Những tồn tại.

- Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay của chi nhánh chưa thực sự hoàn thiện. Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay của chi nhánh đã được mở rộng và 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 ngoài quốc doanh, chi nhánh vẫn còn khá dè dặt hoặc chưa thực sự quan tâm nhiều đến thành phần kinh tế tư nhân cá thể.

- Mạng lưới khách hàng quan hệ tín dụng tại Chi nhánh mặc dù đã được quan tâm phát triển song vẫn còn ít. Dư nợ cho vay vẫn tập trung lớn vào một số khách hàng như: Công ty CP Thép và Vật tư Hải Phòng, Công ty CP Dịch vụ Vận tải và TM, Công ty CP Vận tải xăng dầu Vipco, Công ty CP Luyện thép Sông Đà và một số khách hàng khác... Điều này tiềm ẩn rủi ro về quy mô, chưa thể phân tán được rủi ro trong hoạt động tín dụng.

- Tỷ trọng cho vay trung - dài hạn vẫn ở mức cao (khoảng 60%) làm cho vòng quay vốn tín dụng giảm.

- Năm 2010, 2011 một số ngành công nghiệp gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh do ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế như ngành đóng tàu, sản xuất thép nhưng tỷ trọng cho vay đối với ngành này vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ ($\approx 40\%$).

- Quy mô của các khoản vay bằng đồng ngoại tệ còn chiếm tỷ lệ thấp, chủ yếu là đồng nội tệ (chiếm khoảng 80% tổng dư nợ).

- Hoạt động cấp tín dụng tài trợ xuất khẩu tại Chi nhánh mặc dù đã được quan tâm hơn nhưng chưa mang lại kết quả.

- Tình trạng nợ quá hạn còn chưa hoàn toàn kiểm soát được. Kết quả hoạt động kinh doanh tín dụng 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 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 trong việc nâng cao mức dư nợ và an toàn tín dụng 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, 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.

- Nguyên nhân chủ quan:

- Ngân hàng còn quá thận trọng với đối với khách hàng vay vốn nhất là đối với các doanh nghiệp tư nhân, cá thể. An toàn vốn là điều rất quan trọng và 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 tư nhân có rủi ro hơn các doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp ngoài quốc doanh nhưng không vì vậy mà ngân hàng ít quan tâm tới các doanh nghiệp tư nhân, 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.

- Môi quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng chưa rộng rãi do chưa có sự hiểu biết lẫn nhau nhiều.

Tóm lại, trong giai đoạn 2009-2011 hoạt động tín dụng tại chi nhánh đã đạt được 1 số thành công nhất định: dư nợ tín dụng vẫn giữ được ổn định, công tác kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng vào thời điểm cuối năm đã được thực hiện, chỉ đạo kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản của Ngân hàng, tỷ lệ nợ xấu nằm trong tầm kiểm soát. Nhưng do 1 số nguyên nhân khách quan và chủ quan, chi nhánh vẫn tồn tại 1 số hạn chế như: Cho vay trung - dài hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn (>60%) dẫn đến vòng quay vốn tín dụng giảm, tỷ trọng cho vay bằng ngoại tệ chưa cao, chưa đa dạng hóa các phương thức cho vay, tỷ lệ thu nợ đến hạn chưa cao. Việc phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh là cơ sở cho người viết đề ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Vietinbank Hồng Bàng trong thời gian tới.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.



3.1. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HỒNG BÀNG GIAI ĐOẠN 2012- 2015.

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

- Lựa chọn những dự án hiệu 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 liên 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, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, nhất là đối với các doanh nghiệp có dấu hiệu khó khăn để 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 NH TMCP Công Thương Việt Nam giao phó.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH HỒNG BÀNG.

3.2.1. Đa dạng hóa phương thức cho vay:

VietinBank – chi nhánh Hồng Bàng cần phải đa dạng hoá các phương thức cho vay. Hiện nay, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn của chi nhánh vẫn cao (>60%), vì vậy nên đa dạng hoá phương thức cho vay, đặc biệt là cho vay ngắn hạn. Các phương thức có thể áp dụng là cho vay hạn mức, cho vay từng lần, cho vay hỗ trợ tiền lương, cho vay chuyên khoản chứng từ hàng xuất nhập khẩu, cho vay tài trợ uỷ thác,... Mỗi phương thức cho vay đều có những ưu, nhược điểm nhất định, ngân hàng có thể xem xét, áp dụng từng phương thức cho vay đối với từng loại hình doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay vốn sử dụng tốt vốn vay. Ngân hàng có thể cho những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh vay theo hạn mức tín dụng và yêu cầu họ có tài sản thế chấp để đảm bảo bổ sung. Nếu sau một thời gian khách hàng không trả nợ vay hay có dấu hiệu chiếm dụng vốn vay thì khi đó ngân hàng có thể tạm ngừng cung cấp tiếp vốn vay, yêu cầu khách hàng thực hiện đúng các khoản trong hợp đồng tín dụng và chuyển cho vay từng món đối với số tiền vay đã phát hành.

Ngoài ra, ngân hàng có thể áp dụng nghiệp vụ thấu chi. Ưu điểm của nghiệp vụ này là khách hàng được sử dụng vốn và tiền vay một cách linh hoạt và chủ động. Nghiệp vụ này chỉ nên áp dụng đối với những khách hàng truyền thống, có năng lực tài chính lành mạnh, tài khoản tiền gửi phát sinh không thường xuyên, đồng thời phát sinh nợ chỉ trong thời gian ngắn và không có tiền sử về việc chây ỳ không trả nợ.

3.2.2. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.

Thực tế công tác huy động vốn tại chi nhánh trong 3 năm từ 2009-2011 tăng nhưng vẫn chưa cao cùng với việc mở rộng quy mô tín dụng ngày càng tăng.

Trong khi phần lớn vốn huy động lại chủ yếu là từ tiền gửi tiết kiệm (>50%), tức là nguồn ngắn hạn. Điều này rất nguy hiểm nếu cho vay trung – dài hạn tăng nhiều so với nguồn vốn huy động. Vì vậy, NH cần xây dựng chiến lược huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển hoạt động tín dụng. Coi đây là 1 trong những nhiệm vụ trọng tâm của chi nhánh vì có vốn thì mới có thể cấp tín dụng được và để chủ động đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao. Có thể nói vốn huy động là tiền đề cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Khai thác tối đa tạm thời nguồn vốn nhàn rỗi trên địa bàn để có nguồn giải ngân phục vụ các dự án.

Một số biện pháp mà NH có thể thực hiện để thu hút vốn như:

- Đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi nhằm tạo thêm nhiều lựa chọn cho khách hàng.

- Chú trọng vào việc phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới.

- Chi nhánh cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán để thu hút tiền gửi thanh toán (TGTT) của khách hàng. Cần quan tâm đến công tác huy động vốn của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa có quan hệ tiền gửi. Đặc biệt là tăng cường tiếp thị với các doanh nghiệp (DN) có giao dịch thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại NH vì tiền gửi thanh toán của các DN là nguồn vốn huy động hấp dẫn với lượng tiền gửi lớn.

- Điều chỉnh lãi suất phù hợp, cạnh tranh so với các NH khác để giữ chân khách hàng cũ và đồng thời thu hút khách hàng mới. Chi nhánh nên đưa ra các hình thức trả lãi linh hoạt như: trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi định kì cho khách hàng lựa chọn hình thức nhận lãi để đáp ứng nhu cầu thì sẽ thu hút được sự quan tâm của họ hơn.

- Nâng cao chất lượng phục vụ, bồi dưỡng văn hóa giao tiếp cho đội ngũ giao dịch viên tại chi nhánh cần phải năng động hơn, thân thiện hơn, tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng.

3.2.3. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng:

Công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay của cán bộ tín dụng (CBTD) có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với hiệu quả của hoạt động tín dụng.

Thực hiện tốt công tác kiểm tra, kiểm soát giúp ngân hàng phát hiện những sai sót, yếu kém tồn tại, phát sinh trong hoạt động sử dụng vốn của DN. Từ đó nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế được nợ quá hạn và tránh được rủi ro mất vốn.

Thực tế cho thấy, trong số nguyên nhân khách quan dẫn đến nợ quá hạn tại chi nhánh, chiếm tỷ trọng cao nhất (47%) là do quản lý yếu kém trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước dẫn đến tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hoặc vốn vay không được sử dụng đúng mục đích trong hợp đồng tín dụng đã thỏa thuận. Vì vậy, các CBTD phải sát sao hơn nữa trong việc giám sát các khoản vay sau khi giải ngân. Việc kiểm tra hoạt động sử dụng vốn vay của DN phải được tiến hành thường xuyên và thật nghiêm túc. Đối với việc sử dụng vốn vay, ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm tra trước khi cho vay bao gồm: kiểm tra các điều kiện vay vốn, tính pháp lý của hồ sơ vay vốn và các nội dung khác, đảm bảo phù hợp với quy định hướng dẫn của VietinBank và NHNN. Kiểm tra trong khi cho vay (kiểm tra trong giai đoạn giải ngân) gồm: kiểm tra các chứng từ, tài liệu gửi kèm giấy nhận nợ khi khách hàng rút vốn, đảm bảo mục đích vay phù hợp với hợp đồng tín dụng, giải ngân phù hợp với tiến độ sử dụng vốn thực tế và hình thức thanh toán của khách hàng. Kiểm tra sau khi cho vay: kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất, kinh doanh, tình trạng tài sản bảo đảm tiền vay, những khó khăn thuận lợi trong việc thu nợ, phát hiện các vi phạm hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay để có biện pháp xử lý...CBTD phải kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ để có thể phát hiện kịp thời những sai phạm và đưa ra quyết định xử lý nhanh chóng, hợp lý theo quyền hạn và nghĩa vụ của mình.

3.2.4. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay:

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thì rủi ro có thể nói là một đặc trưng, một nguy cơ thường trực. Ngân hàng không thể loại bỏ hoàn toàn rủi ro mà phải có biện pháp để hạn chế thấp nhất rủi ro. Khi rủi ro tăng, nợ khó đòi không thể thu hồi được thì lợi nhuận kinh doanh sẽ lập tức sụt giảm, thêm vào đó là uy tín của một ngân hàng cũng sẽ bị giảm. Trong khi đó tại VietinBank - chi nhánh Hồng Bàng thì nợ quá hạn vẫn còn cao năm 2011 có xu hướng tăng. Như vậy thực hiện

tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong cho vay doanh nghiệp là hoạt động hết sức cần thiết và quan trọng đối với VietinBank - chi nhánh Hồng Bàng để có được hiệu quả kinh doanh tốt. Cụ thể:

- ***Chủ động phân tán, hạn chế rủi ro:*** Phân tán rủi ro là một giải pháp có tính chủ động và ngăn ngừa có tích cực những hậu quả lớn có thể xảy ra đối với mỗi ngân hàng. Việc phân tán rủi ro được thực hiện thông qua phân tán dư nợ, nó được biểu thị dưới hình thức mỗi ngân hàng nên đa dạng hoá ngành nghề cho vay, không nên tập trung quá nhiều vốn cho một người vay, hạn chế cho vay những lĩnh vực có độ rủi ro cao, những lĩnh vực kinh doanh hay sản phẩm mà thị trường đã có dấu hiệu bão hoà, sản phẩm sản xuất ra không có khả năng cạnh tranh,...Hiện nay, tỷ trọng cho vay trong lĩnh vực Công nghiệp, xây dựng đã cao mà các hoạt động của các DN này đang có xu hướng chững lại. Vì vậy, VietinBank Hồng Bàng nên giảm cho vay đối với các DN trong lĩnh vực Công nghiệp, tăng cường cho vay đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ.
- ***Đánh giá chính xác giá trị của tài sản đảm bảo (TSĐB):*** Nếu ngân hàng làm tốt khâu đánh giá chính xác TSĐB, kiên quyết từ chối cho vay nếu tài sản đảm bảo không đầy đủ, rõ ràng thì chắc chắn sẽ hạn chế được phần lớn những rủi ro, đảm bảo một nguồn thu hồi nợ thứ hai chắc chắn khi khách hàng không thanh toán được món nợ. Việc đánh giá TSĐB phải được nghiên cứu, tính toán kỹ lưỡng bởi những chuyên gia có kinh nghiệm lâu năm, ngân hàng có thể thuê chuyên gia đánh giá TSĐB trong trường hợp TSĐB đó thuộc lĩnh vực mà CBTD không chuyên sâu.
- ***Xây dựng một hệ thống thông tin tốt:*** Nắm bắt thông tin tốt về các DN sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng có quyết định cho vay đúng hạn chế rủi ro. Dự báo, dự đoán được tính hiệu quả, khả thi của dự án trong tương lai từ đó đưa ra quyết định đầu tư hay không đối với các dự án lớn, dự án trung dài hạn. Theo đó cần phải xây dựng và tổ chức tốt hệ thống thông tin: bao gồm thông tin tín dụng; thông tin khách hàng và thông tin về nền kinh tế, thông tin pháp luật, thông tin thị trường và mức độ ứng dụng công nghệ cao cho phép thu

thập và xử lý thông tin nhanh, đảm bảo tính cập nhật và chính xác. Tận dụng nguồn thông tin của trung tâm thông tin tín dụng (CIC), thường xuyên cập nhật và trao đổi thông tin giữa các TCTD, các chi nhánh của VietinBank cũng như với Ngân hàng nhà nước.

3.2.5. Về cơ chế bảo đảm tiền vay:

Ngân hàng nên áp dụng nhiều hình thức đảm bảo tiền vay như cầm cố, bảo lãnh, ký quỹ tiền gửi ngoài hình thức truyền thống là thế chấp tài sản đảm bảo. Hiện nay ngân hàng chủ yếu áp dụng hình thức bảo đảm bằng tài sản thế chấp. Trong khi đó các khách hàng thuộc khu vực kinh tế ngoài quốc doanh hầu như tài sản có giá trị rất thấp, thậm chí họ không có tài sản đáng kể để đem đi thế chấp, do đó họ không có điều kiện để vay vốn nhất là các nguồn vốn lớn. Vì vậy ngân hàng nên kết hợp nhiều hình thức bảo đảm khác nhau để giải quyết cho vay vốn.

- Đối với doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và đủ tài sản thế chấp phần còn lại thì yêu cầu đơn vị thực hiện bảo đảm đủ nợ theo yêu cầu.
- Đối với những doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và tài sản thế chấp không đủ để đảm bảo phần còn lại thì yêu cầu đơn vị dùng tài sản hình thành từ vốn vay tiếp tục bảo đảm cho phần còn lại.
- Đối với những doanh nghiệp không đủ điều kiện để thực hiện như hai dạng trên thì ngân hàng phải chú trọng thẩm định dự án, phương án vay vốn và phải thông qua hội đồng tín dụng, ban giám đốc ngân hàng để quyết định xem có cho vay hay không và hạn mức cho vay là bao nhiêu.

Hiện nay, hoạt động cho vay tại Ngân hàng quan trọng nhất là phương án cần xin vay, nhưng vẫn cần quan tâm đến tài sản thế chấp. Vì tài sản thế chấp liên quan và tác động tới trách nhiệm trả nợ của khách hàng. Nhưng bản thân tài sản thế chấp cũng chứa đựng nhiều rủi ro như quyền sở hữu tài sản mang thế chấp, sự biến động giá cả và những tác động khác gây hư hại cho tài sản thế chấp. Mặt khác việc thanh - xử lý tài sản thế chấp cũng không phải dễ dàng và không có ngân hàng nào cho vay mà lại mong muốn phải dùng đến biện pháp cuối cùng là xử lý tài sản thế chấp. Tuy nhiên nếu ngân hàng quá chú trọng đến tài sản thế chấp mà bỏ qua những dự án khả thi thì ngân hàng có thể sẽ mất nguồn thu lớn từ

việc cho vay dự án đó. Ngân hàng nên chọn lọc những khách hàng đủ điều kiện để cho vay không đảm bảo vì khi đó bản thân các doanh nghiệp này đã có khả năng tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh tốt và hiệu quả. Sau đó tiếp tục áp dụng biện pháp đảm bảo bổ sung để khách hàng tích cực hơn trong việc trả nợ.

Ngoài hình thức thế chấp tài sản ngân hàng nên phát triển các hình thức bảo đảm khác theo hướng sau: Phát triển bảo đảm bằng các chứng từ có giá như trái phiếu chính phủ có độ rủi ro tương đối thấp. Đây cũng là một loại tài sản cầm cố đặc biệt. Ưu điểm của loại tài sản này là gọn nhẹ, không bị tác động của yếu tố môi trường, tác động lý hoá nên dễ bảo quản, và ưu điểm lớn nhất của loại tài sản này là có khả năng sinh lời, tất nhiên, vẫn còn những yếu tố rủi ro do những tác động kinh tế. Cho vay bằng bảo lãnh của bên thứ ba cũng là hình thức có nhiều ưu điểm giúp cho các doanh nghiệp mới thành lập có điều kiện vay vốn ngân hàng. Tuy nhiên ở nước ta hoạt động bảo lãnh vẫn còn hạn hẹp và quy chế bảo lãnh chưa đầy đủ. Do vậy cần có những chính sách, quy chế cụ thể để phát huy tốt nhất những ưu thế của hình thức bảo lãnh. Ngoài ra còn có những hình thức bảo đảm bằng các khoản phải thu, hàng tồn kho, hoặc cho vay dựa vào thế chấp các hàng hoá, thiết bị được hình thành từ vốn vay. Các hình thức này đòi hỏi thủ tục hành chính và sự giám sát thường xuyên của Cán bộ tín dụng.

Mỗi hình thức bảo đảm tiền vay đều có những ưu và nhược điểm riêng, tuy nhiên việc sử dụng chúng một cách linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng doanh nghiệp thì sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ở các thành phần kinh tế đều có thể tiếp cận được với nguồn vốn mà vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

3.2.6. Cân đối hợp lý loại tiền cho vay.

Hiện nay, tại Vietinbank Hồng Bàng, nhu cầu tín dụng bằng ngoại tệ có xu hướng tăng do chi nhánh đang mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ nhưng chi nhánh chưa thật sự đáp ứng được nhu cầu xin vay bằng ngoại tệ của DN, thậm chí tỷ trọng cho vay ngoại tệ còn có xu hướng giảm. Chính vì vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng thì chi nhánh cần phải tạo được 1 cơ cấu hợp lý về loại tiền cho vay. Chi nhánh cần xem xét để tạo lập một tỷ lệ thích hợp giữa cho vay bằng VNĐ và cho vay bằng

ngoại tệ đảm bảo đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng tránh rủi ro do sự thay đổi tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên, do số dư ngoại tệ tại ngân hàng có hạn, trong khi nhu cầu vay bằng ngoại tệ cao, CBTD đưa ra các giải pháp để tăng số dư ngoại tệ. Một biện pháp có thể áp dụng đối với khách hàng là công ty xuất nhập khẩu, công ty liên doanh với nước ngoài,... Ví dụ như sau:

- + Ngân hàng xuất cho khách hàng vay bằng VND; mua bán kỳ hạn;
- + Thu gốc và lãi bằng việc khách hàng bán ngoại tệ cho Ngân hàng để lấy VND trả nợ.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ.

3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP 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 chông 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 Hồng Bàng 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 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 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 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 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 lí 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 dàn trải 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.

Tóm lại, để nâng cao hiệu quả, khả năng cạnh tranh của hoạt động tín dụng trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế là một vấn đề không đơn giản, không chỉ đối với bản thân các NHTM mà còn liên quan tới hệ thống pháp luật điều chỉnh của Ngân hàng Nhà nước, các tổ chức tín dụng nhằm thực hiện giám sát an toàn hoạt động ngân hàng theo hướng minh bạch, hiện đại và phù hợp với thông lệ quốc tế. Trong thời gian tới, để có thể khai thác tốt nhất lợi thế so sánh của mình trước các đối thủ NH, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, Vietinbank Hồng Bàng cần tập trung vào các giải pháp sau: Đa dạng hóa phương thức cho vay, đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng, cân đối hợp lý loại tiền cho vay.

KẾT LUẬN



Qua một thời gian thực tập nghiên cứu về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng đã giúp em nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của tín dụng đối với nền kinh tế nói chung và ngân hàng nói riêng. Đồng thời em cũng thấy được vai trò của hiệu quả hoạt động tín dụng đối với NH cũng như với DN và nền kinh tế. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ giúp các NH giảm được chi phí liên quan đến huy động vốn, cho vay và đặc biệt là hạn chế được những rủi ro trong hoạt động tín dụng. Đồng thời, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ giúp NH tăng lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Trong giai đoạn 2009-2011, kinh tế thế giới bị khủng hoảng và kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng. Trên địa bàn Hải Phòng ngày càng có nhiều NHTM và có sự cạnh tranh gay gắt. Trên cơ sở thực hiện mục tiêu và yêu cầu của đề tài, bài khóa luận đã hoàn thành được 1 số nội dung sau:

Chương 1: Phân tích cơ sở lý luận về tín dụng của NHTM.

Chương 2: Thông qua việc phân tích các chỉ tiêu: Huy động vốn, doanh số cho vay, dư nợ, nợ xấu và chỉ tiêu thu nợ, từ đó nhận ra 1 số ưu điểm và hạn chế trong hoạt động tín dụng tại chi nhánh.

Chương 3: Từ những phân tích, đánh giá trên, đưa ra 1 số giải pháp thiết thực đóng góp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh trong những năm tới.

Qua phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh cho thấy hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong hoạt động của NH. Nhìn chung, công tác kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng tại chi nhánh đã được thực hiện kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản. NH đã thực hiện chính sách chọn lọc khách hàng trong những năm qua nhằm nâng cao hiệu quả vốn đầu tư. Chi nhánh đã phân loại được đối tượng đầu tư, có sự sàng lọc khách hàng, loại dần những khách hàng yếu kém về tài chính. Từ đó chi nhánh đã

đầu tư vốn đúng đối tượng, các đơn vị vay vốn sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả nên có khả năng trả nợ và lãi kịp thời, nợ xấu nằm trong tầm kiểm soát. Tổng tài sản và lợi nhuận của NH giữ ở mức ổn định, vẫn đảm bảo được hiệu quả hoạt động NH nói chung và hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng. Chi nhánh đã và đang tạo được chỗ đứng trong toàn hệ thống NHTM.

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng tại Vietinbank Hồng Bàng giai đoạn 2009-2011 còn bộc lộ 1 số hạn chế: việc đa dạng hóa đối tượng cho vay chưa thực sự hoàn thiện, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn còn ở mức cao, chưa cân đối hợp lý tỷ trọng cho vay nội tệ và ngoại tệ. Chính vì vậy, để khắc phục được các hạn chế nêu trên, chi nhánh cần tập trung vào 1 số giải pháp như: Đa dạng hóa phương thức cho vay, đẩy mạnh việc thu hút vốn nhằm cân đối cơ cấu vốn, cân đối hợp lý loại tiền cho vay...

Với thời gian nghiên cứu tìm hiểu không nhiều, nội dung khóa luận 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 khóa luận 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 nên em rất mong các thầy cô giáo, các cán bộ nhân viên trong chi nhánh ngân hàng đóng góp ý kiến để giúp em hoàn thiện tốt đề tài này.

Em xin chân thành cảm ơn !!!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- TS. Lê Vinh Danh: *Tiền tệ và hoạt động Ngân hàng*. NXB Tài chính, 2008.
- TS. Hồ Diệu: *Tín dụng ngân hàng*. NXB Thống kê, 2007.
- TS. Nguyễn Duệ : *Quản trị ngân hàng*. NXB Thống kê, 2007.
- PGS. TS. Nguyễn Thị Mùi (chủ biên): *Ngân hàng Thương mại*. NXB Tài chính, 2008.
- PGS. TS. Nguyễn Văn Tiên: *Ngân hàng Thương mại*. NXB Thống kê, 2009.
- Luật Các tổ chức tín dụng (2010).
- Các trang web: www.VietinBank.vn
www.tailieu.vn
www.cafeF.vn
www.vietstock.vn
www.VnEconomy.vn
www.baokinhte.vn
- Tạp chí điện tử kinh tế và dự báo "Economy and Forecast Review".
- Tạp chí "Thời báo kinh tế Việt Nam".
- Các số báo và tạp chí ngân hàng năm 2010, 2011.
- Các tài liệu khác.