

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong những năm gần đây sự phát triển của các ngân hàng ngày càng mạnh mẽ, đặc biệt sự phát triển của các Ngân hàng thương mại cổ phần. Sự phát triển của các Ngân hàng thương mại nói chung và sự phát triển của hoạt động tín dụng nói riêng ngày càng đóng góp quan trọng vào sự phát triển của nền kinh tế. Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động chính của ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn so với tổng thể các hoạt động song cũng là một hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất. Hạn chế tối đa những rủi ro từ hoạt động tín dụng là vấn đề quan tâm thường xuyên và luôn mang tính "thời sự" của tất cả các ngân hàng. Để hạn chế được các rủi ro từ hoạt động tín dụng các ngân hàng cần phải hoàn thiện quy trình cấp tín dụng, trên cơ sở đó nâng cao chất lượng tín dụng.

Xuất phát từ thực trạng trên của các Ngân hàng thương mại, qua quá trình thực tập tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng, được sự giúp đỡ của các cán bộ nhân viên tại Ngân hàng và sự hướng dẫn tận tình của Cô giáo Th.s Hoàng Thị Hồng Lan em đã nghiên cứu và thực hiện đề tài: **“Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng”**.

2. Kết cấu của bài khoá luận tốt nghiệp.

Ngoài các phần lời mở đầu, lời cảm ơn, danh mục các bảng biểu, danh mục các từ viết tắt...Nội dung bài khoá luận được trình bày gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quy trình tín dụng của các Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Do trình độ và khả năng còn hạn chế nên bài viết còn nhiều thiếu sót, em rất mong thầy cô và các bạn đóng góp ý kiến để bài viết được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn và giúp đỡ tận tình của cô giáo: Th.S Hoàng Thị Hồng Lan cùng tập thể lãnh đạo, cán bộ nhân viên Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng đã quan tâm, giúp đỡ em hoàn thành bài viết này.

CHƯƠNG I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Các vấn đề cơ bản của Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại.

Ngân hàng là một trong các tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. Ngân hàng bao gồm nhiều loại tùy thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế nói chung và hệ thống tài chính nói riêng, trong đó Ngân hàng thương mại thường chiếm tỷ trọng lớn nhất về quy mô tài sản, thị phần và số lượng các ngân hàng.

Ngân hàng thương mại (NHTM) là doanh nghiệp đặc biệt, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng - Một tổ chức cung ứng vốn chủ yếu và hữu hiệu của nền kinh tế.

Luật tín dụng do Quốc hội khóa X thông qua vào ngày 12 tháng 12 năm 1997, định nghĩa: Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan.

Luật này còn định nghĩa : Tổ chức tín dụng là loại hình doanh nghiệp được thành lập theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật để 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 ứng các dịch vụ thanh toán.

1.1.2. Hoạt động huy động vốn

Huy động vốn – hoạt động tạo nguồn vốn cho Ngân hàng thương mại, đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động của ngân hàng. Mục tiêu của huy động vốn là tìm kiếm nguồn vốn ổn định với chi phí thấp nhất. Huy động vốn tồn tại dưới các hình thức sau:

- Vốn chủ sở hữu: Để bắt đầu hoạt động ngân hàng (được pháp luật cho phép) chủ ngân hàng phải có một lượng vốn nhất định. Đây là giá trị tiền tệ do ngân hàng tự tạo lập lên, chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng (khoảng 5 –

10%) nhưng có tính chất quyết định cho sự hình thành và tồn tại của ngân hàng.

- **Vốn huy động từ tiền gửi của công chúng:** Là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ công chúng thông qua việc cung cấp sản phẩm – dịch vụ cho dân chúng. Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn, rất đa dạng về nguồn gốc hình thành.

- **Vốn đi vay:** Là nguồn vốn mà ngân hàng có được dựa trên quan hệ vay mượn, bao gồm:

- **Vay Ngân hàng trung ương:** Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách của Ngân hàng thương mại. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ, Ngân hàng thương mại thường vay Ngân hàng Nhà nước (NHNN), hình thức cho vay chủ yếu của Ngân hàng Nhà nước là tái chiết khấu (hoặc tái cấp vốn).

- **Vay các Ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng khác:** Đây là nguồn vốn các ngân hàng vay mượn lẫn nhau và vay của các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng.

- **Nguồn vốn khác:** Loại này bao gồm nguồn ủy thác, nguồn trong thanh toán, các nguồn khác. Quy mô của nguồn này nhỏ. Bao gồm:

- + **Nguồn ủy thác:** Ngân hàng thương mại thực hiện các dịch vụ ủy thác như ủy thác cho vay, ủy thác đầu tư, ủy thác cấp phát, ủy thác giải ngân và thu hộ... Các hoạt động này tạo nên nguồn ủy thác tại ngân hàng.

- + **Nguồn trong thanh toán:** Các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán (séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C...)

- + **Nguồn khác:** Các khoản nợ khác như thuế chưa nộp, lương chưa trả...

1.1.3. Hoạt động sử dụng vốn

* **Hoạt động tín dụng.**

Ngân hàng thương mại được cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác, bảo lãnh,

cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của NHNN. Trong các hoạt động cấp tín dụng, cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất.

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

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

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

- Bảo lãnh: NHTM được bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đấu thầu và các hình thức bảo lãnh ngân hàng khác bằng uy tín và khả năng tài chính đối với người nhận bảo lãnh. Mức bảo lãnh đối với một khách hàng và tổng mức bảo lãnh của một NHTM không được vượt quá tỷ lệ so với vốn tự có của NHTM.

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

- Cho thuê tài chính: NHTM được hoạt động cho thuê tài chính nhưng phải thành lập công ty cho thuê tài chính riêng. Việc thành lập, tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính thực hiện theo Nghị định của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Công ty cho thuê tài chính.

* Hoạt động dịch vụ và thanh toán ngân quỹ

Để thực hiện được các dịch vụ thanh toán giữa các doanh nghiệp thông qua ngân hàng, NHTM được mở tài khoản cho khách hàng trong và ngoài nước. Để thực hiện thanh toán giữa các ngân hàng với nhau thông qua NHNN, NHTM phải mở tài khoản tiền gửi tại NHNN nơi NHTM đặt trụ sở chính và duy trì tại đó số dư tiền gửi dự trữ bắt buộc theo quy định.

Ngoài ra, Chi nhánh của NHTM được mở tài khoản tiền gửi tại Chi nhánh NHNN tỉnh, thành phố nơi đặt trụ sở của Chi nhánh. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ của NHTM bao gồm các hoạt động sau:

- Cung cấp các phương tiện thanh toán.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng.
- Thực hiện dịch vụ thu hộ và chi hộ.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của NHNN.
- Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế khi được NHNN cho phép.
- Thực hiện dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng.
- Tổ chức hệ thống thanh toán nội bộ và tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng trong nước.
- Tham gia hệ thống thanh toán quốc tế khi được NHNN cho phép.

1.1.4. Hoạt động khác

Ngoài các hoạt động chính bao gồm huy động tiền gửi, cấp tín dụng và cung cấp dịch vụ thanh toán và ngân quỹ, NHTM còn có thể thực hiện một số hoạt động khác, bao gồm:

- Góp vốn và mua cổ phần: NHTM được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng khác trong nước theo quy định của pháp luật. Ngoài ra, NHTM còn được góp vốn, mua cổ phần và liên doanh với Ngân hàng nước ngoài để thành lập Ngân hàng liên doanh.

- Tham gia thị trường tiền tệ: Ngân hàng thương mại được phép trực tiếp kinh doanh hoặc thành lập công ty trực thuộc để kinh doanh ngoại hối và vàng trên thị trường trong nước và thị trường quốc tế.

- Ủy thác và nhận ủy thác: NHTM được ủy thác, nhận ủy thác làm đại lý trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kể cả việc quản lý tài sản, vốn đầu tư của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước theo hợp đồng ủy thác, đại lý.

- Cung ứng dịch vụ bảo hiểm: NHTM được cung ứng dịch vụ bảo hiểm, được thành lập công ty trực thuộc hoặc liên doanh để kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật.

- Tư vấn tài chính: NHTM được cung ứng các dịch vụ tài chính, tiền tệ cho khách hàng dưới hình thức tư vấn trực tiếp hoặc thành lập công ty tư vấn trực thuộc ngân hàng.

- Bảo quản vật quý giá: NHTM được thực hiện các dịch vụ bảo quản vật quý giá, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két, cầm đồ và các dịch vụ khác có liên quan theo quy định của pháp luật.

1.2. Tín dụng ngân hàng

1.2.1. Khái niệm

Tín dụng là quan hệ vay mượn, gồm cả cho vay và đi vay. Tuy nhiên khi gắn tín dụng với chủ đề nhất định như ngân hàng (hoặc các trung gian khác) ví dụ như tín dụng ngân hàng thì chỉ bao hàm nghĩa là ngân hàng cho vay. Việc xác định như thế là rất cần thiết để định lượng tín dụng trong các hoạt động kinh tế. Quan hệ tín dụng ngân hàng được hiểu như sau:

- **Khâu huy động vốn:** Ngân hàng là một chủ thể đi vay, huy động khai thác các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi chưa sử dụng để hình thành nên nguồn vốn cho vay. Hoạt động này được thể hiện dưới các hình thức: Ngân hàng huy động tiền gửi từ các cá nhân, doanh nghiệp, vay mượn qua các hợp đồng hoặc dưới hình thức phát hành trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng trên thị trường.

- **Khâu cho vay:** Trên cơ sở nguồn vốn huy động được, ngân hàng sẽ thực hiện phương pháp cho vay, cấp tín dụng lại cho các chủ thể có nhu cầu về vốn trong nền kinh tế. Đối tượng cho vay chủ yếu là các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế với mục đích sử dụng vốn tín dụng cho các hoạt động sản xuất kinh doanh. Công cụ chủ yếu phục vụ chủ yếu cho hoạt động tín dụng ngân hàng là kỳ phiếu ngân hàng, các loại chứng chỉ huy động vốn.

Như vậy ta có thể hiểu, Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng vốn từ ngân hàng cho các khách hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định. Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang cho người sử dụng.

Sự chuyển nhượng này mang tính tạm thời hay có thời hạn.

Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí.

1.2.2. Phân loại

Có nhiều tiêu thức phân loại tín dụng. Tuy nhiên trên thực tế người ta thường phân loại tín dụng theo các tiêu thức sau:

- Dựa vào mục đích của tín dụng: Theo tiêu thức này tín dụng ngân hàng có thể chia thành các loại sau:

- Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh công thương nghiệp.
- Cho vay tiêu dùng cá nhân.
- Cho vay bất động sản.
- Cho vay nông nghiệp.
- Cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu.

- Dựa vào thời hạn tín dụng: Theo tiêu thức này tín dụng có thể chia thành các loại sau:

- Cho vay ngắn hạn: Là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Mục đích của loại cho vay này thường là tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động.

- Cho vay trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản cố định.

- Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ đầu tư vào các dự án đầu tư.

- Dựa vào mức độ tín nhiệm của khách hàng: Theo tiêu thức này, tín dụng có thể được phân chia thành các loại sau:

- Cho vay không có bảo đảm: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng vay vốn để quyết định cho vay.

- Cho vay có bảo đảm: Là loại cho vay dựa trên cơ sở có bảo đảm tiền vay như thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác.

• Dựa vào phương thức cho vay: Theo tiêu thức này, tín dụng có thể chia thành các loại sau:

- Cho vay theo món vay: Mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng thương mại thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: Ngân hàng thương mại và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

• Dựa vào phương thức hoàn trả nợ vay: Theo tiêu thức này, tín dụng có thể chia thành các loại sau:

- Cho vay chỉ có một kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn.

- Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả góp.

- Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn nợ cụ thể mà tùy theo khả năng tài chính của mình người đi vay có thể trả nợ bất cứ lúc nào.

1.2.3. Nội dung

a. Vai trò chính sách tín dụng

Hoạt động tín dụng là hoạt động bao trùm của ngân hàng và là nghiệp vụ sinh lời chủ yếu của NHTM. Với tầm quan trọng và qui mô lớn, hoạt động này được thực hiện theo một chính sách, quy trình rõ ràng được xây dựng và hoàn thiện qua nhiều năm, đó là chính sách tín dụng. Chính sách tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của một ngân hàng, trở thành hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và các nhân viên bán hàng, tăng cường chuyên môn hóa trong phân tích tín dụng, tạo sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao khả năng sinh lời.

b. Các nhân tố ảnh hưởng tới chính sách tín dụng

Thứ nhất là nhu cầu tín dụng của khách hàng. Chính sách tín dụng là chính sách phục vụ nhu cầu tín dụng của khách hàng. Do đó nhu cầu của khách với các đặc tính khác nhau (khách hàng lớn, nhỏ, khách hàng nông nghiệp hay xây dựng ...) quyết định các nội dung và thành công của chính sách tín dụng.

Thứ hai là khả năng sinh lời và rủi ro tiềm năng của khách hàng sẽ quyết định tính an toàn và sinh lợi của hoạt động tín dụng. Do đó, chính sách tín dụng của ngân hàng cần phải được xây dựng dựa trên dự đoán tương lai cũng như diễn biến trong quá khứ về rủi ro tín dụng. Chính sách của Chính phủ và NHNN như chính sách ưu đãi, chính sách tỷ giá, chính sách phát triển hệ thống tài chính... ảnh hưởng đến chính sách tín dụng. Bên cạnh đó quy mô, kết cấu, tính ổn định của các khoản tiền gửi, khả năng vay mượn của ngân hàng, quy mô chủ sở hữu... đã ảnh hưởng rất lớn đến chính sách tín dụng. Nếu vốn chủ lớn, ngân hàng có thể theo đuổi chính sách tín dụng mạo hiểm, nghiêng về tìm kiếm lợi nhuận. Nguồn tiền gửi lớn, ổn định cho phép ngân hàng có thể gia tăng các khoản tín dụng trung và dài hạn.

c. Nội dung cơ bản của chính sách tín dụng.

** Chính sách khách hàng.*

Khách hàng nhận tín dụng của ngân hàng rất đa dạng, từ các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội, các cơ quan nhà nước, cá nhân người tiêu dùng, các công ty tài chính... Tuy nhiên luật pháp cũng cấm hoặc hạn chế tài trợ đối với một số đối tượng nhất định.

Người đứng tên vay cho một tập thể phải được sự ủy quyền của cả tập thể. Cá nhân vay phải là người đã đến tuổi thành niên. Người vay phải ghi rõ vay để làm gì. Ngân hàng được quyền chấm dứt quan hệ tín dụng và thu hồi nợ nếu phát hiện người vay sử dụng vốn sai mục đích đã đăng ký ban đầu mà không được phép của ngân hàng.

Ngân hàng tiến hành phân loại khách hàng truyền thống và quan trọng, khách hàng khác. Loại khách hàng truyền thống và quan trọng thường được hưởng chính sách ưu đãi của Ngân hàng thương mại. Đây là nội dung có liên quan đến

chính sách marketing nên thường được các ngân hàng cân nhắc và đưa ra cho khách hàng biết.

** Chính sách quy mô và giới hạn tín dụng.*

Ngân hàng cam kết tài trợ cho khách hàng (cho vay, bảo lãnh hoặc cho thuê...) với món tiền hoặc hạn mức nhất định. Số lượng tài trợ có thể được chia nhỏ trong các khoảng thời gian khác nhau và dưới các hình thức tiền tệ khác nhau. Ngân hàng có thể tài trợ tối đa bằng nhu cầu của khách hàng và phù hợp với các điều luật (hoặc các quy định) dựa trên các tính toán của ngân hàng về rủi ro và sinh lời. Nhìn chung ngân hàng rất quan tâm tới vốn sở hữu của khách hàng và ít muốn tài trợ của khách hàng trong trường hợp các khoản nợ lớn hơn vốn chủ sở hữu. Ngoài các giới hạn do luật quy định, mỗi ngân hàng còn có quy định riêng về quy mô và các giới hạn. Chính sách này còn được quy định cho từng thời kỳ trong năm, có tính đến quy mô và tính chất của nguồn vốn của ngân hàng.

** Lãi suất và phí suất tín dụng.*

Ngân hàng có các mức lãi suất tín dụng khác nhau tùy theo kỳ hạn (ngắn, trung và dài hạn), tùy theo các loại tiền và thậm chí tùy theo loại khách hàng (khách hàng quen hoặc khách hàng vay lớn có thể có lãi suất lớn hơn). Ngân hàng khi thỏa thuận về lãi suất tín dụng phải tính đến rủi ro, lãi suất hòa vốn, lãi suất cạnh tranh trên thị trường. Bên cạnh khung lãi suất định trước, ngân hàng còn cung cấp các lãi suất thỏa thuận đối với từng khách hàng cụ thể. Lãi suất có thể cố định trong suốt kỳ hạn tín dụng (gọi là lãi suất cố định), hoặc biến đổi tùy theo thay đổi của lãi suất tham khảo hoặc của chỉ số làm cơ sở điều chỉnh lãi suất (gọi là lãi suất thả nổi), hoặc kết hợp cố định có điều chỉnh sau một khoảng thời gian xác định (gọi là lãi suất hỗn hợp). Lãi suất tín dụng có thể bị giới hạn bởi lãi suất trần, bị tác động bởi lãi suất chiết khấu do NHNN quy định hoặc lãi suất trên thị trường liên ngân hàng.

Lãi suất tín dụng do Ban giám đốc ngân hàng thông qua và cần được phổ biến đến mọi cán bộ tín dụng, bao gồm lãi suất cơ bản và lãi suất bình quân đối với

các kỳ hạn, các ngành và lĩnh vực chủ yếu. Chính sách này cần khuyến khích tính linh hoạt đa dạng trong việc đặt giá trên cơ sở đảm bảo khả năng sinh lời cũng như khả năng cạnh tranh của ngân hàng: Nhiều ngân hàng đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt, cho phép cán bộ tín dụng được thay đổi trong giới hạn nhất định, hoặc cho phép khách hàng được chọn hình thức của lãi suất... chính sách lãi suất cần chỉ rõ các bộ phận cơ bản cấu thành nên lãi suất tín dụng như lãi suất nguồn, chi phí khác, rủi ro, thuế và tỷ lệ lợi nhuận tối thiểu và các nhân tố chính tác động đến các bộ phận đó.

Lãi suất cơ bản (do Ngân hàng thương mại xây dựng) được xác định dựa trên các bộ phận cấu thành chủ yếu: (+) Lãi suất huy động và chi trả bình quân (+) Các khoản chi khác (-) Các khoản thu lãi từ tiền gửi và chứng khoán (-) Các khoản thu khác (+) Rủi ro tín dụng coi là lãi suất gốc từ đó ngân hàng sẽ phân chia thành các lãi suất khác nhau tương ứng với đặc điểm của từng loại tín dụng đảm bảo tính cạnh tranh của lãi suất trên thị trường.

Khi sử dụng một khoản tín dụng, ngoài số tiền lãi phải trả, người vay còn phải trả một khoản phí khác có liên quan đến số tiền vay gọi là phí suất tín dụng. Phí suất tín dụng là tỷ lệ phần trăm giữa chi phí thực tế mà người đi vay phải trả cho ngân hàng so với số tín dụng thực tế được sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định. Phí suất tín dụng được tính theo công thức:

$$P_{TD} = C_p / T_v \times 100\%$$

Trong đó:

P_{TD} là phí suất tín dụng.

C_p là tổng chi phí thực tế, bao gồm lãi vay và các khoản phí khác có liên quan đến tiền vay.

T_v là số tiền vay thực tế mà khách hàng được sử dụng.

* Thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ

Thời hạn tín dụng có thể là ngắn hạn, trung hạn hoặc dài hạn. Thời hạn tín dụng được tính từ lúc khoản tiền đầu tiên phát ra đến lúc khách hàng hoàn trả hết vốn và lãi theo hợp đồng cam kết. Ngân hàng thường xác định rõ kỳ hạn tín dụng

trong hợp đồng như tài trợ trong 1 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 1 năm... tùy theo chu kỳ sản xuất kinh doanh sau khi đã thỏa thuận với khách hàng. Cũng có trường hợp thời hạn không xác định cụ thể trước mà tùy theo mức luân chuyển của vật tư hàng hóa là đối tượng cho vay của ngân hàng. Đối với phần lớn các khoản tài trợ trung và dài hạn, thời hạn tín dụng được chia thành thời gian đầu tư, thời gian ân hạn, thời gian trả nợ.

Khi thời hạn tín dụng được chia thành nhiều kỳ hạn nợ, thời hạn tín dụng trung bình sẽ nhỏ hơn thời hạn tín dụng danh nghĩa.

Thời hạn tín dụng trung bình càng nhỏ thì rủi ro của ngân hàng càng thấp, càng tăng tính thanh khoản của các khoản tài trợ.

Các giới hạn về thời hạn luôn được các nhà quản lý ngân hàng chú ý bởi vì kì hạn liên quan đến thanh khoản và rủi ro ngân hàng cũng như chu kì kinh doanh của người vay. Trong chính sách tín dụng ngân hàng cần xác định rõ, ngân hàng sẵn sàng cung ứng tín dụng với thời hạn như thế nào. Bài toán thời hạn phải giải quyết mối quan hệ thời hạn của nguồn vốn và thời hạn tài trợ. Từ đó ngân hàng xác định kì hạn nợ cụ thể đảm bảo cân bằng kì hạn trung bình. Ngân hàng thường dựa trên kì hạn của nguồn và chuyển hoán kì hạn cho vay nếu khả năng tìm kiếm nguồn và chuyển hoán kì hạn nguồn của ngân hàng không cao. Việc chuyển hoán kì hạn nguồn sẽ tiềm ẩn rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất bởi vì nó tạo ra khe hở lãi suất. Nếu ngân hàng có khả năng chuyển hoán nguồn và huy động nguồn trung và dài hạn tốt, chính sách thời hạn tín dụng và kì hạn nợ nghiêng về đáp ứng kì hạn của người vay.

* Các khoản đảm bảo.

Ngân hàng tài trợ dựa trên uy tín của khách hàng. Trong trường hợp khách hàng truyền thống, có uy tín, ngân hàng cho vay không cần kí hợp đồng đảm bảo. Trong những trường hợp độ an toàn của người vay không chắc chắn, ngân hàng cần có hợp đồng đảm bảo. Các đảm bảo của khách hàng nhằm hạn chế bớt các thiệt hại cho ngân hàng khi khách hàng có khó khăn không trả được nợ. Đảm bảo

có thể bằng phương pháp cầm cố hoặc thế chấp. Các đảm bảo thường là giấy tờ có giá, hàng hóa trong kho, nhà cửa, thiết bị hoặc bảo lãnh của bên thứ 3.

*** Điều kiện giải ngân và điều kiện thanh toán**

Ngân hàng có thể giải ngân một lần hoặc nhiều lần tùy theo đối tượng. Để tiền tài trợ được sử dụng đúng mục đích NH thường giải ngân gắn liền với một số điều kiện nhất định như các chứng từ nhập hàng hoặc biên bản nghiệm thu công trình từng phần của bên A hoặc món nợ trước đã trả...

Điều kiện thanh toán bao gồm thanh toán tiền gốc và lãi. Ngân hàng có thể yêu cầu thanh toán cả gốc và lãi một lần khi đáo hạn. Các khoản cho vay trung và dài hạn thường được yêu cầu trả gốc và lãi thành nhiều kì trả vào các đầu năm hoặc giữa năm, gốc và lãi được tính riêng hoặc tính chung thành khoản trả đều. Nhìn chung cần có chính sách chi tiết về các khoản thu, nguồn thu, phương thức thanh toán.

*** Chính sách đối với các tài sản có vấn đề.**

Các tài sản có vấn đề bao gồm các khoản nợ xấu (đã quá hạn, khó đòi hoặc không đòi được) và các tài sản có biểu hiện đáng ngờ. Chính sách đối với các tài sản có vấn đề gồm qui định mức rủi ro có thể chịu được và chuẩn bị các điều kiện để chung sống cùng rủi ro, các yếu tố cấu thành khoản tín dụng có vấn đề, các mức rủi ro có thể chấp nhận được cần được hoạch định cho từng nhóm khách hàng, từng ngành hoặc vùng. Đây là điều kiện để ngân hàng xây dựng chính sách cho vay cá biệt. Chính sách giải quyết nợ xấu liên quan đến nhiều bên: Khách hàng, ngân hàng, cán bộ ngân hàng, tòa án, Chính quyền địa phương... Nhiều ngân hàng thành lập bộ phận chuyên trách giải quyết các tài sản có vấn đề.

***Xử lý nợ có vấn đề**

Nếu khách hàng không thực hiện những cam kết theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng và theo cam kết trên các giấy nhận nợ, có thể xử lý như sau:

- Cơ cấu lại thời hạn trả nợ: là việc TCTD điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ vay đối với các khoản nợ vay của khách hàng. Các tổ chức tín dụng tự quyết

định việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ, trên cơ sở khả năng tài chính của mình và kết quả đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng này.

- Miễn, giảm lãi tiền vay: Khách hàng bị tổn thất về tài sản có liên quan đến vốn vay do nguyên nhân khách quan, dẫn đến khó khăn tài chính có thể làm đơn đề nghị ngân hàng xem xét miễn, giảm lãi tiền vay.

- Chuyển nợ quá hạn: Nếu đến hạn trả nợ, khách hàng không trả được nợ và không được chấp nhận cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ hoặc ra hạn nợ, ngân hàng sẽ chuyển toàn bộ số nợ gốc chưa trả của doanh nghiệp sang nợ quá hạn. Tuy nhiên lãi suất nợ quá hạn chỉ áp dụng cho các khoản nợ đến hạn trong thời gian chậm trả.

- Trả nợ bằng xử lý tài sản bảo đảm (nếu có bảo đảm bằng tài sản): Ngân hàng sẽ xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ khi khách hàng vay (hoặc bên bảo lãnh) không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ.

- Khởi kiện trước pháp luật: Ngân hàng cho vay có thể khởi kiện khi khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay đã bị nhắc nhở nhưng không khắc phục, nợ quá hạn phát sinh do nguyên nhân chủ quan nhưng không có biện pháp khả thi để trả nợ ngân hàng, có khả năng tài chính để trả nợ nhưng cố tình trốn tránh trả nợ, có hành vi lừa đảo, gian lận.

1.3. Quy trình tín dụng

1.3.1. Khái niệm

Quy trình tín dụng là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cấp tín dụng cho khách hàng. Một quy trình nghiệp vụ tín dụng bao gồm những công việc cụ thể cần phải thực hiện, có mối quan hệ mật thiết tạo cơ sở cho nhau và chỉ rõ người có trách nhiệm thực hiện mỗi công việc đó. Mỗi ngân hàng cho vay tự thiết kế cho mình một quy trình nghiệp vụ tùy thuộc vào nhiều yếu tố như: Khả năng tổ chức quản lý, đặc điểm khách hàng... tuy nhiên chúng đều có những công việc chính không thể bỏ qua.

Bước 1: Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng

Lập hồ sơ tín dụng là khâu căn bản đầu tiên của quy trình tín dụng, nó được thực hiện ngay sau khi cán bộ tín dụng tiếp xúc với khách hàng có nhu cầu vay vốn. Lập hồ sơ tín dụng là khâu quan trọng vì nó là khâu thu thập thông tin làm cơ sở để thực hiện các khâu sau, đặc biệt là khâu phân tích và ra quyết định cho vay.

Tùy theo quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng, loại tín dụng yêu cầu và quy mô tín dụng, cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ với những thông tin yêu cầu khác nhau. Nhìn chung một bộ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng cần thu thập từ khách hàng những thông tin sau:

- Thông tin về năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự của khách hàng.
- Thông tin về khả năng sử dụng và hoàn trả vốn của khách hàng.
- Thông tin về bảo đảm tín dụng.

Để thu thập được các thông tin căn bản như trên ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải lập và nộp cho ngân hàng các loại giấy tờ sau:

- Giấy đề nghị vay vốn.
- Giấy tờ chứng minh tư cách pháp nhân của khách hàng, chẳng hạn như giấy phép thành lập, quyết định bổ nhiệm giám đốc, điều lệ hoạt động.
- Phương án sản xuất kinh doanh và kế hoạch trả nợ, hoặc dự án đầu tư.
- Báo cáo tài chính của thời kỳ gần nhất.
- Các giấy tờ liên quan đến tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh nợ vay.
- Các giấy tờ liên quan khác nếu cần thiết.

Bước 2: Phân tích tín dụng

Phân tích tín dụng là xác định khả năng hiện tại và tiềm tàng của khách hàng trong về sử dụng vốn tín dụng khả năng hoàn trả và khả năng thu hồi vốn vay cả gốc và lãi.

Mục tiêu của phân tích tín dụng:

- Tìm kiếm những tình huống có thể xảy ra dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, tiên

lượng khả năng kiểm soát những loại rủi ro đó và dự kiến các biện pháp phòng ngừa và hạn chế thiệt hại có thể xảy ra.

- Mặt khác, phân tích tín dụng còn quan tâm đến việc kiểm tra tính chân thực của hồ sơ vay vốn mà khách hàng cung cấp, từ đó nhận định về thái độ trả nợ của khách hàng làm cơ sở quyết định cho vay.

Bước 3: Ra quyết định và ký hợp đồng tín dụng

Quyết định tín dụng là quyết định cho vay hoặc từ chối đối với một hồ sơ vay vốn của khách hàng. Đây là khâu cực kỳ quan trọng trong quy trình tín dụng vì nó ảnh hưởng rất lớn đến các khâu sau và ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Một điều không may là khâu quan trọng này lại là khâu khó xử lý nhất và thường dễ phạm phải sai lầm.

Có hai loại sai lầm cơ bản thường xảy ra trong khâu này:

- Quyết định chấp thuận cho vay đối với một khách hàng không tốt.
- Từ chối cho vay với một khách hàng tốt.

Cả hai sai lầm này đều dẫn đến thiệt hại đáng kể cho ngân hàng. Loại sai lầm thứ nhất dễ dẫn đến thiệt hại do nợ quá hạn hoặc nợ không thể thu hồi, tức là thiệt hại về tài chính. Loại sai lầm thứ hai dễ dẫn đến thiệt hại về uy tín và mất cơ hội cho vay.

Nhằm hạn chế sai lầm, trong khâu quyết định tín dụng các ngân hàng thường chú trọng hai vấn đề:

- Thu thập thông tin một cách đầy đủ và chính xác làm cơ sở để ra quyết định.
- Trao quyền quyết định cho một hội đồng tín dụng hoặc những người có năng lực phân tích và phán quyết.

*Cơ sở để ra quyết định tín dụng trước hết dựa vào thông tin thu thập và xử lý từ hồ sơ tín dụng, do giai đoạn trước chuyển sang. Kế đến, dựa vào những thông tin khác hoặc thông tin cập nhật hoá có liên quan, chẳng hạn như thông tin cập nhật về tình hình thị trường, chính sách tín dụng của ngân hàng, các quy định về hoạt động tín dụng của Ngân hàng Nhà nước, nguồn vốn cho vay của ngân hàng, kết quả thẩm định các hình thức bảo đảm nợ vay,...

*Quyền phán quyết tín dụng: Tùy theo quy mô vốn vay lớn hay nhỏ quyền phán quyết thường được trao cho một hội đồng tín dụng hay một cá nhân phụ trách. Hội đồng tín dụng, bao gồm những người có quyền hạn và trách nhiệm quan trọng trong ngân hàng, thường phán quyết những hồ sơ vay vốn có quy mô lớn trong khi quyền phán quyết các hồ sơ vay có quy mô nhỏ thường được trao cho cá nhân phụ trách.

Sau khi ra quyết định tín dụng, kết quả có thể là chấp thuận hoặc từ chối cho vay, tùy vào kết quả phân tích và thẩm định ở khâu trước. Nếu chấp thuận cho vay, cán bộ tín dụng sẽ hướng dẫn khách hàng ký kết hợp đồng tín dụng và làm tiếp các bước tiếp theo. Nếu từ chối cho vay, ngân hàng sẽ có văn bản trả lời và giải thích lý do cho khách hàng được rõ.

Bước 4: Giải ngân

Giải ngân là khâu tiếp theo sau khi hợp đồng tín dụng đã được ký kết. Giải ngân là phát tiền vay cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng đã cam kết trong hợp đồng. Tuy là khâu tiếp theo sau của quyết định tín dụng, nhưng giải ngân cũng là khâu quan trọng vì nó có thể góp phần phát hiện và chấn chỉnh kịp thời nếu có sai sót ở các khâu trước. Ngoài ra, cách thức giải ngân còn góp phần kiểm tra và kiểm soát xem vốn tín dụng có được sử dụng đúng mục đích cam kết hay không.

Nguyên tắc giải ngân là luôn luôn gắn liền vận động của tiền tệ, với sự vận động của hàng hoá hoặc dịch vụ đối ứng, nhằm kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng và đảm bảo khả năng thu hồi nợ sau này. Tuy vậy, giải ngân cũng phải tuân thủ nguyên tắc đảm bảo thuận lợi, tránh gây khó khăn và phiền hà cho khách hàng.

Bước 5: Giám sát tín dụng

Giám sát tín dụng là khâu khá quan trọng nhằm mục đích đảm bảo cho tiền vay được sử dụng đúng mục đích cam kết, kiểm soát rủi ro tín dụng, phát hiện và chấn chỉnh kịp thời những sai phạm có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ sau này. Các phương pháp giám sát tín dụng có thể áp dụng bao gồm:

- Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng.
- Phân tích các báo cáo tài chính của khách hàng theo định kỳ.
- Giám sát khách hàng thông qua việc trả lãi định kỳ.
- Viếng thăm và kiểm soát địa điểm hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc nơi cư ngụ của khách hàng đứng tên vay vốn.
- Kiểm tra các hình thức bảo đảm tiền vay.
- Giám sát hoạt động khách hàng thông qua mối quan hệ với khách hàng khác.
- Giám sát khách hàng thông qua các thông tin thu thập khác.

Bước 6: Thanh lý hợp đồng tín dụng

Đây là khâu kết thúc của quy trình tín dụng. Khâu này gồm có các việc quan trọng cần xử lý (1) thu nợ cả gốc và lãi, (2) tái xét hợp đồng tín dụng, (3) thanh lý hợp đồng tín dụng.

*Thu nợ: Ngân hàng tiến hành thu nợ khách hàng theo đúng những điều khoản đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Tùy theo tính chất của khoản vay và tình hình tài chính của khách hàng, hai bên có thể thoả thuận và lựa chọn một trong những hình thức thu nợ sau:

- Thu nợ gốc và lãi một lần khi đáo hạn.
- Thu nợ gốc một lần khi đáo hạn và thu lãi theo định kỳ.
- Thu nợ gốc và lãi theo nhiều kỳ hạn.

Nếu đến hạn trả nợ mà khách hàng không có khả năng trả nợ thì ngân hàng có thể xem xét cho gia hạn nợ hoặc chuyển sang nợ quá hạn để sau này có biện pháp xử lý thích hợp nhằm đảm bảo thu hồi nợ.

*Tái xét hợp đồng tín dụng: Thực chất là tiến hành phân tích tín dụng trong điều kiện khoản tín dụng đã được cấp nhằm mục đích đánh giá chất lượng tín dụng, phát hiện rủi ro để có hướng xử lý kịp thời.

*Thanh lý hợp đồng tín dụng: Nếu hết thời hạn của hợp đồng tín dụng và khách hàng đã hoàn tất các nghĩa vụ trả nợ cả gốc và lãi thì ngân hàng và khách hàng làm thủ tục thanh lý hợp đồng tín dụng, giải chấp tài sản nếu có và lưu hồ sơ vay vốn của khách hàng vào kho lưu trữ.

1.3.2. Sự cần thiết phải hoàn thiện quy trình tín dụng

Ở bất cứ một lĩnh vực kinh doanh nào, một mức lợi nhuận hứa hẹn càng lớn thì rủi ro tiềm ẩn càng cao, hoạt động trong lĩnh vực tài chính với những đối thủ riêng biệt buộc các ngân hàng phải đối mặt với không ít rủi ro. Vì thế, các Ngân hàng thương mại không còn cách nào khác là phải kiểm soát chặt chẽ hiệu quả hoạt động của mình, đặc biệt là vấn đề tín dụng. Hoàn thiện quy trình tín dụng không chỉ có ý nghĩa lớn lao đối với ngân hàng mà còn đem lại những mặt tích cực cho khách hàng và cho toàn bộ nền kinh tế.

a. Đối với ngân hàng

- Ngân hàng thương mại cũng là một doanh nghiệp, vì thế mục tiêu hoạt động của ngân hàng cũng là lợi nhuận, lợi nhuận cao và bền vững luôn là cái đích mà các Ngân hàng thương mại hướng tới. Tín dụng là hoạt động đem lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng, vì vậy muốn tăng trưởng thu nhập, ngân hàng không thể không chú ý đến hoạt động tín dụng.
- Việc xây dựng quy trình tín dụng hợp lý sẽ góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao doanh lợi.
- Quy trình cho vay làm cơ sở cho việc tổ chức khoa học công tác quản lý tín dụng phù hợp với đặc điểm và tính chất hoạt động của từng ngân hàng, trong đó quy định rõ trách nhiệm của từng thành viên trong mỗi tổ chức, thiết lập mối quan hệ chặt chẽ, phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban trong quá trình cho vay vì mục tiêu hiệu quả tín dụng.
- Dựa vào quy trình tín dụng để ngân hàng thiết lập các thủ tục hành chính, thiết kế thủ tục cho vay cho phù hợp với các quy định của pháp luật, thích ứng với từng nhóm khách hàng, từng loại cho vay của ngân hàng cũng như kỹ thuật nghiệp

vụ tín dụng vừa đảm bảo cho ngân hàng có đủ các thông tin cần thiết nhưng không phiền hà đến khách hàng, vừa đảm bảo mục tiêu an toàn trong kinh doanh tín dụng của ngân hàng.

- Mặt khác quy trình tín dụng còn là cơ sở để kiểm soát tiến trình cấp tín dụng để điều chỉnh chính sách cho vay cho phù hợp với thực tiễn. Thông qua công tác kiểm soát, nhà quản trị ngân hàng nhanh chóng xác định được những khâu công việc cần điều chỉnh, những quy định không còn phù hợp trong chính sách tín dụng, những bất hợp lý trong việc thực hiện quy trình, những bất cập trong đội ngũ nhân sự... để từ đó có những thay đổi nhằm tăng cường giám sát trong việc sử dụng vốn vay của khách hàng cũng như trong hoạt động tín dụng nói chung.

- Quy trình tín dụng được hoàn thiện thì hiệu quả tín dụng sẽ được nâng cao, tạo điều kiện cho ngân hàng tăng thu nhập, sự an toàn trong hoạt động tín dụng là cơ sở để ngân hàng mở rộng quy mô tín dụng, sự mở rộng bền vững sẽ tạo đà cho sự tăng trưởng ổn định của ngân hàng.

- Việc hoàn thiện quy trình tín dụng sẽ giải quyết tốt mối quan hệ giữa an toàn và sinh lợi. Ngân hàng có thể giảm bớt những thiệt hại có thể xảy ra, giảm bớt chi phí, và giảm thiểu đến mức tối thiểu nguy cơ về rủi ro tín dụng .

- Quy trình tín dụng hoàn thiện sẽ giúp cho ngân hàng thực hiện và duy trì tình hình tài chính lành mạnh. Đây là cơ sở quan trọng giúp cho ngân hàng nâng cao uy tín, tăng khả năng cạnh tranh.

- Quy trình tín dụng hoàn thiện là cơ sở để ngân hàng tạo cho mình những khách hàng trung thành bởi quy trình tín dụng tốt sẽ giúp khách hàng tránh được những thủ tục rườm rà khi muốn vay vốn của ngân hàng, khách hàng trung thành sẽ giúp ngân hàng giảm bớt những rủi ro có thể gặp phải từ phía khách hàng.

b. Đối với khách hàng

- Hoạt động tín dụng đáp ứng nhu cầu nâng cao đời sống vật chất của dân cư. Trong tín dụng tiêu dùng, những nhà sản xuất kinh doanh hoặc các tổ chức tín

dụng cấp tín dụng dưới hình thức hàng hóa tiêu dùng như mua sắm nhà cửa, các tư liệu sinh hoạt...đáp ứng nhu cầu của người dân. Vì vậy, việc hoàn thiện quy trình tín dụng giúp người dân dễ dàng tiếp cận được với vốn vay hơn để nâng cao chất lượng cuộc sống của mình.

- Vốn tín dụng của ngân hàng đóng một vai trò thiết yếu để doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh và là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp có thể đứng vững trên thương trường.

- Hoàn thiện quy trình tín dụng sẽ giúp ngân hàng đánh giá một cách chính xác tiềm lực của doanh nghiệp, giúp cho sự kiểm soát việc sử dụng vốn vay của ngân hàng thêm chặt chẽ, buộc các doanh nghiệp phải tìm cách sử dụng vốn có hiệu quả nhất. Bên cạnh đó, khi doanh nghiệp gặp khó khăn, với những kinh nghiệm cũng như khả năng phân tích, nắm bắt thông tin của mình, ngân hàng có thể đưa ra những lời khuyên hữu ích và kịp thời hỗ trợ cho doanh nghiệp, giảm bớt rủi ro cho cả hai phía.

- Ngân hàng xác định lãi suất cũng như kỳ hạn khoản vay hợp lý giúp cho doanh nghiệp có điều kiện thuận lợi nhất để trả nợ cho ngân hàng.

- Khi quy trình tín dụng được hoàn thiện, doanh nghiệp sẽ giảm bớt được những thủ tục phiền hà, rắc rối khi vay vốn. Doanh nghiệp càng tiếp cận được với vốn nhanh chóng bao nhiêu thì cơ hội để mở rộng sản xuất và tăng lợi nhuận sẽ đến sớm bấy nhiêu.

c. Đối với nền kinh tế – xã hội

Tín dụng có những đóng góp đáng kể trong sự phát triển của kinh tế xã hội, bởi vậy, hoàn thiện quy trình tín dụng là nhiệm vụ hết sức quan trọng:

- Hoàn thiện quy trình, nâng cao hiệu quả tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển: Quan hệ tín dụng thực hiện kết nối giữa tiết kiệm và đầu tư, giữa lưu thông vốn trong và ngoài nước. Tín dụng khai thác các khoản vốn nhàn rỗi trong xã hội, các quỹ tiền tệ đang tồn đọng trong lưu thông đưa nhanh vào phục vụ cho sản xuất tiêu dùng xã hội, góp phần điều tiết các nguồn vốn, tạo điều kiện

cho quá trình sản xuất kinh doanh không bị gián đoạn, và là động lực lớn thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển. Tín dụng còn là công cụ tài trợ cho các ngành kém phát triển, các ngành kinh tế mũi nhọn trong chiến lược phát triển kinh tế của đất nước. Bởi vậy, hoàn thiện quy trình tín dụng là điều kiện hết sức quan trọng thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng ổn định và bền vững.

- Việc hoàn thiện quy trình tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả và kiểm chế, kiểm soát lạm phát: Thông qua tín dụng, bằng các biện pháp huy động và cho vay, thực hiện nghiệp vụ điều hòa vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu, tín dụng góp phần làm cho tốc độ luân chuyển hàng hóa và tiền vốn tăng lên. Lượng tiền tồn đọng trong lưu thông giảm nhưng mối quan hệ tiền – hàng vẫn cân đối làm cho hệ thống giá cả không bị biến động lớn. Ngoài ra, hoạt động của tín dụng tạo điều kiện mở rộng công tác thanh toán không dùng tiền mặt. Đây là một trong những nhân tố tích cực tiết giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, giúp cho Nhà nước quản lý và điều hành hữu hiệu chính sách tiền tệ.

- Hoàn thiện quy trình tín dụng góp phần phát triển mối quan hệ đối ngoại: Trên thị trường tài chính – tiền tệ quốc tế, sự vận động của vốn tín dụng quốc tế phản ánh sự di chuyển vốn từ quốc gia này sang quốc gia khác. Trong bối cảnh toàn cầu hóa, mỗi quốc gia trở thành một bộ phận của thị trường thế giới, các nước thực hiện chính sách kinh tế mở thì tín dụng ngày càng trở nên cần thiết. Hoàn thiện quy trình tín dụng tạo điều kiện cho quá trình chuyển giao công nghệ giữa các quốc gia được thực hiện nhanh hơn, góp phần làm cho các nước chậm phát triển trong một thời gian ngắn có thể có được một nền sản xuất với kỹ nghệ cao hơn mà các nước phát triển trước đây phải mất hàng trăm năm mới có được.

1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quy trình tín dụng

Hiệu quả quy trình tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, có thể được biểu hiện bằng cả những chỉ tiêu định tính và định lượng.

a. Nhóm chỉ tiêu về dư nợ tín dụng :

Dư nợ bình quân: đây là một chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh số vốn của ngân hàng đang đầu tư trên thị trường, phản ánh sự mở rộng về quy mô của hoạt động tín dụng.

- Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng :

Dư nợ năm sau – Dư nợ năm trước

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng} = \frac{\text{Dư nợ năm sau} - \text{Dư nợ năm trước}}{\text{Dư nợ năm trước}}$$

- Nếu tỷ lệ tăng trưởng tín dụng > 1: dư nợ tín dụng của ngân hàng có sự tăng trưởng. Chỉ tiêu này càng lớn nghĩa là quy mô tín dụng ngày càng được mở rộng.

- Nếu tỷ lệ tăng trưởng tín dụng = 1: quy mô tín dụng của năm sau như năm trước đó.

- Nếu tỷ lệ tăng trưởng tín dụng < 1: Quy mô tín dụng của năm sau thu hẹp so với năm trước.

- Tỷ lệ nợ có tài sản đảm bảo:

Dư nợ tín dụng có tài sản đảm bảo

$$\text{Tỷ lệ nợ có tài sản đảm bảo} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng có tài sản đảm bảo}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}}$$

Tỷ lệ này phản ánh mức độ an toàn của khoản vay trong hoạt động tín dụng. Tài sản đảm bảo là nguồn bù đắp cho Ngân hàng khi khoản nợ có những chuyển biến xấu. Khi có tổn thất xảy ra với các khoản vay thì Ngân hàng sẽ phải tiến hành thanh lý tài sản đảm bảo để bù đắp thiệt hại. Vì thế, các Ngân hàng thường cố gắng tăng tỷ lệ này qua các năm.

b. Nhóm chỉ tiêu về nợ quá hạn

Dư nợ tín dụng quá hạn

- Tỷ lệ nợ quá hạn = -----

Tổng dư nợ tín dụng

(Dư nợ quá hạn được hiểu là: Khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn).

Tỷ lệ này phản ánh sự an toàn trong hoạt động của các ngân hàng theo thông lệ quốc tế, tỷ lệ này ở mức 5% sẽ đảm bảo cho mức độ lành mạnh của hoạt động tín dụng. Tỷ lệ nợ quá hạn cao sẽ làm thu nhập ròng của ngân hàng bị sụt giảm, việc mở rộng hoạt động tín dụng sẽ bị hạn chế. Tỷ lệ nợ quá hạn tăng nhanh qua các năm là một tín hiệu xấu trong hoạt động tín dụng của ngân hàng và dẫn đến nguy cơ tổn thất trong hoạt động của ngân hàng.

- Tỷ lệ nợ xấu:

Tổng dư nợ xấu

Tỷ lệ nợ xấu = -----

Tổng dư nợ tín dụng

(Nợ xấu được hiểu là: Các khoản nợ thuộc các nhóm 3,4,5 quy định tại điều 6, điều 7 Quy định 493)

Tỷ lệ này phản ánh khả năng thu hồi nợ trong số nợ quá hạn là bao nhiêu. Tỷ lệ này càng cao thì mức độ an toàn trong hoạt động tín dụng càng thấp và thể hiện sự không lành mạnh trong hoạt động của Ngân hàng thương mại.

c. Nhóm chỉ tiêu phản ánh thu nhập về hoạt động tín dụng

- Tỷ lệ thu nhập về hoạt động tín dụng :

Thu nhập từ hoạt động tín dụng

Tỷ lệ thu nhập về hoạt động tín dụng = -----

Tổng thu nhập

Tỷ lệ này phản ánh mức độ mà hoạt động tín dụng đóng góp vào thu nhập chung mà tất cả hoạt động của Ngân hàng thương mại đem lại. Thông thường khi quy mô tín dụng tăng trưởng thì tỷ lệ này cũng tăng theo nếu như tỷ lệ nợ quá hạn không có đột biến. Tuy nhiên, khi đánh giá cao chất lượng tín dụng qua chỉ tiêu này thì cũng cần phải xem xét tới những chi phí mà ngân hàng đã phải bỏ ra, nếu thu nhập ròng lớn thì mới có thể khẳng định về hiệu quả của hoạt động tín dụng.

- Mức độ sinh lời của hoạt động tín dụng:

Thu nhập thuần từ hoạt động tín dụng

Tỷ lệ sinh lời của hoạt động tín dụng = -----

Tổng dư nợ bình quân

Tỷ lệ này cho ta biết cứ 1% tăng lên của dư nợ tín dụng bình quân đem lại cho ngân hàng thu nhập là bao nhiêu %.

d. Nhóm chỉ tiêu phản ánh tỷ lệ mất vốn:

Số vốn mất đi do xóa nợ trong kỳ

Tỷ lệ mất vốn = -----

Dư nợ bình quân trong kỳ

Bên cạnh những chỉ tiêu định lượng trên thì hiệu quả tín dụng cũng có thể được phản ánh bởi các chỉ tiêu định tính như: Sự hài lòng của khách hàng, hay sự đóng góp của hoạt động tín dụng vào sự phát triển kinh tế xã hội nói chung.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Giới thiệu về Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng

2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín

Trong những năm qua hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã đổi mới một cách căn bản về mô hình tổ chức, cơ chế điều hành và nghiệp vụ...Có thể nói hoạt động của hệ thống Ngân hàng đã có những đóng góp đáng kể trong sự nghiệp đổi mới và phát triển kinh tế đất nước. Đóng góp vào sự thành công đó, chúng ta không thể không nhắc tới Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.

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

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

Tên viết tắt: SACOMBANK

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

Điện thoại: (84-8) 39 320 420

Fax: (84-8) 39 320 424

Website: www.sacombank.com.vn



Logo:

Slogan: Vì cộng đồng – phát triển địa phương

Vốn điều lệ: 6.700.353.000.000

Ngành nghề hoạt động: Tài chính và Ngân hàng.

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

Mã số thuế: 030110390

Ngành nghề kinh doanh:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi.
- Tiếp nhận vốn đầu tư và phát triển các tổ chức trong nước, vay vốn của các tổ chức tín dụng khác.
- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn.
- Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá.
- Hùn vốn và liên doanh theo pháp luật.
- Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng.
- Kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, thanh toán quốc tế.
- Huy động vốn từ dịch vụ nước ngoài và các dịch vụ khác.
- Hoạt động bao thanh toán.

2.1.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) được thành lập và đi vào hoạt động từ ngày 21/12/1991 khi hợp nhất 4 Hợp tác xã tín dụng là: Gò Vấp – Tân Bình – Thành Công - Lữ Gia tại thành phố Hồ Chí Minh với các nhiệm vụ chính là huy động vốn, cấp tín dụng và thực hiện các dịch vụ ngân hàng. Với xuất phát điểm là một ngân hàng nhỏ, ra đời trong giai đoạn khó khăn của đất nước, vốn điều lệ của Sacombank tại thời điểm năm 1991 là 03 tỷ đồng và ngân hàng hoạt động chủ yếu tại các quận vùng ven thành phố Hồ Chí Minh.

Sau gần 20 năm hoạt động, đến nay Sacombank đã trở thành Ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu Việt Nam với vốn điều lệ là 6.701 tỷ đồng, 9.249 tỷ đồng vốn tự có, 98.474 tỷ đồng tổng tài sản. Mạng lưới hoạt động với 346 điểm giao dịch trên cả nước và 3 quốc gia láng giềng Trung Quốc, Lào, Campuchia. Hiện tại Sacombank có hơn 7000 cán bộ công nhân trẻ, năng động sáng tạo. Sacombank còn có quan hệ với gần 10.986 đại lý của 303 ngân hàng tại 80 quốc gia và vùng lãnh thổ. Hơn 80.000 cổ đông đại chúng.

➤ **Những danh hiệu và thành tích đã đạt được**

Với những nỗ lực phát triển và sự đóng góp tích cực cho nền kinh tế Việt Nam, Sacombank đã nhận được rất nhiều bằng khen và giải thưởng có uy tín trong nước và quốc tế điển hình như:

- “Ngân hàng có hoạt động kinh doanh ngoại hối tốt nhất Việt Nam” do Global Finance bình chọn.

- “Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam 2009”(Best Retail Bank in Vietnam 2009) do The Asian Banker bình chọn.

- “Ngân hàng bán lẻ của năm tại Việt Nam 2007 và 2008” do Asian Banking & Finance bình chọn.

- “Ngân hàng nội địa tốt nhất Việt Nam 2008” do The Asset bình chọn.

- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2008” do Global Finance bình chọn.

- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2008” do Finance Asia bình chọn.

- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2007” do Euromoney bình chọn.

- “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam về cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ 2007” do Cộng đồng các doanh nghiệp vừa và nhỏ Châu Âu (SMEDF) bình chọn.

- “Ngân hàng có hoạt động ngoại hối tốt nhất Việt Nam năm 2007” do Global Finance bình chọn.

- Được đánh giá và xếp loại A(loại cao nhất) trong bảng xếp loại của Ngân hàng Nhà nước cho năm 2006 và xếp thứ 04 trong ngành tài chính ngân hàng tại Việt Nam do chương trình phát triển Liên Hiệp Quốc UNDP đánh giá cho năm 2007.

- Cờ thi đua của Thủ tướng Chính phủ về những thành tích dẫn đầu phong trào thi đua ngành ngân hàng năm 2007, 2008.

- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ dành cho các hoạt động từ thiện trong suốt các năm qua.

- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ năm 2008 vì có những đóng góp tích cực vào các hoạt động kiểm chế lạm phát trong nền kinh tế.

•Cờ thi đua của Thống đốc NHNN Việt Nam về những thành tích dẫn đầu phong trào thi đua ngành ngân hàng trong năm 2008.

➤ **Và nhiều thành tích khác như:**

Là ngân hàng Việt Nam đầu tiên nhận được góp vốn và hỗ trợ kỹ thuật từ International Finance Corporation (IFC) trực thuộc Ngân hàng thế giới (World Bank).

Là ngân hàng đầu tiên niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Là ngân hàng Việt Nam đầu tiên mở rộng mạng lưới hoạt động ra ngoài biên giới, thành lập văn phòng đại diện tại Trung Quốc, Chi nhánh tại Lào và Campuchia.

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

Từ năm 2004, Sacombank đã được các tổ chức tài chính quốc tế như: IFC, FMO, ADB... uỷ thác các nguồn vốn có giá thành hợp lý để hỗ trợ các cá nhân, các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam thông qua việc đáp ứng đầy đủ các tiêu chí về minh bạch báo cáo tài chính, có chiến lược phát triển bền vững và năng lực quản trị doanh nghiệp, quản trị rủi ro tốt, có mạng lưới chi nhánh rộng lớn và mục đích sử dụng vốn hợp lý.

Vào ngày 16/5/2008, Sacombank tạo lên một bước ngoặt mới trong lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng với việc công bố hình thành Tập đoàn Sacombank. Việc hình thành mô hình tập đoàn là điều kiện để phát triển các giải pháp tài chính trọn gói với chi phí hợp lý, nhằm tạo ra giá trị gia tăng cho khách hàng đồng thời nâng cao sức mạnh trong quá trình hội nhập của Sacombank và nhóm các công ty thành viên hoạt động trong các lĩnh vực tài chính và phi tài chính. Trong đó, Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín đóng vai trò hạt nhân điều phối hoạt động của tập đoàn.

2.1.1.2. Tầm nhìn và sứ mệnh của Sacombank

➤ **Sứ mệnh**

Tối đa hóa giá trị cho khách hàng, nhà đầu tư và đội ngũ nhân viên, đồng thời thể hiện cao nhất trách nhiệm với xã hội và cộng đồng.

➤ **Tâm nhìn**

Phấn đấu trở thành ngân hàng bán lẻ hiện đại và đa năng hàng đầu Việt Nam và khu vực Đông Dương.

✓ **Năm giá trị cốt lõi**

• *Tiên phong (Pioneer)*

Sacombank luôn là người mở đường và sẵn sàng chấp nhận vượt qua thách thức trên hành trình phát triển để tìm ra những hướng đi mới.

• *Luôn đổi mới, năng động và sáng tạo (Innovative, Active and Creative)*

Sacombank nhận thức rằng: Đổi mới là động lực phát triển của ngân hàng. Luôn đổi mới phương pháp tư duy, năng động và sáng tạo biến các thách thức thành cơ hội.

• *Cam kết với mục tiêu chất lượng (Commitment to quality)*

Sự chuyên nghiệp, tận tâm và uy tín cao nhất đối với khách hàng, đối tác, đồng nghiệp là nguyên tắc ứng xử của mỗi thành viên Sacombank.

Sacombank luôn cam kết không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, tận tâm và uy tín đối với khách hàng mình phục vụ.

• *Trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội (Social responsibility)*

Sacombank luôn ý thức trách nhiệm của mình đối với cộng đồng, xã hội nơi mình hoạt động và luôn tuân thủ phương châm hoạt động “Vì cộng đồng, phát triển địa phương”

• *Tạo dựng sự khác biệt (Differentiation)*

Sacombank luôn đột phá, sáng tạo để không ngừng tạo nên những khác biệt về sản phẩm, phương thức kinh doanh và mô hình quản lý.

Chính sự khác biệt này đã tạo dựng lợi thế cạnh tranh của Sacombank trên thương trường.

2.1.2. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng (Sacombank - HP)

2.1.2.1. Quá trình hình thành và phát triển

Hải Phòng là thành phố có vị trí địa lý thuận lợi nằm trong tam giác kinh tế trọng điểm của phía Bắc. Trong những năm qua, kinh tế - xã hội của thành phố có bước phát triển khá toàn diện, tập trung cao mọi nguồn lực để xây dựng và phát triển đô thị, với những thế mạnh đã có sẵn của một thành phố lớn và phát triển, sự có mặt của các ngân hàng như một nhà đầu tư là rất cần thiết đối với sự tăng trưởng và phát triển của toàn thành phố.

Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng ra đời sẽ góp phần cho thị trường Tài chính - Ngân hàng trên địa bàn khu vực nói chung và Hải Phòng nói riêng thêm đa dạng, góp phần thúc đẩy sự phát triển các sản phẩm dịch vụ tài chính hiện đại hỗ trợ cho sự phát triển kinh tế xã hội của thành phố. Đối với Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín thì đây là sự phát triển, tăng trưởng về quy mô cũng như chất lượng hoạt động nhằm phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn, hoàn thiện hơn. Mục tiêu của Chi nhánh Hải Phòng là nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của Hải Phòng, một số vùng lân cận và đây cũng là mục tiêu mở rộng quy mô, chiến lược phát triển của Sacombank.

Tên chi nhánh : Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng

Địa Chỉ : 62 – 64 Tôn Đức Thắng – Lê Chân – Hải Phòng

Điện thoại : (031) 3719 999

Fax : (031) 3719 991

Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng được thành lập trên cơ sở giấy chứng nhận đăng ký hoạt động do sở kế hoạch đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 27/10/2006 và chính thức khai trương hoạt động vào ngày 15/12/2006. Sau hơn 4 năm hoạt động trên địa bàn thành phố Hải Phòng, thương hiệu Sacombank đã trở lên quen thuộc với người dân thành phố Cảng. Hiện

nay, Sacombank Hải Phòng là Chi nhánh loại 4. Một trong những đặc trưng nổi bật của Sacombank Hải Phòng chính là chất lượng dịch vụ - yếu tố quan trọng góp phần vào sự thành công và sự tăng trưởng của Chi nhánh. Chi nhánh Hải Phòng gồm một trụ sở chính tại 62-64 Tôn Đức Thắng, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng và 5 Phòng giao dịch (PGD): PGD Lạch Tray, PGD Tam Bạc, PGD Lạc Viên, PGD Hoa Phượng, PGD Thủy Nguyên. Với tất cả các Phòng nghiệp vụ và PGD đều có các Trưởng/Phó phòng và phụ trách quản lý. Cán bộ nhân viên tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng phần lớn là nhân viên trẻ, nhiệt tình năng động, sáng tạo, tận tâm với công việc.

- *Các PGD trực thuộc Sacombank Hải Phòng*

- Tháng 08/2007, Chi nhánh khai trương PGD Tam Bạc tại số 102A – Quang Trung – Hồng Bàng – HP.

- Tháng 7/2008, Chi nhánh khai trương PGD Lạch Tray tại số 286 Lạch Tray – Lê Chân – HP.

- Tháng 4/2010, Chi nhánh khai trương PGD Lạc Viên tại số 176 Đà Nẵng – Ngô Quyền – HP.

- Tháng 7/2010, Chi nhánh khai trương PGD Hoa Phượng, tại số 119-121 Đinh Tiên Hoàng – Hồng Bàng – HP.

- Tháng 12/2010, Chi nhánh khai trương PGD Thủy Nguyên, tại số 151 Đường Bạch Đằng – Thị Trấn Núi Đèo – Thủy Nguyên – HP.

2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank - HP.

➤ *Chức năng :*

Ngành nghề kinh doanh của Ngân hàng (NH) chủ yếu là đi vay và cho vay. Có chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh, dịch vụ của các thành phần kinh tế, các Công ty cổ phần, tư nhân, liên doanh với nước ngoài, với các đặc trưng sau:

- Sacombank Hải Phòng là một tổ chức có tư cách pháp nhân, là Chi nhánh cấp của NH Sài Gòn Thương Tín hoạt động theo pháp lệnh của NH và Nhà nước.

- Huy động vốn (nhận tiền gửi của khách hàng, bằng tiền VND, ngoại tệ và vàng)

- Sử dụng vốn (cung cấp tín dụng, đầu tư, hùn vốn kinh doanh) bằng đồng Việt Nam, ngoại tệ và vàng.

- Các dịch vụ trung gian (thực hiện thanh toán trong và ngoài nước, thực hiện dịch vụ ngân quỹ, chuyển tiền kiều hối và chuyển tiền nhanh).

- Kinh doanh ngoại tệ và vàng.

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

➤ *Nhiệm vụ :*

- Phát triển nguồn nhân lực và đào tạo nhân viên, quản lý tốt nhân sự, nâng cao uy tín phục vụ của Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín.

- Lập và thực hiện kế hoạch kinh doanh của ngân hàng như kế hoạch cân đối vốn, kế hoạch thu nhập - chi phí.....

- Thường xuyên nghiên cứu và đề xuất các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng phù hợp với địa bàn hoạt động, áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật tiên tiến vào quy trình nghiệp vụ và quản lý ngân hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm, khả năng phục vụ.

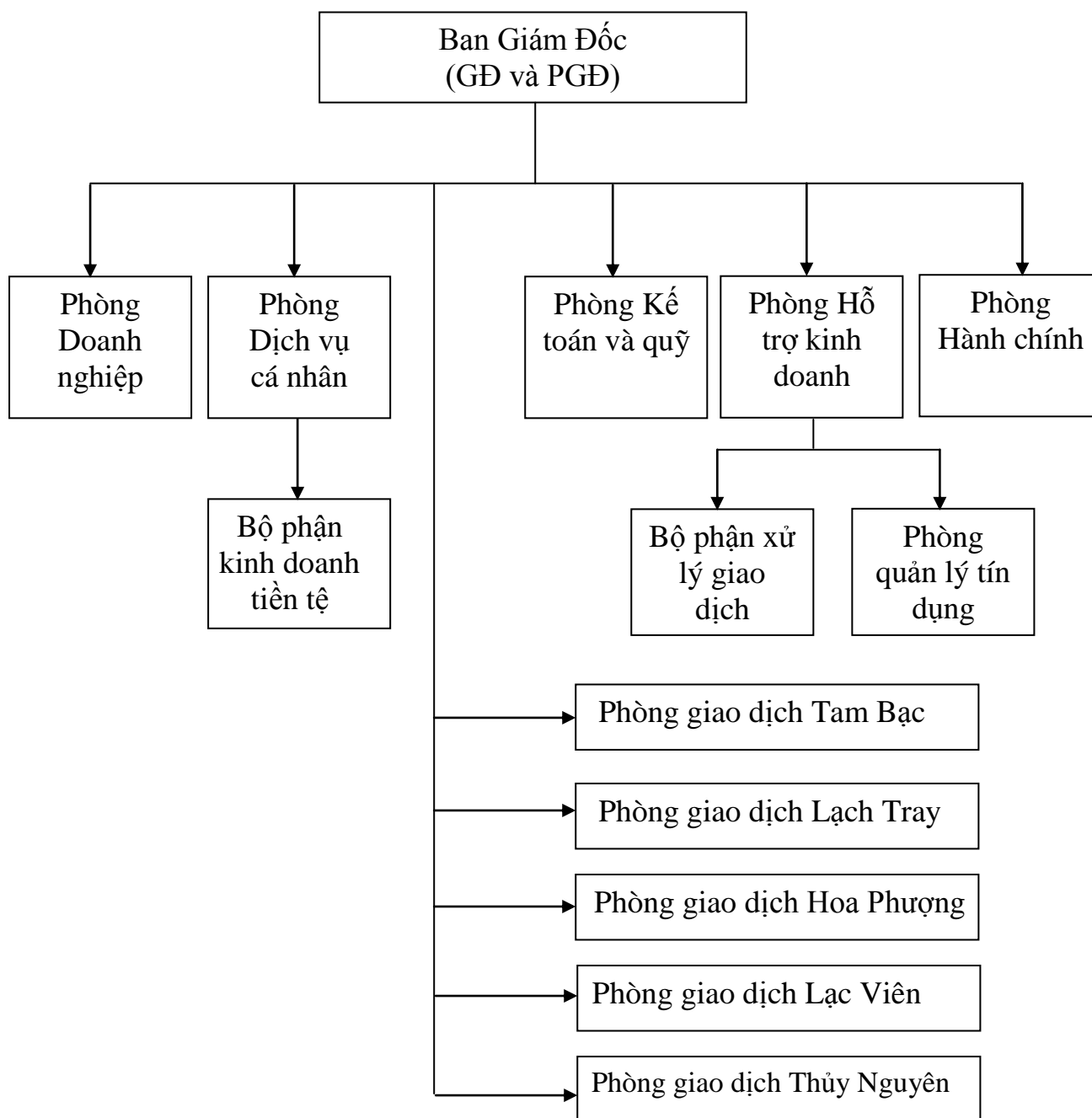
- Thực hiện chế độ bảo mật nghiệp vụ ngân hàng như về số liệu tồn quỹ, thanh khoản ngân hàng, tài khoản tiền gửi và các thông tin khác có liên quan đến khách hàng giao dịch.

- Thực hiện nghiệp vụ ngân hàng đối ngoại và một số dịch vụ khác của ngân hàng.

- Thực hiện chính sách tín dụng nhà ở thuộc diện chính sách ưu đãi theo quy định của Nhà nước.

Sacombank – HP thực hiện chức năng kinh doanh đa năng theo điều lệ, pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế hiện hành.

2.1.2.3. Cơ cấu tổ chức của Sacombank - Hải Phòng



❖ Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

➤ Ban giám đốc

- Giám đốc Chi nhánh

Giám đốc là người có trách nhiệm quản lý và điều hành mọi hoạt động của Chi nhánh theo đúng pháp luật Nhà nước, các quy định của ngành, điều lệ, quy chế, quy định của Sacombank, đồng thời là người tham mưu cho Hội đồng quản trị

(HĐQT) về mặt hoạch định các mục tiêu, chính sách. Giúp việc cho Giám đốc có Phó Giám đốc, kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

- Phó giám đốc Chi nhánh

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

Trực tiếp phụ trách Phòng dịch vụ khách hàng, phòng kế toán. Phụ trách và điều hành công tác báo cáo định kỳ, đột xuất với Ngân hàng nhà nước.

Thực hiện công tác đối nội trong nội bộ Chi nhánh, các quan hệ liên quan đến chính quyền và các ban ngành tại địa phương.

➤ Phòng Doanh nghiệp

- Xây dựng, quản lý và điều phối chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể.
 - Tiếp thị và phát triển kinh doanh.
 - Quản lý công tác chăm sóc khách hàng là doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế khác.
 - Xây dựng chính sách khách hàng là doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế khác.
 - Quản lý các hoạt động liên doanh, liên kết liên quan đến kinh doanh.
 - Thực hiện dịch vụ tài chính cho khách hàng là các định chế tài chính.
- * Phát triển sản phẩm:
- Quản lý và phát triển các sản phẩm (ngoại trừ các sản phẩm phái sinh phục vụ hoạt động kinh doanh tiền tệ, sản phẩm thẻ và/hoặc các sản phẩm khác thuộc chức năng của các đơn vị khác) cho khách hàng doanh nghiệp.
 - Quản lý và phát triển sản phẩm ngân hàng điện tử cho khách hàng doanh nghiệp.
 - Quản lý và phát triển sản phẩm liên doanh liên kết cho khách hàng doanh nghiệp.

- Xử lý thông tin của khách hàng về sản phẩm doanh nghiệp.
- Xây dựng biểu phí liên quan đến sản phẩm doanh nghiệp.

➤ **Phòng Cá nhân**

- Tiếp thị và phát triển kinh doanh.
- Quản lý công tác chăm sóc khách hàng cá nhân.
- Xây dựng chính sách khách hàng cá nhân.
- Quản lý các hoạt động liên doanh, liên kết liên quan đến kinh doanh.
- Cung cấp dịch vụ cho khách hàng VIP cá nhân.
- Quản lý và phát triển sản phẩm (ngoại trừ các sản phẩm phái sinh phục vụ hoạt động kinh doanh tiền tệ, sản phẩm thẻ và/hoặc các sản phẩm khác thuộc chức năng của các đơn vị khác) cho khách hàng cá nhân.
- Quản lý và phát triển sản phẩm ngân hàng điện tử cho khách hàng cá nhân.
- Quản lý và phát triển sản phẩm liên doanh liên kết cho khách hàng cá nhân.
- Xử lý thông tin của khách hàng về sản phẩm cá nhân.
- Xây dựng, quản lý, điều phối chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể.

➤ **Bộ phận kinh doanh tiền tệ**

a. Chức năng

- Phối hợp với phòng kinh doanh ngoại hối, Phòng kinh doanh vốn, Trung tâm kinh doanh tiền tệ Phía Bắc (Đối với CN thuộc khu vực mà TT KDDT phía Bắc được phân công) để kinh doanh tiền tệ tại địa bàn.
- Phối hợp với phòng kinh doanh ngoại hối và phòng kinh doanh vốn để nghiên cứu, phát triển các sản phẩm phát sinh.
- Tham mưu cho Ban giám đốc điều hành lãi suất, thanh khoản tại Chi nhánh, Phòng giao dịch.
- Quản lý hoạt động chuyển vàng nội địa, chuyển tiền kiều hối tại Chi nhánh, Phòng giao dịch.

b. Nhiệm vụ

- Phối hợp với các phòng kinh doanh ngoại hối, phòng kinh doanh vốn, trung tâm kinh doanh tiền tệ phía Bắc (Đối với CN thuộc khu vực mà TT KDTT phía Bắc được phân công) để kinh doanh tiền tệ tại địa bàn.

- Cập nhật thông tin thị trường liên tục từ Phòng kinh doanh ngoại hối, phòng kinh doanh vốn, trung tâm kinh doanh tiền tệ phía Bắc để tìm kiếm các cơ hội kinh doanh nhằm mục đích lợi nhuận cho Ngân hàng theo kế hoạch được ban giám đốc Chi nhánh phân bổ.

➤ **Phòng Hành chính**

a. Chức năng

- Quản lý công tác hành chính.

- Quản lý công tác nhân sự.

- Quản lý công tác IT.

b. Nhiệm vụ

- Quản lý công tác hành chính.

+ Tiếp nhận, phân phối, phát hành và lưu trữ văn thư.

+ Đảm nhận công tác lễ tân, hậu cần của Chi nhánh.

+ Thực hiện mua sắm, tiếp nhận, quản lý, phân phối tất cả các loại tài sản, vật phẩm liên quan đến hoạt động tại Chi nhánh.

+ Thực hiện quản lý, bảo dưỡng cơ sở hạ tầng toàn Chi nhánh.

+ Chủ trì việc kiểm kê tài sản của Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc.

+ Tham mưu, theo dõi thực hiện chi phí điều hành trên cơ sở có kế hoạch đã được duyệt.

+ Chịu trách nhiệm tổ chức và theo dõi kiểm tra công tác áp tải tiền, bảo vệ an ninh, phòng cháy chữa cháy và đảm bảo an toàn tuyệt đối cơ sở vật chất trong và ngoài giờ làm việc.

+ Quản lý hệ thống kho hàng cầm cố của Sacombank và nhân sự phụ trách kho hàng cầm cố.

- Quản lý công tác nhân sự:

+ Xây dựng kế hoạch tuyển dụng nhân sự hàng năm căn cứ vào kế hoạch mở rộng mạng lưới và kết quả định biên của Chi nhánh.

+ Phối hợp với phòng nhân sự tại Hội sở trong việc tuyển dụng tại Chi nhánh.

+ Quản lý các vấn đề nhân sự liên quan đến luật lao động: Hợp đồng lao động, nghỉ phép,.. tại Chi nhánh.

+ Tham gia giải quyết các tranh chấp lao động tại Chi nhánh.

+ Tổng hợp kết quả thi đua khen thưởng toàn Chi nhánh.

+ Báo cáo lao động định kỳ theo quy định của chính quyền địa phương.

+ Đầu mối tiếp nhận và theo dõi việc giải quyết các đề xuất liên quan đến nhân sự tại Chi nhánh, đơn vị trực thuộc.

+ Tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh trong việc sắp xếp, bố trí, điều động đề bạt và xử lý kỷ luật đối với cấp nhân viên của Chi nhánh.

- Công tác IT

+ Giám sát hệ thống công nghệ thông tin tại Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc (mạng, server, các chương trình ứng dụng).

+ Hỗ trợ sử dụng và khai thác tài nguyên công nghệ thông tin tại Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc.

+ Bảo dưỡng trang thiết bị CNTT tại Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc.

➤ **Phòng Kế toán quỹ**

a. Chức năng

- Quản lý công tác kế toán tại Chi nhánh.

- Quản lý công tác an toàn kho quỹ.

b. Nhiệm vụ

- Hướng dẫn, kiểm tra công tác hạch toán tại Chi nhánh và đơn vị trực thuộc Chi nhánh.

- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán và kiểm soát các hoạt động thanh toán nội bộ toàn Chi nhánh, giữa các Chi nhánh, hoặc các Ngân hàng khác.

- Tiếp nhận, kiểm tra và tổng hợp số liệu kế toán phát sinh hàng ngày/ tháng/ quý/ năm của đơn vị trực thuộc.

➤ **Phòng Hỗ trợ kinh doanh**

a. Chức năng

- Hỗ trợ công tác tín dụng.

- Kiểm soát tín dụng.

- Quản lý nợ.

- Chức năng khác.

b. Nhiệm vụ

- Thực hiện các thủ tục bảo đảm tiền vay, tiếp nhận tài sản bảo đảm.

- Kiểm soát hồ sơ cấp tín dụng và phản hồi cho Ban lãnh đạo những vấn đề chưa đúng quy định.

- Hoàn chỉnh hồ sơ và lập thủ tục giải ngân, thu phí: Hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm, giấy nhận nợ, tiếp nhận bản chính giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm và các giấy tờ có liên quan.

- Lập thủ tục giải chấp tài sản bảo đảm: Kiểm tra tình hình dư nợ trước khi lập giấy giải chấp, hoàn trả bản chính giấy tờ sở hữu tài sản đảm bảo cho khách hàng.

- Quản lý danh mục vay, bảo lãnh theo danh mục ngành nghề kinh doanh, loại hình cho vay, hạn mức tín dụng, kiểm soát chặt chẽ tình hình nợ gia hạn, nợ quá hạn đề xuất các biện pháp cụ thể để giảm thiểu nợ quá hạn, nợ không thu được lãi.

- Thực hiện các nghiệp vụ tiền gửi thanh toán và các dịch vụ khác có liên quan đến tài khoản tiền gửi thanh toán theo yêu cầu của khách hàng ...

- Xử lý các nghiệp vụ thanh toán xuất - nhập khẩu.

2.1.2.4. Các sản phẩm của Sacombank - HP

Lĩnh vực hoạt động của Chi nhánh là kinh doanh tiền tệ. Sản phẩm là sản phẩm dịch vụ. Hoạt động kinh doanh chủ yếu là huy động vốn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn dưới các hình thức có kỳ hạn và không kỳ hạn; tiếp nhận vốn đầu tư và phát triển; vay vốn của các tổ chức tín dụng khác; cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn; chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá; hùn vốn liên doanh; làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng; thực hiện kinh doanh ngoại tệ vàng bạc và thanh toán quốc tế, huy động vốn từ nước ngoài.

Chi nhánh có 3 sản phẩm chính là sản phẩm tiền gửi; sản phẩm tín dụng; sản phẩm thanh toán. Ngoài ra còn có thêm một số sản phẩm dịch vụ khác đáp ứng nhu cầu của từng đối tượng khách hàng.

➤ Sản phẩm tiền gửi

Khách hàng cá nhân

- Tiết kiệm có kỳ hạn; Tiết kiệm không kỳ hạn.
- Tiết kiệm có kỳ hạn dự thưởng; Tiết kiệm linh hoạt; Tiết kiệm tích lũy.

Khách hàng doanh nghiệp

- Tiền gửi có kỳ hạn.
- Tiền gửi linh hoạt doanh nghiệp; Tiền gửi thả nổi.
- Tiền gửi trung hạn linh hoạt; Tiền gửi khác.

➤ Sản phẩm tín dụng

Khách hàng cá nhân

- Cho vay sản xuất kinh doanh; Cho vay tiêu dùng
- Cho vay bất động sản; Cho vay an cư.
- Cho vay đi làm việc ở nước ngoài.
- Cho vay cán bộ – công nhân viên; Cho CBNV vay để mua chứng khoán.

- Cho vay cầm cố sổ tiết kiệm.
- Cho vay góp chợ; Cho vay nông nghiệp.
- Cho vay du học.
- Cho vay thấu chi.
- Cho vay chứng khoán .
- Cho vay chứng minh năng lực tài chính.

Khách hàng doanh nghiệp

- Cho vay bổ sung vốn lưu động sản xuất kinh doanh, cho vay đầu tư, cho vay dự án.
- Cho vay kinh doanh trả góp doanh nghiệp vừa và nhỏ; Cho vay sản xuất kinh doanh đáp ứng vốn kịp thời.
- Cho vay đại lý phân phối xe ô tô; Tài trợ mua xe ô tô doanh nghiệp.
- Cho vay VND theo lãi suất USD.
- Cho vay lãi cản trừ doanh nghiệp khu công nghiệp.
- Cho vay ứng trước tiền bán hàng dành cho khách hàng thu hộ.
- Cho vay tài trợ dự án bằng các nguồn vốn ủy thác.
- Thấu chi TK TGTT doanh nghiệp.
- Tài trợ thương mại trong nước.
- Tài trợ L/C xuất khẩu; Chiết khấu hối phiếu và bộ chứng từ L/C xuất khẩu; Chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu xuất khẩu.
- Bảo lãnh; Bao thanh toán.

➤ **Thẻ Sacombank**

- Thẻ tín dụng; Thẻ trả trước; Thẻ ghi nợ.

➤ **Dịch vụ chuyển tiền**

- Chuyển tiền trong nước; Chuyển tiền ra nước ngoài; Chuyển tiền từ nước ngoài về Việt Nam.

➤ **Thanh toán quốc tế:**

- Chuyển tiền bằng điện (T/T); Chuyển tiền 01 giờ.
- Nhờ thu; Tín dụng chứng từ.
- Các sản phẩm, dịch vụ liên quan khác.

➤ **Các sản phẩm dịch vụ khác**

- Kinh doanh ngoại tệ; Chuyển đổi ngoại tệ.
- Chi trả hộ lương cán bộ – công nhân viên.
- Thu chi hộ tiền bán hàng.
- Bảo lãnh.
- Dịch vụ bất động sản.
- Dịch vụ cho thuê ngăn tủ sắt.
- Dịch vụ Phone-banking.
- Hỗ trợ du học.
- Thanh toán hóa đơn điện.

Ngoài ra, Sacombank còn cung cấp các dịch vụ như: tư vấn đầu tư, nhận ủy thác đầu tư và quản lý tài sản, chiết khấu các chứng từ có giá và các dịch vụ ngân hàng khác trong khuôn khổ được phép hoạt động của Sacombank.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh

2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Bảng 1: Tình hình huy động vốn của Sacombank Hải Phòng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh chênh lệch				Chênh lệch cơ cấu	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	2009/2008		2010/2009		2009/2008	2010/2009
								Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)		
	Tổng nguồn vốn huy động	1.645	100,00	2.938	100,00	3.168	100,00	1.293	78,65	230	7,82	--	--
I	Phân theo loại tiền												
1	Nội tệ	1.003	60,97	2.083	70,90	1.954	61,68	1.080	107,68	(129)	(6,19)	9,93	(9,22)
2	Ngoại tệ, vàng	642	39,03	855	29,10	1.214	38,32	213	33,18	359	41,99	(9,93)	9,22
II	Phân theo đối tượng khách hàng							0		0			
1	Tiền gửi tiết kiệm	1.142	69,42	1.956	66,58	2.541	80,21	814	71,28	585	29,91	(2,84)	13,68
2	Tiền gửi các tổ chức kinh tế	439	26,69	784	26,69	610	19,25	345	78,59	(174)	(22,19)	0	(7,74)
3	Tiền gửi khác	63	3,89	198	6,73	17	0,54	134	209,38	(181)	(91,41)	2,84	(6,19)
III	Phân theo thời hạn							0		0			
1	Ngắn hạn	835	50,76	2.917	99,28	3.138	99,05	2.082	249,34	221	7,57	48,52	(0,23)
2	Trung và dài hạn	810	49,24	21	0,72	30	0,95	(789)	(97,40)	9	42,86	(48,52)	0,23

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên cho thấy, công tác huy động vốn của Sacombank Hải Phòng các năm 2008, 2009, 2010 là tương đối tốt. Số vốn huy động được qua các năm đều tăng, cụ thể: Năm 2009 tổng nguồn vốn ngân hàng huy động được là 2.938 tỷ đồng, tăng 1.293 tỷ đồng, tương đương 78,65% so với năm 2008. Sang năm 2010, mặc dù có nhiều khó khăn song tổng số vốn ngân hàng huy động được vẫn đạt 3.168 tỷ đồng, tăng 230 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 7,82% so với năm 2009. Điều đó chứng tỏ, Sacombank - HP đã có nhiều cố gắng trong công tác huy động vốn. Tuy nhiên, tổng nguồn vốn ngân hàng huy động được năm 2010 so với năm 2009 có tốc độ tăng không bằng tốc độ tăng của năm 2009 so với năm 2008. Một phần do chính sách của Ngân hàng Nhà nước, quy định trần lãi suất huy động không được vượt quá 14%/năm làm cho một số khách hàng đã chuyển sang kênh đầu tư khác có lợi hơn thay vì gửi tiết kiệm tại ngân hàng.

Vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của Chi nhánh chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng trong 3 năm. Đặc biệt trong năm 2010, nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm đạt 2.541 tỷ đồng, chiếm tới 80,21% trong tổng nguồn vốn ngân hàng huy động, tăng 585 tỷ đồng, tương ứng với tỷ trọng tăng thêm là 13,68% so với năm 2009. Xu hướng trên thể hiện trạng thái dư tiền trong dân cư do đời sống kinh tế tăng, thu nhập của dân cư tăng. Do đó, tỷ lệ tiết kiệm trong dân cư tăng.

Vốn huy động từ tiền gửi của các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn tiền gửi. Có thể thấy trong cả 3 từ năm 2008, 2009, 2010 lượng vốn huy động từ nguồn này chiếm chưa đến 30% trong tổng nguồn vốn huy động. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng chủ yếu để phục vụ nhu cầu thanh toán trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp luôn cần có một lượng tiền mặt nhất định trong tài khoản để có thể quay vòng vốn. Lượng tiền này không nhiều song Sacombank Hải Phòng luôn cố gắng mở rộng quan hệ hợp tác với các doanh nghiệp trên địa bàn để duy trì nguồn huy động này.

Do biến động của cuộc khủng hoảng kinh tế, trong năm 2010 tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động thông qua nguồn ngoại tệ và vàng tăng nhanh, trong khi đó nguồn vốn huy động bằng đồng nội tệ lại giảm sút. Cụ thể, năm 2009

nguồn vốn huy động nội tệ đạt 2.083 tỷ đồng, tăng 1.080 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 107,68% về mặt giá trị và 9,93% về mặt tỷ trọng so với năm 2008. Nhưng năm 2010 nguồn vốn huy động nội tệ chỉ đạt 1.954 tỷ đồng giảm 129 tỷ đồng, tương ứng với mức giảm 6,19% về giá trị và giảm 9,22% về tỷ trọng so với năm 2009, tuy nhiên mức huy động bằng ngoại tệ và vàng đạt 1.214 tỷ đồng, tăng 359 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 41,99% so với năm 2009.

Tổng nguồn vốn huy động được của ngân hàng chủ yếu trong thời gian ngắn hạn, điều đó được thể hiện rõ qua các năm 2009, 2010. Cụ thể, năm 2009 trong ngắn hạn ngân hàng huy động được nguồn vốn là 2.917 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 99,28% tổng nguồn vốn huy động, còn lại 0,72% là nguồn vốn huy động được trong dài hạn. Năm 2010 nguồn vốn huy động ngắn hạn đạt 3.138 tỷ đồng, tăng 221 tỷ đồng, tương ứng so với năm 2009 và chiếm 99,06% tổng nguồn vốn huy động của toàn Chi nhánh. Có thể giải thích rằng, hiện nay khách hàng có xu hướng gửi tiết kiệm trong ngắn hạn vì tiền gửi ngắn hạn sẽ linh động hơn trong mọi tình huống và lãi suất tiền gửi cũng thường xuyên thay đổi theo thời gian.

Nhìn chung, công tác huy động vốn tại Sacombank - HP là khá tốt, đã tạo một nguồn vốn dồi dào để ngân hàng không những có thể thực hiện các hoạt động cấp tín dụng cho nền kinh tế mà còn có thể dùng để điều hòa vốn trong toàn hệ thống. Kết quả trên có được là dựa vào sự nỗ lực của Chi nhánh trong công tác huy động với những thuận lợi như: Sacombank đã triển khai nhiều hoạt động marketing lớn liên tiếp mang tính hệ thống nhân các dịp lễ của Nhà nước và của Sacombank, tiêu biểu có các chương trình: “Tân xuân phát lộc”; “55 năm giải phóng Hải Phòng – 55 ngày trùng thưởng”; “Vui hè gửi tiền, trùng liền giải thưởng”.

Các dịch vụ của Chi nhánh Hải Phòng vươn ra khỏi trụ sở Chi nhánh đến tận nơi làm việc của khách hàng và bám sát nhu cầu dịch vụ của họ thông qua các hợp đồng dịch vụ tại sàn chứng khoán của công ty chứng khoán Hải Phòng, tại quầy của công ty bảo hiểm nhân thọ ACE LIFE, thu tiền tại công ty Proconco...

Cùng với các yếu tố khách quan tác động mạnh mẽ đã khiến lượng huy động năm 2010 tăng không đáng kể so với năm 2009. Có thể nêu ra đây những khó khăn như:

- Huy động trên địa bàn bị ảnh hưởng nhiều bởi các tình hình kinh tế vĩ mô cũng như những biến động của các chính sách tiền tệ trong năm.
- Lãi suất huy động VND tại địa bàn biến động bất lợi cho công tác huy động vốn của Chi nhánh, nhất là vào quý IV.
- Với sự mất giá của tiền đồng và lên giá của USD, vàng cùng với sự sôi động của thị trường bất động sản tại Hải Phòng năm 2010 đã làm cho người dân chuyển từ tiền đồng sang các kênh đầu tư khác nên việc huy động vốn VND rất khó khăn.
- Các ngân hàng tại địa bàn tiếp tục mở rộng mạng lưới với những chính sách ưu đãi về công tác huy động vốn thông qua chủ yếu là chính sách lãi suất đã làm khó khăn cho Chi nhánh.

2.1.3.2. Hoạt động tín dụng

Bảng 2: Doanh số cho vay của Sacombank - Hải Phòng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh chênh lệch				Chênh lệch cơ cấu	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	2009/2008		2010/2009		09/08	10/09
								Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)		
	Tổng doanh số cho vay	985,28	100,00	1.862,08	100,00	2.660,16	100,00	876,80	88,99	798,08	42,86	--	--
I	Phân theo loại tiền												
1	Nội tệ	679,13	68,93	1.232,91	66,21	1.869,67	70,28	553,78	81,54	636,76	51,65	(2,72)	4,07
2	Ngoại tệ	306,15	31,07	629,17	33,79	790,49	29,72	323,02	105,51	161,32	25,64	2,72	(4,07)
II	Theo kỳ hạn												
1	Ngắn hạn	885,00	89,82	1.753,70	94,18	2.445,86	91,94	868,70	98,16	692,16	39,47	4,32	(2,24)
2	Trung hạn	71,28	7,10	88,75	4,77	143,11	5,38	18,75	26,79	54,36	61,25	(2,33)	0,61
3	Dài hạn	29,00	2,94	19,63	1,05	71,19	2,68	(9,37)	(32,31)	51,56	262,66	(1,89)	1,63
III	Phân theo thời hạn												
1	Doanh nghiệp nhà nước	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	--	0,00	--		
2	Công ty cổ phần và TNHH	426,53	43,29	667,40	35,84	765,36	28,77	240,87	56,47	97,96	14,68	(7,45)	(7,07)
3	Doanh nghiệp tư nhân	0,33	0,03	0,50	0,03	1,50	0,06	0,17	51,52	1,00	200,00	0,00	0,03
4	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	16,90	1,72	74,02	3,98	0,60	0,02	57,12	337,99	(73,42)	(99,19)	2,26	(3,96)
5	Hợp tác xã	0,42	0,04	0,43	0,02	0,53	0,02	0,01	2,38	0,10	23,26	(0,02)	0,00
6	Thành phần kinh tế cá thể	541,10	54,92	1.119,73	60,13	1.892,17	71,13	578,63	106,94	772,44	68,98	5,21	11,00

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank Hải Phòng)

Chi nhánh cấp tín dụng cho đối tượng khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các hộ kinh doanh cá thể, cá nhân có thu nhập cao dưới các hình thức cho vay bổ sung vốn lưu động kinh doanh, cho vay đầu tư mua sắm tài sản cố định, cho vay tiêu dùng phục vụ đời sống, cho vay mua xe ô tô, cho vay du học, cho vay góp chợ... Đối tượng khách hàng mục tiêu mà Sacombank - HP hướng tới là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đây là thị trường đầy tiềm năng. Tuy số lượng khách hàng là doanh nghiệp ít nhưng lại chiếm tỷ trọng tín dụng lớn trong tổng doanh số cho vay. Theo thống kê của Phòng Doanh nghiệp tại Sacombank – HP, trong cơ cấu tiền vay thì khách hàng doanh nghiệp chiếm tỷ trọng 48% nhưng lại đem lại 80% nguồn thu từ dịch vụ thuần và 90% nguồn thu từ kinh doanh ngoại hối.

Nhìn chung, doanh số cho vay của Chi nhánh đều tăng qua các năm. Dư nợ cho vay tính đến thời điểm 31/12/2009 đạt 1.862,08 tỷ đồng, tăng 876.80 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 88,99% so với cuối năm 2008 đạt 985,28 tỷ đồng. Tiếp tục đà tăng đó đến cuối năm 2010 doanh số cho vay đạt 2.660,16 tỷ đồng, tăng 798,08 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 42,86% so với cùng kỳ năm 2009. Trong đó cho vay bằng đồng nội tệ chiếm tỷ trọng lớn qua các năm, do việc cho vay bằng ngoại tệ bị hạn chế. Năm 2010 chiếm 70,28% dư nợ cho vay vẫn là đồng nội tệ, ngoại tệ và vàng chỉ chiếm 29,72% với con số 790,49 tỷ đồng. Xét về tỷ trọng, năm 2009 doanh số cho vay bằng đồng nội tệ giảm 2,72%, cho vay bằng ngoại tệ tăng 2,72% so với năm 2008, trái ngược với tình hình hình đó năm 2010 so với năm 2009 doanh số cho vay bằng nội tệ đã tăng 4,07%, và cho vay bằng ngoại tệ lại giảm 4,07%.

Tỷ trọng các khoản cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của Sacombank - HP trong tổng dư nợ cho vay chênh lệch đáng kể. Có thể thấy hoạt động cho vay của Sacombank - HP chủ yếu là các khoản cho vay ngắn hạn, chiếm trên 90% tổng dư nợ cho vay trong năm. Dư nợ tín dụng tăng chủ yếu là do dư nợ tín dụng ngắn hạn tăng, so với năm 2008 dư nợ tín dụng ngắn hạn năm 2009 đạt 1.753,70 tỷ đồng, tăng 868,70 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng thêm là 98,16%. Năm 2010 dư nợ

cho vay ngắn hạn tăng thêm 692,18 tỷ đồng so với năm 2009 đạt con số 2.445,86 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 91,94% tổng doanh số cho vay cả năm của Chi nhánh. Xu hướng trên là do, cho vay trong ngắn hạn thì các cá nhân, doanh nghiệp vay vốn có thời gian quay vòng vốn nhanh hơn, do đó ngân hàng sẽ đảm bảo khả năng thu hồi nợ tốt hơn.

Đối tượng vay vốn của Chi nhánh Hải Phòng tập trung chủ yếu vào 2 thành phần chính là Công ty cổ phần và Công ty trách nhiệm hữu hạn chiếm trên 40% và thành phần kinh tế cá thể chiếm khoảng 50% tổng doanh số cho vay trong năm 2010. Tuy nhiên, Chi nhánh vẫn chưa tiếp cận được vào khối doanh nghiệp nhà nước do là ngân hàng xuất hiện sau trên địa bàn. Trong thời gian tới, Chi nhánh cần tích cực đẩy mạnh tầm ảnh hưởng đối với doanh nghiệp nhà nước.

Hệ sản phẩm dịch vụ tín dụng mà Sacombank - HP đang cung cấp rất đa dạng, đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng. Đặc biệt, một số sản phẩm được coi là thế mạnh của Chi nhánh như:

- Vay tiêu dùng bảo toàn với mức vay 100% nhu cầu, tối đa 70% giá trị tài sản đảm bảo. Phương thức vay, trả nợ linh hoạt. Khách hàng có thể lựa chọn giải ngân tiền mặt hoặc qua thẻ Family với các tiện ích linh hoạt như: không phải nhận bằng tiền mặt gây khó khăn trong việc vận chuyển tiền cho khách hàng, không mất chi phí kiểm đếm cho ngân hàng và người vay có thể nâng cao được lợi ích của nguồn vốn bằng cách trả nợ đúng chu kỳ thẻ Family.

- Cho vay CBNV tín chấp với mức vay 50 triệu với CBNV, 80 triệu với trưởng/phó đơn vị. Hiện Sacombank đang liên kết với một số tổ chức như Trường đại học Hải Phòng, Trường Giao thông vận tải, Bệnh viện giao thông,... để thực hiện loại hình cho vay này.

- Cho vay phổ chợ và tiểu thương để phục vụ các hộ kinh doanh nhỏ tại các sạp chợ trên đại bàn có nhu cầu mở rộng kinh doanh.

❖ *Đánh giá về tình hình cho vay:*

Tình hình chung về hoạt động cho vay trên địa bàn: **Cạnh tranh ngày càng**

ạnh mẽ hơn. Cuộc cạnh tranh về lãi suất cho vay là một yếu tố quan trọng đối với hoạt động tín dụng của các Ngân hàng thương mại.

So sánh lợi thế về hoạt động cấp phát tín dụng của Sacombank so với các ngân hàng thương mại khác: Sacombank có hệ sản phẩm đa dạng, đáp ứng nhiều nhu cầu của khách hàng, thời gian xử lý nhu cầu của khách hàng tương đối nhanh, nhất là các khoản vay ở mức phê duyệt của Chi nhánh. Thái độ phục vụ của nhân viên tận tình, không tồn tại tệ nạn như nhiều khách hàng như ở một số ngân hàng khác.

Các nguyên nhân chủ quan và khách quan ảnh hưởng đến cấp phát tín dụng của Chi nhánh: Nhân sự tín dụng rất cần được bổ sung kiến thức, nhất là về kỹ năng thẩm định nguồn trả nợ. Ngoài ra còn có một số vướng mắc phát sinh từ tính đặc thù của một số ngành nghề kinh doanh tại địa bàn, mức phán quyết cho vay ở cấp Chi nhánh còn khiêm tốn khiến nhiều hồ sơ phải trình duyệt cấp cao hơn...

* Các biện pháp mà Chi nhánh đã thực hiện tốt công tác cho vay trên địa bàn:

Chi nhánh thực hiện tiếp thị khách hàng vay vốn thông qua việc bán chéo các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, thông qua các hợp đồng liên kết của Sacombank với các đối tác như công ty Trường Hải...

Chi nhánh tăng cường cho vay đối với các ngành nghề là thế mạnh của kinh tế Hải Phòng như: Thép, vận tải, du lịch, cho vay mua bất động sản phục vụ đời sống, cho vay dự án bất động sản...

Chi nhánh tham gia một số hội thảo tín dụng, tham gia hội viên VCCI Hải Phòng và tăng cường tiếp xúc với các doanh nghiệp và cá nhân, các đối tượng tiềm năng sẽ là khách hàng vay vốn của Chi nhánh.

Chi nhánh chủ động công tác đào tạo, tham luận, trao đổi kinh nghiệm đặc biệt với đối tượng cán bộ quan hệ khách hàng, nhân viên thẩm định nhằm không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn.

Chi nhánh thực hiện cho vay phân tán đối với một số làng nghề tại khu vực

ngoại thành Hải Phòng và đang xúc tiến cho vay tập trung những ngành nghề là thế mạnh phát triển của Hải Phòng hiện nay và trong những năm tới.

Chi nhánh thường xuyên tìm cơ hội bán chéo một số sản phẩm với các công ty trực thuộc Sacombank và một số công ty, tập đoàn có hợp đồng liên kết với Sacombank.

2.1.3.3. Các hoạt động khác

- *Kinh doanh ngoại tệ và vàng*

Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối và vàng cả năm 2010 đạt 5,251 tỷ đồng, tăng 0,431 tỷ đồng tương ứng giảm 9% so với năm 2009. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ đã phát huy được các thế mạnh của Sacombank về các sản phẩm chuyên sâu trong lĩnh vực kinh doanh ngoại hối như: Vàng, ngoại tệ giao ngay; các công cụ phái sinh; chuyển đổi ngoại tệ chéo; tiền gửi gắn kết đầu tư. Sacombank HP đã thực hiện tái cơ cấu hệ khách hàng phù hợp với định hướng của ngân hàng, đa dạng hệ khách hàng cùng với nhóm khách hàng mục tiêu là: Công ty có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp xuất nhập khẩu, cửa hàng kinh doanh vàng, cá nhân có tiềm lực tài chính, có nhu cầu đầu tư kinh doanh vàng, ngoại tệ.

- *Hoạt động thanh toán quốc tế*

Nền kinh tế ngày càng phát triển thì hoạt động thanh toán không chỉ đơn thuần diễn ra trong nước mà còn xuất hiện nhu cầu thanh toán quốc, đi liền với các hợp đồng xuất - nhập khẩu. Và tại Sacombank – HP cũng tiếp nhận một số lượng lớn ngoại tệ do Việt kiều từ nước ngoài chuyển về cho người thân trên địa bàn HP.

Bảng 3: Hoạt động thanh toán quốc tế của Sacombank - HP

Khoản mục	Năm 2009	Năm 2010
Doanh số thanh toán quốc tế (ngàn USD)	58.183	25.811
Thu phí thanh toán quốc tế (tỷ đồng)	4,185	1,413

(Nguồn : Bộ phận kinh doanh tiền tệ Sacombank Hải Phòng)

Doanh số thanh toán quốc tế năm 2010 giảm 32372 ngàn USD, tức giảm 55.64% so với năm 2009 là do cơ cấu lại danh mục và khách hàng vay trong lĩnh

vực sắp xếp áp dụng hình thức quản chấp hàng hóa. Bên cạnh đó, hoạt động thanh toán quốc tế của Chi nhánh cũng đạt được một số thành tựu đáng kể thông qua công tác: Xúc tiến liên kết các công ty du học tìm kiếm khách hàng có thân nhân du học nên số lượng khách hàng cá nhân sử dụng dịch vụ chuyển tiền du học tăng lên rõ rệt. Chi nhánh đã tiếp thị, giữ chân các khách hàng tiềm năng bằng các chính sách: Giảm phí dịch vụ, chất lượng dịch vụ tốt, thời gian phục vụ nhanh, chú trọng công tác tư vấn để đảm bảo quyền lợi cho khách hàng. Mặt khác, đội ngũ nhân viên thanh toán quốc tế vững nghiệp vụ, nhiệt tình trong công việc nên Chi nhánh được nhiều khách hàng đánh giá cao về chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế, tạo được sự hài lòng và tin cậy cho khách hàng.

- *Hoạt động bảo lãnh*

Hoạt động bảo lãnh là một trong những sản phẩm tín dụng mà Sacombank – HP cung cấp cho khách hàng dưới các hình thức như: Bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thuế...

Bảng 4: Hoạt động bảo lãnh của Sacombank - HP

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Loại bảo lãnh	Năm 2009	Năm 2010
Bảo lãnh thanh toán	8,57	10,7
Bảo lãnh thực hiện hợp đồng	3,2	5,4
Bảo lãnh thuế và các bảo lãnh khác	26,8	41,3
Tổng doanh số phát hành	38,57	57,4

(Nguồn: Bộ phận kinh doanh tiền tệ Sacombank Hải Phòng)

Doanh số phát hành năm 2010 đã tăng 32.8% so với năm 2009, phí bảo lãnh thu được đạt 278 triệu đồng tăng 162% so với năm 2009.

Số liệu trên cho thấy hoạt động bảo lãnh của Chi nhánh đã được đẩy mạnh trong năm 2010, nhất là đã có sự khởi sắc trong nghiệp vụ bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thanh toán. Bên cạnh đó, các khách hàng trong lĩnh vực bảo lãnh thuế nhập khẩu ô tô và xây dựng góp phần lớn vào chỉ tiêu thu nhập của Chi nhánh.

- *Hoạt động thẻ*

Tổng số thẻ phát hành trong năm 2010 là 3.312 thẻ, gồm 1.775 thẻ PassportPlus, 1.129 thẻ Visa Debit và 408 thẻ Credit, tăng 1.559 thẻ, tương ứng tăng 1,09% so với năm 2009.

Trong năm, Sacombank không ngừng nâng cấp và lắp đặt nhằm tăng số lượng và chất lượng các điểm chấp nhận thẻ. Số máy ATM lắp đặt mới là 02 máy, nâng tổng số máy ATM lên 11 máy. Số máy POS lắp đặt mới là 01 máy nâng tổng số máy lên 05 máy.

2.1.3.4. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 5 : Bảng kết quả hoạt động kinh doanh Sacombank Hải Phòng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	2008		2009		2010		So sánh chênh lệch				Chênh lệch cơ cấu	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	09/08		10/09		09/08	10/09
								Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)		
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	71,98	100,00	103,47	100,00	120,80	100,00	31,49	43,75	17,33	16,75	--	--
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	26,24	36,45	38,15	36,87	48,96	40,53	11,91	45,39	10,81	28,34	0,42	3,66
I	Thu nhập thuần từ lãi	45,74	63,55	65,32	63,13	71,81	59,47	19,58	42,81	6,49	9,94	(0,42)	(3,66)
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	15,55	21,60	24,51	23,69	25,85	21,40	8,96	57,62	1,34	5,47	2,09	(2,29)
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	1,48	2,06	2,36	2,28	2,71	2,24	0,88	59,46	0,35	14,83	0,22	(0,04)
II	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	14,07	19,55	22,15	21,41	23,14	19,16	8,08	57,42	0,99	4,47	1,86	(2,25)
III	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	9,38	13,03	12,74	12,31	14,54	12,04	3,36	35,82	1,8	14,13	(0,72)	(0,27)
5	Thu nhập từ hoạt động khác	5,85	8,13	8,79	8,50	8,03	6,65	2,94	50,25	(0,76)	(8,65)	0,37	(1,87)
6	Chi phí hoạt động khác	0,93	1,36	1,22	1,18	1,36	1,13	0,29	31,18	0,14	11,48	(0,18)	(0,05)
IV	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác	4,92	6,84	7,57	7,32	6,67	5,52	2,65	53,86	(0,9)	(11,89)	0,48	(1,8)
V	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phiếu	-		-		-		-	-	-			
VI	Chi phí hoạt động	3,27	4,54	5,64	5,45	6,88	5,70	2,37	72,48	1,24	21,99	0,91	0,25
VII	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước DPRR tín dụng	70,84	98,42	102,14	98,71	109,28	90,46	31,30	44,18	7,14	7,00	0,29	(8,25)
VIII	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	7,12	9,90	6,89	6,66	3,79	3,14	(0,23)	(3,23)	(3,1)	(44,99)	(3,24)	(3,25)
IX	Tổng lợi nhuận trước thuế	60,72	84,36	95,25	92,06	105,49	87,33	34,53	56,87	10,24	10,75	7,7	(4,73)

(Nguồn: Phòng kế toán Sacombank HP)

Qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trên ta thấy, hiệu quả hoạt động kinh doanh của Sacombank – Hải Phòng năm 2010 đã tăng lên so với năm 2009 và năm 2008.

Tổng lợi nhuận trước thuế của năm 2008 là 60,72 tỷ đồng, kết quả này đã tăng thêm 34,53 tỷ đồng, đạt 95,25 tỷ đồng vào năm 2009. Năm 2010 tổng lợi nhuận trước thuế của Sacombank - HP đạt 105,49 tỷ đồng, đã tăng lên 10,24 tỷ đồng so với năm 2009, tương ứng với mức tăng 10,75%. Sở dĩ có sự tăng như vậy là do: Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự của năm 2010 là 120,80 tỷ đồng, tăng thêm 16,75% so với năm 2009, và năm 2009 đã tăng thêm 43,75% so với năm 2008. Thu nhập thuần từ lãi của năm 2010 là 71,81 tỷ đồng, tăng 9,94% so với 65,32 tỷ đồng của năm 2009 và năm 2009 đã tăng thêm 19,58 tỷ đồng so với năm 2008. Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ năm 2010 là 23,14 tỷ đồng so với năm 2009 là 22,15 tỷ đồng đã tăng lên 0,99 tỷ đồng, tương ứng với 4,47%. Năm 2010 thu nhập từ các hoạt động khác của ngân hàng có giảm 0,9 tỷ đồng so với năm 2009. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước dự phòng rủi ro tín dụng năm 2010 là 109,28 tỷ đồng so với năm 2009 là 102,14 tỷ đồng, đã tăng lên 7,14 tỷ đồng, tương đương với mức tăng 7,00%. So với năm 2008 là 70,84 tỷ đồng thì con số này đã tăng thêm 31,30 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 41,18%.

Ngoài ra còn có các khoản chi phí như: Chi phí lãi và các chi phí tương tự năm 2010 là 48,96 tỷ đồng, tăng so với năm 2009 là 10,81 tỷ đồng, năm 2009 tăng so với năm 2008 là 11,91 tỷ đồng. Chi phí hoạt động dịch vụ năm 2010 là 2,71 tỷ đồng tăng so với năm 2009 là 0,35 tỷ đồng và năm 2009 đã tăng thêm 0,88 tỷ đồng so với năm 2008. Chi phí hoạt động khác năm 2010 là 1,36 tỷ đồng tăng lên 0,14 tỷ đồng so với năm 2009 nhưng không đáng kể. Chi phí quản lý chung năm 2010 là 6,88 tỷ đồng, tăng lên 1,24 tỷ đồng so với năm 2009 tương ứng với 21,99%. Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng năm 2010 là 3,79 tỷ đồng đã giảm đáng kể so với năm 2009 là 6,89 tỷ đồng và năm 2008 là 7,12 tỷ đồng. Điều đó chứng tỏ Chi nhánh kinh doanh có hiệu quả, công tác quản lý và thu hồi nợ tương đối tốt. Kế hoạch năm 2011 phải tăng 46% lợi nhuận so với năm trước. Do vậy, Ngân hàng cần phải giữ cho hoạt động kinh doanh của mình không bị tụt giảm và cần phải đẩy mạnh những hoạt động kinh doanh khác đem lại lợi nhuận cao.

2.2. Thực trạng tín dụng tại Sacombank -HP

2.2.1. Quy trình tín dụng tại Sacombank - HP.

Chính sách tín dụng là văn bản do HĐQT ban hành nhằm điều chỉnh hoạt động cấp tín dụng của Sacombank. Chính sách tín dụng đề ra các nguyên tắc và chuẩn mực làm cơ sở cho HĐ cấp tín dụng. Các nguyên tắc và chuẩn mực này phải được tuân thủ để giảm thiểu rủi ro trong tầm chấp nhận được.

Chính sách tín dụng được xem như hiến pháp trong việc cấp tín dụng của Sacombank.

2.2.1.1. Cơ sở xây dựng, mục đích áp dụng quy trình tín dụng.

- Cơ sở xây dựng chính sách tín dụng (CSTD): dựa trên chiến lược phát triển, mục tiêu quản lý rủi ro, quy định nội bộ của Sacombank và các quy định của pháp luật, của ngành ngân hàng.

- Mục đích:

Xác định các giới hạn phải tuân thủ trong cấp tín dụng để hạn chế tối thiểu rủi ro vốn có.

Xác định các rủi ro tín dụng mà ngân hàng chấp nhận/không chấp nhận, tạo cân bằng giữa mục tiêu quản lý rủi ro và phát triển tín dụng.

Thống nhất cách thức đánh giá các khoản tín dụng và các vấn đề chung nhất trong cấp tín dụng, hạn chế việc vận dụng tùy tiện trong cấp tín dụng.

Đảm bảo hợp đồng (HĐ) tín dụng nằm trong khuôn khổ pháp luật và công khai cho khách hàng, hạn chế tiêu cực và tiết kiệm thời gian.

- Những nguyên tắc trong cấp tín dụng:

Sacombank có quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong HĐ cấp tín dụng, không một cá nhân, tổ chức nào được can thiệp trái pháp luật vào HĐ này.

Việc phân tích, quyết định cấp tín dụng phải dựa vào tình hình sản xuất kinh doanh – tài chính - khả năng trả nợ, sau đó mới dựa vào tài sản đảm bảo (TSBĐ) của khách hàng (KH).

KH phải sử dụng vốn đúng mục đích, hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi. Nếu cho vay bằng ngoại tệ phải tuân thủ theo đúng quy định về quản lý ngoại hối.

- Áp dụng CSTD: CSTD được cụ thể hoá thành quy chế, quy trình để áp dụng thực tế, mọi cán bộ nhân viên (CBNV) liên quan phải nắm và hiểu rõ CSTD.

2.2.1.2. Nội dung chính sách tín dụng

a. Thị trường mục tiêu:

Sacombank hướng hoạt động của mình đến phân khúc thị trường có một hoặc các đặc điểm như: NH đã hiểu rõ và có kinh nghiệm về đoạn thị trường này, có tiềm năng phát triển, nhu cầu phù hợp, sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ, chi phí cho vay – thu nợ thấp.

- Đối tượng khách hàng của Sacombank:

Gồm các doanh nghiệp (DN) vừa và nhỏ, đặc biệt là DN có hoạt động xuất - nhập khẩu, có khả năng cạnh tranh lâu dài, sử dụng nhiều SPDV.

Các cá nhân có đăng ký kinh doanh, chú trọng tiểu thương tại đô thị, khu thương mại tập trung.

Tầng lớp trung lưu tại đô thị, CBNV các ngành có thu nhập ổn định.

Các sản phẩm tín dụng cá nhân cung ứng cho khách hàng bao gồm: Cho vay đầu tư; Cho vay mở rộng tỷ lệ đảm bảo (SXKD); Cho vay SXKD khác; Cho vay tín dụng; Bảo tín tiêu dùng; Cho vay tiêu dùng (CVTD) bất động sản (BDS) an cư; CVTD cầm cố sổ tiền gửi (STK) Sacombank; CVTD cản trừ mua BDS; CVTD CBNV(người thân); CVTD CBNV nhà nước; CVTD CBNV Sacombank có TSDB; CVTD CBNV Sacombank; Công ty Sacombank góp vốn; CVTD chứng minh năng lực tài chính; CVTD du học; CVTD mua xe ô tô; CVTD ô tô – liên kết khác; CVTD sửa chữa BDS; CVTD xây dựng BDS; CV khác (vàng, chứng khoán...).

Các sản phẩm tín dụng doanh nghiệp cung cấp cho khách hàng bao gồm: Cho vay SXKD (vốn lưu động): Cho vay SXKD thông thường (70% TSDB), chp

vay mở rộng tỷ lệ đảm bảo (100% TSBD), cho vay đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời, cho vay bao thanh toán nội địa (ứng trước 80% giá trị khoản phải thu), cho vay kinh doanh trả góp DNVVN (vốn <10tỷ, lao động <300 người, max 60 tháng, max 5tỷ đồng), cho vay đại lý phân phối xe ô tô (85% giá trị xe); cho vay mở rộng SXKD – cho vay đầu tư tài sản; cho vay dự án (85% giá trị dự án); cho vay bằng nguồn vốn tài trợ (ADB, PROPACO, SMEFP, RDF).

b. Điều kiện cấp tín dụng:

- *Sacombank cấp tín dụng cho các KH có:*

Có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự đầy đủ.

Mục đích sử dụng vốn hợp pháp kèm phương án kinh doanh khả thi, hiệu quả, có kế hoạch vay và trả nợ rõ ràng.

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

Có TSDB phù hợp, thực hiện các thủ tục đảm bảo tiền vay theo quy định của Sacombank và pháp luật.

Các quy định khác theo từng sản phẩm dịch vụ.

- *Không cấp, hạn chế cấp tín dụng:*

Sacombank không cấp tín dụng đối với các KH sau:

KH cá nhân là “I” thành viên Hội đồng quản trị (HDQT), Ban kiểm soát (BKS), TGD, PTGD Sacombank; “II” CBNV Sacombank thực hiện thẩm định, quyết định cấp tín dụng; “III” bố, mẹ, vợ hoặc chồng con của cá nhân tại mục “I”, “IV” cá nhân tại mục “III” bảo lãnh cấp tín dụng.

KH trú đóng ngoài địa bàn xác định của Chi nhánh, cư ngụ, SXKD tại địa bàn đi lại quá khó khăn.

KH cá nhân có $65 < \text{tuổi} < 18$

KH hoạt động trong lĩnh vực có rủi ro cao, thiếu năng lực quản lý/thị trường không chấp nhận.

KH cung cấp thông tin không đầy đủ, không trung thực, giấu diếm, tránh né cung cấp thông tin.

KH có kết quả SXKD lỗ liên tiếp trong 2 năm liền kề mà chưa có phương án khắc phục khả thi.

Có thông tin tiêu cực từ CIC/có biểu hiện tiêu cực trong giao dịch với Sacombank.

KH đang bị truy tố hoặc các chế tài pháp luật khác.

- *Không cấp tín dụng đối với các mục đích:*

Mua sắm, thanh toán chi phí hình thành các TS mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi.

Thanh toán chi phí, đáp ứng tài chính cho các giao dịch mà pháp luật (PL) cấm.

Các hợp đồng (HĐ) gây tác động xấu đến môi trường mà PL cấm.

Tài trợ các giao dịch mà Sacombank không đánh giá được rủi ro đầy đủ do thiếu thông tin.

Khoản vay có thể ảnh hưởng đến uy tín, thanh danh của Sacombank.

Khoản vay cho các HĐ xấu đến môi trường nhưng KH không có biện pháp bảo vệ môi trường.

Khoản vay cho việc mua đi bán lại BĐS

- *Hạn chế cấp tín dụng:*

Không cấp tín dụng không có TSDB và các điều kiện ưu đãi đối với các KH là:

Tổ chức kiểm toán, kiểm toán viên có trách nhiệm kiểm toán tại Sacombank, thanh tra viên đang thanh tra tại Sacombank, kế toán trưởng Sacombank.

Cổ đông lớn của Sacombank (nắm giữ 10% VLD/ 10% CP có quyền biểu quyết).

DN có các đối tượng sau nắm giữ trên 10% VLD: “I” thành viên HĐQT, BKS, TGD, PTGD Sacombank. “II” CBNV Sacombank thực hiện thẩm định, quyết định tín dụng, “III” bố, mẹ, vợ, chồng, con của cá nhân tại mục “I”.

Tổng dư nợ vay của các KH này không vượt quá 5% vốn tự có của Sacombank.

Sacombank hạn chế cấp tín dụng bằng sự bảo lãnh của bên thứ 3, nhất là các trường hợp sau: Bên bảo lãnh và bên vay không có quan hệ cha mẹ, vợ chồng, anh chị em ruột; bên bảo lãnh là cá nhân có tuổi > 65.

c. Tài sản đảm bảo

- Các tài sản được chấp nhận làm TSĐB bao gồm: Bất động sản (quyền sử dụng đất, nhà xưởng, nhà), động sản (ô tô, máy móc thiết bị (MMTB), hàng hoá), giấy tờ có giá...

Sau đây là tỷ lệ cấp tín dụng tối đa so với giá trị tài sản bảo đảm.

- Các tài sản không được nhận làm tài sản đảm bảo:

BDS đang tranh chấp/có yếu tố nước ngoài.

BDS có từ 5 đồng sở hữu trở lên.

Nhà và đất ở trong hẻm nhỏ hơn 1 mét, rộng từ 1- 1,5 mét nhưng cách mặt đường chính >100m.

Đất lúa có diện tích < 500m², đất thổ vườn, thổ màu có diện tích <120m² đất nông nghiệp khác có DT < 300m².

MMTB đã sản xuất trước ngày thế chấp quá 5 năm/ quá chuyên dùng/giá trị còn lại (GTCL) thấp.

PTVT mà GTCL thấp/quá chuyên dùng/sản xuất trước ngày thế chấp quá 5 năm (xe con). 8 năm (xe khách), 10 năm (xe tải, xe chuyên dùng)

Hàng hoá, nguyên vật liệu (NVL), thành phẩm, bán thành phẩm ứ đọng, chậm tiêu thụ, có nguy cơ giảm giá.

- Tỷ lệ cho vay/giá trị TSĐB được căn cứ theo từng loại tài sản và được điều chỉnh phù hợp theo từng thời kỳ.

Bảng 6: Tỷ lệ cấp tín dụng tối đa so với giá trị tài sản bảo đảm.

TT	Loại tài sản bảo đảm	Tỷ lệ cấp tín dụng tối đa (%)
1	Số dư TKTG tại NH, thẻ tiết kiệm hoặc giấy tờ có giá do Sacombank trực tiếp phát hành	100 (1)
2	Tín phiếu, trái phiếu do Chính phủ, NHNN phát hành	100
3	Bộ chứng từ L/C xuất khẩu được NH chấp nhận	95
4	Tín phiếu, trái phiếu do chính quyền tỉnh, thành phố phát hành được NH chấp nhận	90
5	Số dư TKTG tại các tổ chức tín dụng khác được NH chấp nhận	90
6	Hàng hóa	80
7	NVL, bán thành phẩm, thành phẩm	80
8	Nhà ở, nhà làm việc, nhà xưởng, kho tàng	70
9	Giá trị quyền sử dụng đất, quyền thuê đất	70
10	Phương tiện vận chuyển	70
11	Máy móc thiết bị	60
12	Vàng	(2)
13	Ngoại tệ có thể chuyển đổi dễ dàng	(2)
14	Cổ phiếu, trái phiếu của các công ty được NH chấp nhận	(3)

(Nguồn: NHTG TT Chi nhánh Hải Phòng)

(1) Có khấu trừ tiền lãi cho vay

(2) Khi cho vay sẽ thỏa thuận với khách hàng về tỷ lệ cho vay và trường hợp giá trị trường của TSBĐ xuống đến mức nào đó thì NH được tự động thanh lý để thu hồi nợ dù chưa đến hạn trả nợ

(3) Do tổng giám đốc quy định trong từng thời kỳ sau khi được HĐQT chấp thuận.

- **Thẩm định TSDB:**

BDS, MMTB, PTVT: Giao cho KH quản lý, KH không được mang nhượng, bán, cho...

Giấy tờ có giá: NH lưu giữ, có phong toả đơn vị phát hành.

d. Chấm điểm, xếp hạng tín dụng.

- Mục đích: Để đảm bảo tính khách quan trong cấp tín dụng/xác định mức thiệt hại dự kiến, lãi suất/phí phù hợp/phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro.

- Cơ sở xếp hạng: số liệu, thông tin do NH thu thập và xác minh.

- Xếp hạng đối với KH đến giao dịch lần đầu và tái đánh giá hàng năm.

e. Mục đích, thời hạn, mức và lãi suất cho vay.

- Mục đích vay vốn: Phù hợp, hợp pháp và căn cứ vào phương án, chứng từ khách hàng cung cấp.

- Thời hạn vay: Dựa vào chu kỳ SXKD/thu hồi vốn đầu tư/khả năng trả nợ vay của KH, nguồn vốn của NH.

- Mức cho vay: Dựa vào nhu cầu vay vốn theo phương án SXKD, khả năng trả nợ vay của KH, tình hình SXKD – tài chính, TSDB và nguồn vốn của NH

- Lãi suất: Do NH ban hành từng thời kỳ. Lãi suất (LS) áp dụng đối với mỗi KH được xác định trên cơ sở: Chi phí khoản vay/mức độ sử dụng SPDVNH/thời gian giao dịch/mức độ rủi ro của khoản vay, LS nợ quá hạn: 150% LS cho vay, NH có quy chế miễn giảm lãi suất riêng.

f. Quyết định cấp tín dụng

Mỗi cấp thẩm quyền được giao một hạn mức phán quyết cụ thể. Khi vượt hạn mức, phải trình lên cấp trên kèm theo đầy đủ thông tin cần thiết.

Cấp tín dụng (TD) theo nguyên tắc loại trừ KH/món vay, phải lưu trữ thông tin KH bị từ chối.

Việc cấp tín dụng phải tuân theo quy trình đã ban hành.

Mọi hồ sơ cấp TD phải có ý kiến đề xuất, ý kiến tham mưu và ý kiến phán quyết độc lập.

Thời gian giải quyết hồ sơ: Trong thẩm quyền Chi nhánh (CN) tối đa 05 ngày, vượt thẩm quyền CN tối đa 7 ngày (ngắn hạn) và 18 ngày (trung, dài hạn).

g. Kiểm tra, giám sát sau cho vay.

- Nội dung kiểm tra, giám sát: Tình hình sử dụng vốn vay, thực hiện PAKD, tài chính, trả nợ, TSDB, thị trường và khả năng cạnh tranh...

- Phương án kiểm tra giám sát: Gián tiếp, trực tiếp

Thời gian kiểm tra: Lần đầu trong vòng 1 tháng đối với giải ngân tiền mặt hoặc theo quy chế cho vay/định kỳ hàng tháng hoặc theo quy chế cho vay/đột xuất nếu có bất thường.

- Xử lý khoản vay: Trong quá trình KTGS nếu phát hiện KH cung cấp thông tin không trung thực/sử dụng vốn vay sai mục đích/TSDB bị thay đổi, tẩu tán/không hoàn thành nghĩa vụ trả nợ/có biểu hiện bất thường trong SXKD thì cán bộ quan hệ khách hàng (CBQHKH)/nhân viên tín dụng (NVTĐ) phải lập tờ trình cấp thẩm quyền các biện pháp xử lý.

Cấp có thẩm quyền xử lý căn cứ vào tờ trình đề quyết định ngưng giải ngân/thu hồi nợ trước hạn/chuyển nợ quá hạn (NQH)/phát mại TSDB/khởi kiện.

h. Thu hồi nợ.

Theo hợp đồng tín dụng (HĐTD) ban đầu/nếu trả trước hạn thì phải trả phí tất toán trước hạn/vay bằng ngoại tệ nào thì phải trả bằng ngoại tệ đó.

Nếu KH không trả được nợ đúng hạn thì theo HĐTD vì nguyên nhân khách quan và có văn bản đề nghị thì NH có thể xem xét cơ cấu lại thời hạn trả nợ, việc xác minh, thẩm định việc cơ cấu thời hạn trả nợ được thực hiện như khi cho vay.

Nếu KH không được NH cơ cấu lại thời hạn trả nợ thì toàn bộ dư nợ được chuyển sang nợ quá hạn.

Việc quản lý thu hồi nợ theo quy chế riêng.

i. Quản lý danh mục cho vay

NH có lập danh mục cho vay để phân tán rủi ro theo phương pháp giới hạn dư nợ đối với KH/ngành nghề.

Các giới hạn cấp tín dụng đối với KH:

Dư nợ vay + bao thanh toán/1KH $\leq 15\%$ vốn tự có ngân hàng (VTCNH).

Tổng số dư bảo lãnh (BL) chưa thanh toán (TT) /1KH $\leq 15\%$ VTCNH

Dư nợ vay + bao thanh toán + BL chưa TT + L/C chưa TT/1KH $\leq 25\%$
VTCNH

Dư nợ vay + Bao TT/1 nhóm KH liên quan $\leq 50\%$ VTCNH

Dư nợ vay + bao thanh toán + Bảo lãnh chưa thanh toán + L/C chưa thanh toán/1 nhóm KH liên quan $\leq 25\%$ VTC NH

Tổng số dư cấp tín dụng của 20 KH lớn nhất không vượt quá 20% số dư cấp TD của toàn NH.

2.2.1.3. Quy trình tín dụng

Hiện nay, Sacombank - HP đang áp dụng quy trình cấp tín dụng bao gồm 7 bước được mô tả qua lưu đồ quy trình như sau:

Các từ viết tắt:

CV.KH: Là chuyên viên khách hàng Doanh nghiệp/Cá nhân thuộc Phòng Cá nhân/Phòng Doanh nghiệp hoặc chuyên viên khách hàng thuộc Phòng giao dịch.

CV.TV: Là chuyên viên tư vấn thuộc Phòng Cá nhân hoặc Phòng giao dịch.

CV.TĐ: Là chuyên viên thẩm định thuộc Bộ phận thẩm định.

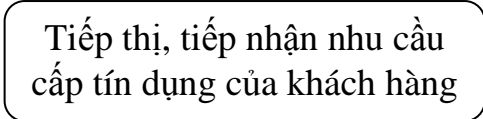
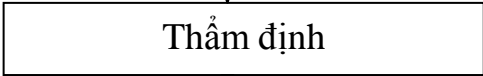
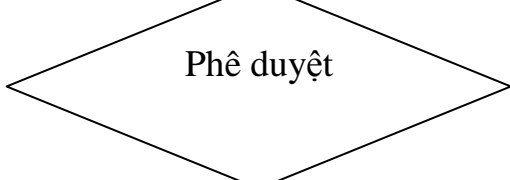
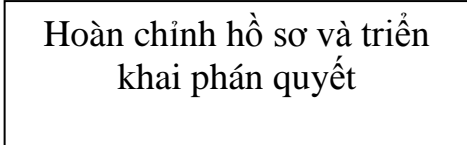
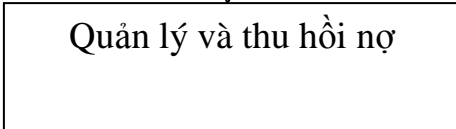
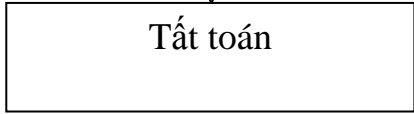
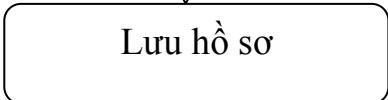
KSV.TD: Là kiểm soát viên tín dụng thuộc Phòng Hỗ trợ kinh doanh.

TTV.TTQT: Là thanh toán viên thanh toán quốc tế thuộc Phòng Doanh nghiệp.

GDV.TD: Là giao dịch viên tín dụng thuộc Phòng Hỗ trợ kinh doanh.

CV.QLN: Là chuyên viên quản lý nợ thuộc phòng Hỗ trợ kinh doanh.

NV.HT: Là nhân viên Hỗ trợ kinh doanh thuộc Phòng Hỗ trợ kinh doanh.

Trách nhiệm	Bước	Quá trình	Chứng từ/Tài liệu liên quan
CV.KH CV.TV	B1	 <p>Tiếp thị, tiếp nhận nhu cầu cấp tín dụng của khách hàng</p>	Quy trình bán hàng
CV.KH/CV.T Đ	B2	 <p>Thẩm định</p>	Quy trình thẩm định
Cấp thẩm quyền	B3	 <p>Phê duyệt</p>	Quy trình phán quyết cấp tín dụng
NV.HT KSVTD, TTV.TTQT GDVTD GDV Quỹ	B4	 <p>Hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết</p>	Quy trình hoàn chỉnh hồ sơ và giải ngân
CV.QLN, CV.KH (Nợ nhóm 1&2) CV.KH, CV.T Đ CV.QLN (Nợ xấu)	B5	 <p>Quản lý và thu hồi nợ</p>	Quy trình quản lý và thu hồi nợ
CV.KH GDVTD, TTV.TTQT CV.QLN	B6	 <p>Tất toán</p>	Quy trình tất toán và lưu hồ sơ
CV.KH, CV.T Đ KSVTD, TTV.TTQT CV.QLN	B7	 <p>Lưu hồ sơ</p>	Quy trình tất toán và lưu hồ sơ

Diễn giải lưu đồ:

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

Theo mô hình bán hàng chuyên nghiệp tại Sacombank đối với nghiệp vụ cấp tín dụng, ở bước này CV.KH thực hiện công tác tìm kiếm và tiếp thị khách hàng, tiếp nhận nhu cầu cấp tín dụng (chi tiết các kỹ năng bán hàng của CV.KH được hướng dẫn chi tiết tại Quy trình bán hàng), sau khi tiếp thị khách hàng thành công:

* Đối với khách hàng Cá nhân: CV.KH hướng dẫn KH hoàn tất hồ sơ thủ tục theo quy định.

- Tại Phòng giao dịch (PGD):

+ Hồ sơ thuộc hạn mức phán quyết của PGD: CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng, thực hiện thẩm định và trình Trưởng phòng PGD duyệt cấp tín dụng.

+ Hồ sơ vượt hạn mức phán quyết PGD và có tổng mức cấp tín dụng ≤ 500 triệu đồng (quy đổi ra VND): CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng, thực hiện thẩm định và trình Trưởng phòng PGD có ý kiến trước khi trình cấp phán quyết tín dụng.

+ Hồ sơ vượt hạn mức phán quyết PGD và có tổng mức cấp tín dụng > 500 triệu đồng (quy đổi ra VND): CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng (phần dành cho CV.KH), trình Trưởng phòng PGD có ý kiến trước khi chuyển bộ phận thẩm định (Bp.TĐ) thẩm định và trình cấp phán quyết tín dụng.

- Tại Chi nhánh:

+ Hồ sơ có tổng mức cấp tín dụng ≤ 500 triệu đồng (quy đổi ra VND): CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng, thực hiện thẩm định và trình Trưởng phòng dịch vụ khách hàng (Tp.DVKH) có ý kiến trước khi trình cấp phán quyết tín dụng.

+ Hồ sơ có tổng mức cấp tín dụng > 500 triệu đồng (quy đổi ra VND): CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng (phần dành cho CV.KH), trình Tp.DVKH có ý kiến trước khi chuyển Bộ phận thẩm định (Bp.TĐ) thẩm định và trình cấp phán quyết tín dụng.

* Đối với khách hàng Doanh nghiệp: CV.KH hướng dẫn khách hàng hoàn tất hồ sơ, thủ tục theo quy định.

- Tại PGD:

+ Hồ sơ thuộc hạn mức của PGD: CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng, thực hiện thẩm định và trình TP.PGD duyệt cấp tín dụng.

+ Hồ sơ vượt hạn mức PGD: CV.KH lập Tờ trình cấp tín dụng (phần dành cho CV.KH), trình Trưởng phòng PGD có ý kiến trước khi chuyển về Bp.TĐ thẩm định và trình cấp phán quyết tín dụng.

- Tại Chi nhánh:

CV.KH lập tờ trình cấp tín dụng (phần dành cho CV.KH), trình TP.DVKH có ý kiến trước khi chuyển Bp.TĐ thẩm định và trình cấp phán quyết tín dụng.

CV.KH luôn là đầu mối thông tin giữa Sacombank và khách hàng trong quá trình phối hợp với các phòng nghiệp vụ liên quan tại Chi nhánh cung cấp sản phẩm dịch vụ cho KH. Sau khi có ý kiến phê duyệt của cấp phán quyết, CV.KH tiếp nhận kết quả, lập thông báo, trình Ban Giám đốc Sở giao dịch, Chi nhánh, Trưởng phòng PGD ký và phát hành thông báo về việc cấp/không cấp tín dụng đến khách hàng.

Bước 2: Xác minh, thẩm định:

Ở bước này CV.KH thực hiện công tác xác minh và thẩm định hồ sơ của khách hàng làm cơ sở tham mưu cho cấp có thẩm quyền phê duyệt, ghi ý kiến vào Tờ trình cấp tín dụng. Việc xác minh thực tế và thẩm định hồ sơ tín dụng được hướng dẫn chi tiết tại Quy trình thẩm định.

Bước 3: Phê duyệt

Cấp có thẩm quyền phê duyệt hồ sơ theo hạn mức phán quyết cấp tín dụng quy định tại Quy chế phán quyết cấp tín dụng hiện hành, chi tiết thực hiện theo Quy trình phán quyết cấp tín dụng.

Lưu ý: Ý kiến phán quyết phải ghi rõ số tiền, thời hạn cho từng hình thức và

khoản mục cấp tín dụng; trường hợp không đồng ý cấp tín dụng phải ghi rõ lý do.

Ý kiến phán quyết được thể hiện bằng các hình thức sau:

- TP.PGD, Giám đốc Chi nhánh (GĐCN): Ghi ý kiến phán quyết vào Tờ trình cấp tín dụng.
- Ban Tín dụng Cá nhân (TDCN): Ghi ý kiến phán quyết vào Biên bản phán quyết cấp tín dụng.
- Giám đốc Sở giao dịch (GĐSDG): Ghi ý kiến phán quyết vào Báo cáo thẩm định của Phòng thẩm định Sở giao dịch.
- Giám đốc khu vực phụ trách tín dụng/Giám đốc tín dụng (GĐKV.TD) / (GĐTD): Ghi ý kiến phán quyết vào Báo cáo thẩm định của Phòng thẩm định Hội sở.
- Ủy ban tín dụng/Hội đồng tín dụng (UBTD/HĐTD): Ghi ý kiến phán quyết vào Báo cáo thẩm định của Phòng thẩm định Hội sở (trường hợp họp qua điện thoại) hoặc Biên bản phán quyết cấp tín dụng (trường hợp họp trực tiếp).

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

Ở bước này hướng dẫn và quy định rõ trách nhiệm của từng chuyên viên/nhân viên thuộc Bp.Quản lý tín dụng phối hợp với các chuyên viên/nhân viên thuộc Phòng/Bộ phận khác tại Chi nhánh thực hiện các thủ tục cần thiết trong quá trình hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết sau khi đề xuất cấp tín dụng được phê duyệt. Chi tiết thực hiện theo Quy trình hoàn chỉnh hồ sơ và triển khai phán quyết và các sản phẩm tín dụng hiện hành của Sacombank.

Các công việc chính bao gồm:

- KSVTD kiểm tra tính đầy đủ và hợp lệ của hồ sơ tín dụng, các điều kiện cấp tín dụng (nếu có); lập hợp đồng tín dụng/hợp đồng bảo lãnh; hợp đồng bảo đảm tiền vay; lập thủ tục giải ngân/phát hành chứng thư bảo lãnh.
- NV.HT thực hiện công chứng/chứng thực, đăng ký giao dịch đảm bảo, nhận hồ sơ TSĐB bản gốc từ khách hàng.

- GDV.TD thực hiện các thủ tục giải ngân trên hệ thống/phối hợp với các bộ phận liên quan phát hành thư bảo lãnh, thu phí và theo dõi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh (nếu có).
- BP.TTQT/TTV.TTQT phối hợp với các Bộ phận có liên quan thực hiện các thủ tục có liên quan (chiết khấu BCT, giải ngân cho khách hàng, nhận BCT, theo dõi báo có từ nước ngoài,...)
- Thủ quỹ/ Phụ quỹ thực hiện giải ngân.

Bước 5: Quản lý và thu hồi nợ

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

Các công việc chính bao gồm:

- CV.QLN theo dõi danh mục dư nợ phát sinh, lập danh sách khách hàng đáo hạn vốn, lãi trong 10 ngày tới và khách hàng đã trễ hạn, quá hạn vốn, lãi gửi CV.KH đơn độc thu nợ.
- CV.KH tiến hành kiểm tra sau khi cấp tín dụng kể cả khi khách hàng có phát sinh nợ xấu.

Bước 6: Tắt toán

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

Bước 7: Lưu hồ sơ

Các bộ phận liên quan lưu các hồ sơ phát sinh và kết thúc tại công đoạn của mình.

- Việc quản lý và hoàn trả hồ sơ TSDB của khách hàng thực hiện theo Quy trình quản lý hồ sơ tài sản đảm bảo hiện hành.
- Bp.QLTD lưu bộ hồ sơ tắt toán tại Chi nhánh trong một năm, sau đó chuyển về kho lưu trữ.

2.2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sacombank - HP

* Tình hình tăng trưởng tín dụng và cơ cấu dư nợ.

- Tình hình sử dụng vốn.

Bảng 7: Tình hình sử dụng vốn tại Sacombank Hải Phòng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh chênh lệch				Chênh lệch cơ cấu	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	09/08		10/09		09/08	10/09
								Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)		
1	Doanh số cho vay	985,28	100,00	1.862,08	100,00	2.660,16	100,00	876,80	88,99	798,08	42,86	--	--
2	Doanh số thu nợ	884	89,72	1.718	92,26	2.621	98,53	834	94,34	903	52,56	2,54	6,27
3	Số dư nợ	277,73	28,19	509,05	27,34	685,43	25,77	231,32	83,09	176,38	34,58	(0,85)	(1,57)

(Nguồn: Phòng QLTD - Sacombank HP)

Doanh số cho vay của Sacombank - HP đều tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2010 doanh số cho vay tăng 798,08 tỷ đồng so với năm 2009 là 1.862,08 tỷ đồng. Trước đó, năm 2009 doanh số cho vay đã tăng thêm 876,8 tỷ đồng, tương đương 88,99% so với năm 2008 là 985,28 tỷ đồng. Doanh số cho vay các năm tăng kéo theo doanh số thu nợ cũng tăng, từ năm 2008 doanh số thu nợ đạt 884 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 89,72% doanh số cho vay. Sang năm 2009 đạt 1.718 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 92,26%, tăng so với năm 2008 là 834 tỷ đồng về mặt giá trị và tăng 2,54% về tỷ trọng. Đến cuối năm 2010 doanh số thu nợ đã tăng thêm 903 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 52,56% về mặt giá trị và tăng 6,27% về tỷ trọng so với năm 2009. Số dư nợ từ năm 2008 là 277,73 tỷ đồng, năm 2009 tăng thêm 231,32 tỷ đồng và đến năm 2010 con số này là 685,43 tỷ đồng. Nhưng xét về mặt tỷ trọng thì số dư nợ qua các năm đã giảm, cụ thể số dư nợ năm 2010 giảm 1,57% so với năm 2009, và năm 2009 giảm 0,85% so với năm 2008. Điều đó chứng tỏ Sacombank – HP đã không chỉ tăng được doanh số cho vay mà còn giảm được số dư nợ.

- Tăng trưởng tín dụng:

Trong những năm gần đây, tổng dư nợ cho vay toàn nền kinh tế của Chi nhánh đã được cải thiện song vẫn chưa cao. Năm 2010, tổng dư nợ của Chi nhánh đạt 685,43 tỷ đồng tăng 176,38 tỷ đồng, tương đương với mức tăng 34,65% so với năm 2009. Ta có thể thấy rõ điều này trong bảng tổng kết dưới đây:

Bảng 8: Tình hình tăng trưởng dư nợ bình quân tại Sacombank - HP

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm	2008	2009	2010
Chỉ tiêu			
Tổng dư nợ tín dụng	277,73	509,05	685,43
Giá trị tăng thêm		231,32	176,38
Tỷ lệ tăng trưởng (%)		83,29	34,65

(Nguồn: Phòng QLTD Sacombank - Hải Phòng)

Nhưng tăng trưởng tín dụng của Sacombank - HP năm 2010 so với năm 2009 lại thấp hơn tốc độ tăng của năm 2009 so với 2008 là 83,29%, chênh lệch 48,64%. Và

đư nợ tín dụng của ngân hàng vẫn còn thấp hơn các ngân hàng khác trên cùng địa bàn tỉnh bởi nguyên nhân sau:

- Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng mới được thành lập năm 2006, sức cạnh tranh còn yếu so với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Bên cạnh đó, với sự ra đời của một số ngân hàng mới và việc mở rộng mạng lưới của hệ thống ngân hàng trên địa bàn với hàng loạt phòng giao dịch, chi nhánh mới đã thu hút một lượng vốn lớn từ dân cư cũng như tổ chức kinh tế trên địa bàn, làm tăng sức ép cạnh tranh với Sacombank Hải Phòng. Do đó, Chi nhánh cần đưa ra cho mình một chiến lược phát triển bền vững và lâu dài hơn trong tương lai.

- Đối tượng khách hàng mục tiêu là doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay tiêu dùng được khuyến khích nhưng không tăng trưởng được nhiều vì những chính sách ưu tiên khuyến khích cho đối tượng này chưa rõ ràng, vẫn hoạt động theo khuôn mẫu cũ như các đối tượng khác.

- Cơ cấu dư nợ:

Bảng 9: Tình hình dư nợ tại Sacombank - HP

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh chênh lệch				Chênh lệch cơ cấu	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	09/08		10/09		09/08	10/09
								Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)		
I	Phân theo loại tiền												
1	Nội tệ	226,15	81,43	347	68,17	629	91,77	120,85	53,44	282	81,27	(13,26)	23,60
2	Ngoại tệ	25,47	9,17	157	30,84	56,43	8,23	131,53	516,41	(100,57)	(64,06)	21,67	(22,61)
3	Vàng	26,11	9,4	5,05	0,99	0	0,00	(21,06)	(80,66)	(5,05)	(100,00)	(8,41)	(0,99)
II	Phân theo thời hạn												
1	Ngắn hạn	165,52	59,60	350	68,75	405	59,09	184,48	111,45	55	15,71	9,15	(9,66)
2	Trung hạn	76,13	27,41	106	20,83	171	24,95	29,87	39,24	65	61,32	(6,58)	4,12
3	Dài hạn	36	12,99	53,05	10,42	109,43	15,96	17,05	47,36	56,38	106,28	(2,57)	5,54
III	Phân theo thành phần kinh tế												
1	Doanh nghiệp nhà nước	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	--	0,00	--	--	--
2	Công ty cổ phần và công ty TNHH	143,32	51,60	242,99	47,73	297,07	43,34	99,67	69,54	54,08	22,26	(3,87)	(4,39)
3	Doanh nghiệp tư nhân	0,26	0,09	0,87	0,17	1,19	0,17	0,61	234,62	0,32	36,78	0,08	0,00
4	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	14,02	5,05	74,02	14,54	13,14	1,92	60,00	427,96	-60,88	-82,25	9,49	(12,62)
5	Hợp tác xã	0,12	0,04	0,60	0,12	0,37	0,05	0,48	400,00	-0,23	-38,33	0,08	(0,07)
6	Thành phần kinh tế cá thể	120,01	43,21	190,57	37,44	373,66	54,51	70,56	58,80	183,09	96,07	(5,77)	17,07
	Tổng	277,73	100,00	509,05	100,00	685,43	100,00	231,32	83,29	176,38	34,65	--	--

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank - Hải Phòng)

Dư nợ của Sacombank - HP chủ yếu bằng đồng nội tệ và trong thời gian ngắn hạn. Từ năm 2008 đến 2010 dư nợ nội tệ đều chiếm tỷ trọng cao trên 70% tổng dư nợ. Con số này cũng tỷ lệ thuận với doanh số cho vay của ngân hàng. Đối tượng vay vốn của Chi nhánh tập trung chủ yếu vào 2 thành phần chính là Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) và thành phần kinh tế cá thể, tỷ trọng giữa hai đối tượng này cũng không chênh lệch đáng kể. Dư nợ cho vay của ngân hàng đối với đối tượng cá nhân năm 2010 đã tăng nhiều so với năm 2009 và tốc độ tăng nhanh hơn so với thành phần kinh tế tập thể. Bởi vì các doanh nghiệp thường có vòng quay vốn lâu hơn nên khó thu hồi nợ và hoạt động tín dụng sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn so với các cá nhân vay vốn. Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường vay vốn của các Ngân hàng quốc doanh, Ngân hàng Nhà nước để tạo mối quan hệ tốt trong cộng tác làm ăn nên các Ngân hàng TMCP không có thị phần hoặc thị phần ít đối với đối tượng này. Chính vì lý do đó nên dư nợ cho vay của Sacombank - HP đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài năm 2009 là 74,02 tỷ đồng nhưng con số này đã giảm xuống chỉ còn 13,14 tỷ đồng vào năm 2010.

Bảng 10: Hiệu suất sử dụng vốn tín dụng tại Sacombank - HP

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng dư nợ	Tỷ đồng	278	509	685
Tổng doanh số huy động	Tỷ đồng	1.645	2938	3168
Hiệu suất sử dụng vốn tín dụng	%	16,90	17,32	21,62

(Nguồn: Phòng Hỗ trợ Sacombank – Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy hiệu suất sử dụng vốn tín dụng của Sacombank HP đều tăng qua các năm từ 2008 đến 2010 nhưng Chi nhánh vẫn chưa sử dụng được tối đa nguồn vốn huy động.

*** Tình hình dư nợ quá hạn**

Hiện nay Sacombank đang áp dụng theo QĐ 493/QĐ-NHNN quy định « *nợ quá hạn là những khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/ hoặc lãi đã quá hạn* ». Các khoản dư nợ được phân chia thành 5 loại:

Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn): là những khoản nợ mà theo đánh giá của ngân hàng là có khả năng thu hồi lại nợ và những khoản nợ khác theo quy định.

Nhóm 2 (Nợ cần chú ý): là những khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày và những khoản nợ khác theo quy định (tỷ lệ trích lập dự phòng là 5%).

Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn): là những khoản nợ quá hạn từ 90 ngày tới dưới 180 ngày và các khoản nợ khác theo quy định (tỷ lệ trích lập dự phòng là 20%).

Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ): là những khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày và những khoản nợ khác theo quy định (tỷ lệ trích lập dự phòng là 50%).

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn): là những khoản nợ quá hạn trên 361 ngày và những khoản nợ khác theo quy định (tỷ lệ trích lập dự phòng là 100%).

Với các khoản nợ khác thì ngân hàng trích lập dự phòng theo khả năng của mình.

Cũng theo QĐ493 thì những khoản nợ nhóm 3,4,5 được gọi là nợ xấu.

Bảng 11: Tình hình nợ quá hạn tại Sacombank - HP

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh chênh lệch				Chênh lệch cơ cấu	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	09/08		10/09		09/08	10/09
								Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)		
1	Tổng dư nợ bình quân	277,73	100,00	509,05	100,00	685,43	100,00	231,32	83,29	176,38	34,65	--	--
2	Tổng nợ quá hạn	3,098	1,12	1,771	0,348	0,313	0,046	(1,327)	(42,83)	(1,458)	(82,33)	(0,772)	(0,302)
3	Nợ nhóm 2	2,125	0,77	1,374	0,270	0,225	0,033	(0,751)	(35,34)	(1,149)	(83,62)	(0,500)	(0,237)
4	Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	0,973	0,35	0,397	0,078	0,08	0,012	(0,576)	(59,20)	(0,317)	(79,85)	(0,272)	(0,066)

(Nguồn: Phòng Kế toán Sacombank - Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên cho thấy, năm 2010 tổng nợ quá hạn của Sacombank - HP giảm rất nhiều so với năm 2009 và năm 2008. Cụ thể năm 2009 nợ quá hạn là 1,771 tỷ đồng chiếm 0.348% tổng dư nợ, so với năm 2008 con số này đã giảm đi 42,83%. Đến cuối năm 2010 tổng dư nợ đạt 685,43 tỷ đồng nhưng nợ quá hạn chỉ có 0,313 tỷ đồng, tương đương 0.046% tổng dư nợ của toàn Chi nhánh. Và tỷ trọng nợ xấu của Chi nhánh các năm gần đây rất ít, không đáng kể so với tổng dư nợ. Nợ xấu năm 2010 chiếm tỷ lệ 0.012% thấp hơn rất nhiều so với năm 2009 (0.078%) và năm 2008 (0,35%). Điều đó chứng tỏ Sacombank - HP đã làm tốt trong công tác quản lý và thu hồi nợ. Chi nhánh cần phát huy thế mạnh của mình để góp phần nâng cao lợi nhuận trong các năm tới.

Để đạt được những tiến bộ vượt bậc trên không thể không kể đến hiệu quả của công tác thu nợ của Chi nhánh. Công tác thu hồi nợ đã được xử lý rủi ro đạt kết quả cao, góp phần tăng cao lợi nhuận của Chi nhánh. Thực hiện chỉ đạo của Ban giám đốc, Ban lãnh đạo Sacombank - HP đã quan tâm và đề ra những giải pháp tích cực, cụ thể nhằm đẩy mạnh thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý như: Thành lập ban thu hồi xử lý rủi ro, giao chỉ tiêu thu nợ xấu cho từng phòng đối với từng đơn vị nợ xấu, trên cơ sở đó giao cho từng cán bộ tín dụng phân tích từng đặc điểm của từng đơn vị, từng khoản vay để có những biện pháp thu hồi nợ kịp thời. Bên cạnh đó, Chi nhánh còn quan tâm, chú trọng tiền lương, thi đua khen thưởng đối với cá nhân, tập thể đạt thành tích tốt trong công tác thu hồi nợ xấu và nợ đã xử lý rủi ro nên đã có những tác động tích cực đến ý thức, trách nhiệm của cán bộ ngân hàng.

*** Thu nhập từ hoạt động tín dụng**

Hoạt động tín dụng vốn là hoạt động đem lại nguồn thu nhập lớn và chủ yếu cho NHTM. Điều đó được minh chứng qua bảng số liệu dưới đây của Sacombank - HP.

Bảng 12: Thu nhập từ hoạt động tín dụng tại Sacombank - Hải Phòng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh chênh lệch				Chênh lệch cơ cấu	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	09/08		10/09		09/08	10/09
								Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)		
1	Thu nhập từ hoạt động tín dụng	71,98	77,08	103,47	75,65	120,80	78,46	31,49	43,75	17,33	16,75	(1,43)	2,81
2	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	15,55	16,65	24,51	17,92	25,85	16,79	8,96	57,62	1,34	5,47	1,27	(1,13)
3	Thu nhập khác	5,85	6,26	8,79	6,43	8,03	5,22	2,94	50,26	(0,76)	(8,65)	0,17	(1,21)
4	Tổng thu nhập	93,38	100,00	127,85	100,00	153,96	100,00	34,47	36,91	26,11	20,42	--	--

(Nguồn: Phòng Kế toán Sacombank - Hải Phòng)

Thu nhập từ hoạt động tín dụng của Sacombank - Hải Phòng đều chiếm tỷ trọng cao trong tổng thu nhập qua các năm từ 2008, 2009 đến 2010. Cụ thể, năm 2008 thu nhập từ hoạt động tín dụng đạt 71,98 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 77,08% tổng thu nhập. Năm 2009 hoạt động tín dụng đem lại thu nhập là 103,47 tỷ đồng, đạt tỷ trọng 75,65% tổng thu nhập. Đến năm 2010 con số này đã tăng và đạt 120,80 tỷ đồng, tăng 17,33 tỷ đồng so với năm 2009 và chiếm tỷ trọng 78,46% tổng thu nhập của năm. Điều đó chứng tỏ, hoạt động tín dụng luôn là hoạt động quan trọng, đem lại nguồn thu lớn và chủ yếu cho các Ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, do khủng hoảng kinh tế năm các năm 2008, 2009 làm cho tốc độ tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng năm 2009 so với năm 2008 xét về mặt cơ cấu đã giảm đi 1,43%, sang năm 2010 nền kinh tế dần được phục hồi, hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng đem lại thu nhập tăng lên 2,81% so với năm 2009.

2.3. Đánh giá chung về công tác tín dụng tại Sacombank - HP

Như vậy, trải qua gần 5 năm đi vào hoạt động, hoạt động tín dụng của Sacombank – HP đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ, chất lượng tín dụng được cải thiện đáng kể. Nó cho thấy sự nỗ lực và những thành công bước đầu trong hoạt động này của ngân hàng.

* Bên cạnh đó, hoạt động tín dụng vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế:

- Chưa sử dụng tối đa nguồn vốn huy động được nên gây ra tình trạng dư thừa nguồn vốn huy động làm ảnh hưởng đến thu nhập của Chi nhánh.
- Đối tượng khách hàng là Doanh nghiệp ngoài quốc doanh (DNNQD), cho vay tiêu dùng được khuyến khích nhưng không tăng trưởng được nhiều.
- Dư nợ không có tài sản đảm bảo vẫn ở mức cao.

* Nguyên nhân:

- Các doanh nghiệp chủ yếu có nhu cầu vốn ngắn hạn trong thời gian ngắn phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh. Trong khi đó, các quy trình tín dụng của ngân hàng lại phải trải qua nhiều bước từ nhận hồ sơ, thẩm định, quyết định,

giải ngân,... Hơn thế, dù Sacombank – HP đã áp dụng nhiều hình thức cho vay từng lần, từng món, theo hạn mức tín dụng, trả góp... nhưng doanh nghiệp muốn vay nhiều lần lại phải lặp đi lặp lại tất cả các thủ tục cần thiết, tốn nhiều thời gian và chi phí. Do vậy, ngân hàng không tạo được sự linh hoạt trong khả năng cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp gây khó khăn cho cả ngân hàng và doanh nghiệp.

- Chất lượng nhân sự của ngân hàng còn một số hạn chế: Thiếu kinh nghiệm thực tế, đặc biệt là những kinh nghiệm về thẩm định.
- Chất lượng công tác thẩm định tài chính dự án đầu tư và phương án cho vay vẫn chưa cao: Chưa xây dựng được kênh thông tin độc lập làm cơ sở để đánh giá một cách toàn diện, khách quan.
- Hiện nay, khách hàng tại Sacombank - HP chủ yếu vẫn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ như: Công ty cổ phần, công ty TNHH nên muốn tăng trưởng tín dụng thì lại không đảm bảo được chất lượng tín dụng do thiếu tài sản đảm bảo.
- Chi nhánh ít chú trọng đến công tác Marketing để quảng bá cho ngân hàng và các sản phẩm dịch vụ của mình đến đông đảo khách hàng. Các hoạt động như nghiên cứu chiến lược phân phối, chiến lược xúc tiến hỗn hợp.. vẫn chưa được thực hiện tốt.
- Chính sách ưu tiên, khuyến khích cho vay đối với DNNQD cũng như cho vay tiêu dùng chưa rõ ràng, vẫn hoạt động theo khuôn mẫu cũ như các đối tượng khác.

❖ *Nhận xét về quy trình tín dụng của Sacombank – Hải Phòng :*

- Ưu điểm:

Sacombank - HP đã áp dụng đúng theo quy trình tín dụng chung của Sacombank. Các bước trong quy trình tín dụng khá rõ ràng và minh bạch làm cơ sở cho việc tổ chức khoa học công tác quản lý tín dụng tại Chi nhánh. Quy trình tín dụng cũng quy định rõ trách nhiệm của từng thành viên Sacombank. Nhờ đó mà hoạt động tín dụng của Chi nhánh HP ngày càng đạt được hiệu quả cao qua các

năm. Mặt khác, Sacombank đã triển khai công tác tự chấn chỉnh đến từng phòng ban nên công tác hoàn thiện quy trình tín dụng cũng được đề cao.

- Nhược điểm:

Quy trình tín dụng của Sacombank còn phải trải qua nhiều bước từ khâu tiếp nhận hồ sơ, thẩm định, quyết định, giải ngân... gây khó khăn cho khách hàng trong việc làm thủ tục vay vốn. Chưa sử dụng tối đa nguồn vốn huy động được gây ra tình trạng dư thừa nguồn vốn. Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng năm 2010 có giảm so với năm 2009 nhưng vẫn cao so với tổng dư nợ và so với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Hạn mức phán quyết của PGD còn khá thấp, hồ sơ tín dụng vượt hạn mức phải trình lên Chi nhánh và Hội sở để phê duyệt nên đã kéo dài thời gian phán quyết tín dụng. Công tác kiểm tra sau khi cấp tín dụng chưa được thực hiện thường xuyên, liên tục và chưa được thực hiện đồng thời với công tác quản lý và thu hồi nợ. Trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng Sacombank chưa được đồng nhất nên khó khăn trong việc thẩm định. Công tác thẩm định còn mang tính chủ quan dựa vào các mối quan hệ sẵn có. Việc hoàn chỉnh và lưu hồ sơ chưa được thực hiện đầy đủ theo quy định...

CHƯƠNG III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1. Mục tiêu, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

3.1.1. Mục tiêu, phương hướng phát triển tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

- Định hướng phát triển và kế hoạch kinh doanh năm 2011.

- Định hướng phát triển chung của Sacombank

Coi trọng công tác chăm sóc khách hàng lên hàng đầu, duy trì, chăm sóc, khai thác tối đa nhu cầu khách hàng hiện có. Tận dụng thế mạnh của Sacombank bằng sự nhiệt tình, năng động phục vụ khách hàng của CBNV, tăng cường tiếp thị những khách hàng tiềm năng, đặc biệt các đơn vị tổ chức kinh tế.

Quảng bá về các sản phẩm huy động và dịch vụ của Sacombank trên các phương tiện thông tin đại chúng: đài báo, truyền hình.

Tiếp tục duy trì cho vay tập trung tại các chợ: chợ Ga, chợ Đồ, chợ Tam Bạc, cho vay CBNV, cho vay SXKD, cho vay mua xe ô tô... chú trọng cho vay các đối tượng là nhà phân phối hàng tiêu dùng, cho vay doanh nghiệp thương mại.

Bên cạnh việc phát triển hoạt động kinh doanh, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hồ sơ, chứng từ kịp thời phát hiện và khắc phục xử lý sai sót (nếu có). Cố gắng thực hiện tốt ở cả ba khâu: Tiếp thị bán hàng - Thẩm định cho vay – Chăm sóc quản lý, kiểm tra sau cho vay.

- Kế hoạch hoạt động

Hoạt động kinh doanh của Sacombank – HP phải đảm bảo hài hòa giữa nhiệm vụ củng cố với nhiệm vụ phát triển, hài hòa giữa hai mục tiêu đảm bảo hoạt

động an toàn, bền vững với điều hành kinh doanh linh hoạt nhằm tạo ra hiệu quả cao nhất cho Sacombank, đồng thời phải đổi mới cơ chế xây dựng, giao và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh theo dòng sản phẩm, hướng tới phục vụ khách hàng.

Chú trọng tăng nhanh tổng tài sản và vốn chủ sở hữu nhằm nâng cao năng lực tài chính, phát huy và cải thiện năng lực quản trị điều hành; đẩy mạnh tái cấu trúc mọi lĩnh vực hoạt động của Sacombank, trong đó nhanh chóng hoàn thiện tái cấu trúc bộ máy và định biên nhân sự, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; tiếp tục tái cấu trúc cơ chế chính sách; tái cấu trúc hoạt động kinh doanh và tái cấu trúc cơ cấu tài sản và danh mục tài chính; hoàn thiện công nghệ ngân hàng và tiếp tục mở rộng mạng lưới có trọng điểm để chiếm lĩnh thị trường, tăng thị phần, triển khai các sản phẩm dịch vụ mới và nâng cao năng lực quản lý rủi ro.

Sacombank – Hải Phòng phấn đấu đạt các chỉ tiêu kinh doanh do ngân hàng và khu vực giao với định hướng của Ban giám đốc.

Theo đó số dư huy động cuối năm 2011, quy đổi ước đạt 4.625 tỷ đồng, tăng trưởng 46% so với đầu năm. Trong đó nguồn VND tăng trưởng 69%. Số dư cho vay cuối năm quy đổi đạt 3.937 tỷ đồng, tăng trưởng 48% so với đầu năm.

- Dự kiến doanh thu năm 2011:

Thu thuần từ hoạt động tín dụng: 178,784 tỷ đồng, tăng 48% so với năm 2010.

Thu thuần từ hoạt động dịch vụ: 18,925 tỷ đồng, tăng 25% so với năm 2010.

Thu thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối: 6,100 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2010.

Lợi nhuận sau trích dự phòng rủi ro: 189,546 tỷ đồng, tăng 46% so với năm 2010.

3.1.2. Mục tiêu, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Tín dụng luôn là hoạt động chủ yếu của các Ngân hàng thương mại. Chính

vì vậy, trong các năm qua Sacombank – HP đã rất chú trọng tới công tác tín dụng và thu nhập từ hoạt động tín dụng cũng vì thế mà tăng trưởng nhanh. Dựa vào kết quả đạt được năm 2010, Sacombank – HP đã đề ra cho mình mục tiêu về hoạt động tín dụng vào năm 2011 như sau:

- Mục tiêu chung cho hoạt động tín dụng năm 2011.

Doanh số cho vay: 3.937 tỷ đồng

Số dư nợ: 630 tỷ đồng

- Định hướng phát triển :

Năm 2011, Sacombank - Hải Phòng phấn đấu tăng trưởng và nâng cao chất lượng tín dụng phù hợp với kế hoạch đề ra:

- Tích cực tìm kiếm, tiếp cận khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh, lựa chọn các dự án đầu tư, phương án kinh doanh có tính khả thi, hiệu quả cao, nguồn trả nợ chắc chắn để xem xét cho vay, đảm bảo tăng trưởng đi đôi với chất lượng, an toàn và hiệu quả. Ngược lại, giảm thấp và tiến tới chấm dứt quan hệ tín dụng với các khách hàng kinh doanh thua lỗ, năng lực tài chính yếu kém, sản xuất kinh doanh không hiệu quả. Phấn đấu tăng trưởng dư nợ cho vay khu vực ngoài quốc doanh, tư nhân, cá thể có đủ năng lực và kinh doanh có hiệu quả.

- Bên cạnh việc phát triển các sản phẩm truyền thống là đầu tư cho vay cần phải quan tâm phát triển nguồn vốn, khuyến khích các đơn vị vay vốn sử dụng trọn gói các dịch vụ khác của ngân hàng.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng theo tiêu chuẩn quy định, nâng cao năng lực trình độ chuyên môn nghiệp vụ, nâng cao năng lực quản lý rủi ro, năng lực phân tích thị trường. Cán bộ tín dụng phải chuyển sang tác nghiệp, nâng cao tinh thần tự nghiên cứu, có ý thức kỷ luật, tinh thần đạo đức, trách nhiệm nghề nghiệp, chủ động theo dõi, quản lý chặt chẽ các khoản cho vay, thu nợ đầy đủ cả gốc lẫn lãi theo từng kỳ hạn theo hợp đồng vay vốn.

- Phấn đấu không để phát sinh nợ quá hạn mới cũng như nợ xấu nhóm 3,4,5.

Tập trung quyết liệt thu hồi nợ đã xử lý rủi ro. Bên cạnh đó, tăng cường thực hiện cơ chế khoán và động lực nhằm thu hồi nợ xấu đạt kết quả cao nhất.

- Chủ động cùng khách hàng hoàn thiện hồ sơ, thủ tục pháp lý về bảo đảm tiền vay để tăng cường trách nhiệm, nghĩa vụ của người vay, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi nợ, phân đầu giảm tỷ lệ cho vay không có tài sản đảm bảo.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng.

Dựa vào thực trạng đã phân tích ở trên, để hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín - Hải Phòng cần thực hiện tốt các giải pháp sau:

3.2.1. Hoàn thiện quy trình thẩm định và cho vay chặt chẽ hơn.

Quy trình thẩm định và cho vay một cửa còn nhiều hạn chế. Sacombank đã khắc phục được những hạn chế đó, tuy nhiên điều này mới thực hiện ở Chi nhánh còn ở các Phòng giao dịch vẫn còn tồn tại: Đó là việc một cán bộ tín dụng kiêm nhiệm nhiều nhiệm vụ vừa tiếp xúc với khách hàng, vừa thẩm định và thu nợ. Đây là trách nhiệm nặng nề đối với cán bộ tín dụng nhưng cũng là cơ hội để một số ít cán bộ tín dụng thoái hoá, biến chất lợi dụng để móc ngoặc với khách hàng vay vốn, cố tình làm sai lệch thông tin để thu lợi cá nhân, tăng nguy cơ phát sinh rủi ro tín dụng.

Để hạn chế nhược điểm này cũng như nhằm hạn chế rủi ro, Chi nhánh Hải Phòng và các Phòng giao dịch cần thực hiện nghiêm chỉnh việc tách quy trình cho vay làm 2 bộ phận:

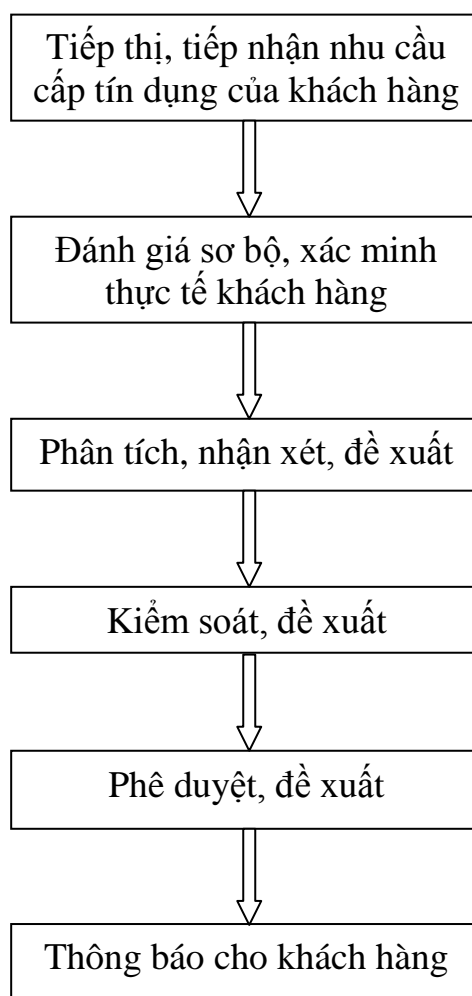
- Bộ phận quan hệ khách hàng: Chịu trách nhiệm tiếp thị, chăm sóc, tìm hiểu nhu cầu khách hàng, trực tiếp nhận hồ sơ vay vốn nhưng không có trách nhiệm thẩm định và đề xuất đối với một khoản vay; thực hiện quản lý khoản vay sau khi cho vay.

- Bộ phận thẩm định và phê duyệt khoản vay: Thực hiện phân tích, đánh giá, định lượng rủi ro trước khi đề xuất lãnh đạo phê duyệt đối với một khoản vay.

Khả năng thu hồi nợ vay phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Tư cách của khách hàng vay vốn.
- Tình hình tài chính của khách hàng.
- Tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư.
- Tài sản đảm bảo nợ vay.
- Khả năng quản lý và kiểm soát rủi ro.

Thẩm định tín dụng là một trong những khâu rất quan trọng trong toàn bộ quy trình tín dụng. Do đó, để đảm bảo được mục tiêu thu hồi nợ, công tác thẩm định trong quy trình tín dụng cần tập chung vào các nội dung chính trên và thực hiện theo một quy trình thẩm định như sau:



Dựa vào bộ hồ sơ khách hàng hiện có, CV.KH đánh giá sơ bộ về tính pháp lý, tình hình kinh doanh, tình hình tài chính, nguồn thu nhập, nhu cầu của khách hàng,

TSDB, quá trình giao dịch của khách hàng tại Sacombank và các TCTD khác (nếu có) để chuẩn bị các nội dung cần làm việc với khách hàng cho phù hợp.

Thu thập thông tin tín dụng (CIC) từ Ngân hàng trung ương về khách hàng và những người lên quan (nếu có).

Liên hệ, xác lập cuộc hẹn với khách hàng và đề nghị khách hàng chuẩn bị các chứng từ cần bổ sung (nếu có).

Việc xác minh thực tế cần tập chung vào các nội dung: (1) Tính pháp lý: Kiểm tra sự phù hợp với quy định của pháp luật và quy định của Sacombank (2) Tình hình hoạt động: Quy mô hoạt động, tình hình văn phòng, nhà xưởng, kho bãi, tình trạng máy móc thiết bị, cách thức kinh nghiệm điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh, tình hình nhân viên,...; Loại sản phẩm/hàng hoá/dịch vụ sản xuất, kinh doanh của khách hàng, công năng sử dụng? Tình hình nguồn hàng hoá/nguyên vật liệu cung cấp đầu vào, nhu cầu và thị trường đầu ra sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, phương thức mua bán, thanh toán của khách hàng...; Thuận lợi/cơ hội/khó khăn/thách thức, xu hướng/triển vọng phát triển ngành hàng/sản phẩm, dịch vụ kinh doanh của khách hàng... (3) Tình hình tài chính của khách hàng: Hiệu quả hoạt động của khách hàng: Cần chú trọng xác định các khoản mục/yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động, đánh giá nguyên nhân và biện pháp khắc phục của khách hàng trong kỳ kế hoạch; Chú trọng xác minh, làm rõ các khoản mục tài sản/nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn, biến động bất thường có khả năng ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính, đánh giá nguyên nhân và biện pháp khắc phục trong kỳ kế hoạch của khách hàng. (4) Đánh giá nhu cầu cấp tín dụng của khách hàng: Mục đích vay vốn, đánh giá tính hiệu quả, khả thi của phương án kinh doanh, nhu cầu sử dụng vốn, khả năng tài chính của khách hàng tham gia vào phương án kinh doanh và khả năng trả nợ Sacombank. (5) Tài sản đảm bảo: Kiểm tra, đối chiếu bản chính giấy tờ tài sản đảm bảo, chủ sở hữu, tình trạng, hiện trạng, giá trị TSDB,...

Sau khi đã thu thập đầy đủ thông tin và xác minh thực tế khách hàng, CV.KH sẽ ghi nhận xét, đánh giá, đề xuất vào tờ trình cấp tín dụng rồi trình lên cấp có thẩm quyền phê duyệt. Trường hợp hồ sơ tín dụng phát sinh tại Phòng giao dịch nhưng vượt mức phê duyệt của Trưởng phòng giao dịch trình về Chi nhánh, Sở giao dịch

thì phải có ý kiến đề xuất trực tiếp của Trưởng phòng Doanh nghiệp/Cá nhân trên tờ trình cấp tín dụng trước khi chuyển trình cấp phán quyết phê duyệt. Sau khi có ý kiến phê duyệt của cấp có thẩm quyền, CV.KH lập thông báo trình BGD Chi nhánh ký phát hành thông báo về việc cấp tín dụng cho khách hàng.

Hoạt động tín dụng phải được thực hiện theo đúng quy trình, phải phân định rõ trách nhiệm của từng thành viên. Không được dựa vào mối quan hệ sẵn có mà chủ quan ra phán quyết cấp tín dụng, điều đó có thể sẽ dẫn đến rủi ro cho ngân hàng.

Công tác kiểm tra, giám sát sau khi cho vay của Sacombank – HP vẫn chưa được thực hiện tốt, gây ảnh hưởng xấu tới tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng. Do vậy, Sau khi hồ sơ tín dụng đã được giải ngân thì công tác kiểm tra, giám sát tín dụng của Sacombank cần phải được thực hiện thường xuyên và liên tục hơn nữa trong suốt quá trình khách hàng sử dụng vốn vay của ngân hàng nhằm mục tiêu bảo đảm tiền vay được sử dụng đúng mục đích cam kết, kiểm soát rủi ro tín dụng, phát hiện và chấn chỉnh kịp thời những sai phạm có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ sau này. Các phương pháp giám sát tín dụng có thể áp dụng bao gồm: Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng, phân tích các báo cáo tài chính của khách hàng theo định kỳ, giám sát khách hàng thông qua việc trả lãi định kỳ, viếng thăm và kiểm soát địa điểm hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc nơi cư ngụ của khách hàng đứng tên vay vốn, kiểm tra các hình thức bảo đảm tiền vay...

Bên cạnh đó, cần chuẩn hoá phương pháp phân tích tín dụng theo hướng cho điểm tín dụng để xếp loại khách hàng hoặc sử dụng phương pháp các hệ thống chuyên gia, nghĩa là vận dụng nguyên tắc 5Cs trong thẩm định một khoản vay:

+ *Character*: Lịch sử hình thành và phát triển của một doanh nghiệp hoặc lịch sử hành nghề đối với cá nhân, lịch sử quan hệ tín dụng.

+ *Capacity*: Cơ cấu tài chính và chiến lược đầu tư của khách hàng đối với khoản vay.

+ *Capital*: Mức vốn tự có của khách hàng có đủ đáp ứng điều kiện vay vốn theo quy định hay không? Khả năng tiếp cận của khách hàng đối với các nguồn vốn khác.

+ *Collateral*: Giá trị và tính thanh khoản của tài sản thế chấp.

+ *Cycle or Conditions*: Khả năng ứng phó của khách hàng trước các thách thức, cách phòng vệ.

Việc phân tích để đánh giá khách hàng, khoản vay cần được thực hiện một cách thường xuyên để kịp thời phát hiện và khắc phục sai sót. Đồng thời, là cơ sở để ban hành các chính sách tín dụng phù hợp với từng thời kỳ cụ thể, đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng.

3.2.2. Hoàn chỉnh hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng

Để hoàn thiện quy trình tín dụng và từng bước chuẩn hoá công tác quản trị rủi ro theo thông lệ quốc tế thì việc xây dựng và áp dụng một quy trình chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng khoa học đóng vai trò rất quan trọng. Việc chấm điểm và xếp hạng khách hàng nhằm đảm bảo tính khách quan trong cấp tín dụng, xác định mức thiệt hại dự kiến từ đó áp dụng mức lãi suất, phí phù hợp và phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro. Việc chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng cần dựa vào số liệu, thông tin do khách hàng cung cấp và những thông tin mà cán bộ ngân hàng thu thập và xác minh. Việc xếp hạng cần đánh giá với khách hàng lần đầu và tái đánh giá hàng năm.

Đối với khách hàng là Doanh nghiệp thì việc đánh giá và xếp loại trải qua 3 bước sau:

Bước 1: Xác định quy mô doanh nghiệp: Dựa vào quy mô có thể chia doanh nghiệp thành doanh nghiệp có quy mô lớn, trung bình và nhỏ. Các tiêu thức đánh giá quy mô bao gồm vốn kinh doanh, lao động, doanh thu ròng và nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách.

Bảng 13: Thang điểm chấm theo quy mô doanh nghiệp

Tiêu thức	Nhóm 1	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5	Nhóm 6
Vốn kinh doanh	≥ 50 tỷ đồng 30 điểm	$40 = < < 50$ tỷ đồng 25 điểm	$30 = < < 40$ tỷ đồng 20 điểm	$20 = < < 30$ tỷ đồng 15 điểm	$10 = < < 20$ tỷ đồng 10 điểm	< 10 tỷ đồng 5 điểm
Doanh thu thuần	≥ 200 tỷ đồng 40 điểm	$100 = < < 200$ tỷ đồng 30 điểm	$50 = < < 100$ tỷ đồng 20 điểm	$20 = < < 50$ tỷ đồng 10 điểm	$5 = < < 20$ tỷ đồng 5 điểm	< 5 tỷ đồng 2 điểm
Nộp ngân sách	≥ 10 tỷ đồng 15 điểm	$7 = < < 10$ tỷ đồng 12 điểm	$5 = < < 7$ tỷ đồng 9 điểm	$3 = < < 5$ tỷ đồng 6 điểm	$1 = < < 3$ tỷ đồng 3 điểm	< 1 tỷ đồng 1 điểm
Lao động	≥ 1500 người 15 điểm	$1000 = < < 1500$ người 12 điểm	$500 = < < 1000$ người 9 điểm	$100 = < < 500$ người 6 điểm	$50 = < < 100$ người 25 điểm	< 50 người 25 điểm

Sau khi chấm điểm xong quy mô doanh nghiệp sẽ được xếp loại như sau:

- Những doanh nghiệp có từ 70 – 100 điểm được xếp vào quy mô lớn.
- Những doanh nghiệp có từ 30 – 69 điểm được xếp vào quy mô trung bình.
- Những doanh nghiệp có dưới 30 điểm được xếp vào quy mô nhỏ.

Bước 2: Đánh giá các chỉ tiêu tài chính: Sau khi xác định quy mô doanh nghiệp, nhân viên tín dụng tiến hành phân tích và đánh giá các chỉ tiêu tài chính

của doanh nghiệp. Bốn loại chỉ tiêu tài chính được xem xét bao gồm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động, chỉ tiêu đánh giá khả năng trả nợ và chỉ tiêu đánh giá thu nhập. Các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp thường rất khác nhau tùy thuộc vào ngành nghề và quy mô doanh nghiệp. Để phản ánh yếu tố ngành nghề kinh doanh, ngân hàng đưa ra tiêu chuẩn đánh giá riêng biệt cho từng ngành nghề (Nông, lâm và ngư nghiệp; Thương mại và dịch vụ; Xây dựng và vật liệu xây dựng; Sản xuất công nghiệp; Và các ngành khác). Dưới đây là thước đo để đánh giá các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp ngành công nghiệp.

Bảng 14: Tiêu chuẩn đánh giá các chỉ tiêu tài chính

(Doanh nghiệp ngành công nghiệp)

Chỉ tiêu	Tr số	Tiêu chuẩn về các chỉ tiêu tài chính đối với các doanh nghiệp												
		Quy mô lớn				Quy mô trung bình				Quy mô nhỏ				
		A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	
<i>Các chỉ tiêu thanh khoản</i>														
Khả năng thanh toán ngắn hạn	2	2	1,4	1	0,5	2,2	1,6	1,1	0,8	2,5	1,8	1,3	1	
Khả năng thanh toán nhanh	1	1,1	0,8	0,4	0,2	1,2	0,9	0,7	0,3	1,3	1	0,8	0,6	
<i>Các chỉ tiêu hoạt động</i>														
Vòng quay hàng tồn kho	3	5	4	3	2,5	6	5	4	3	4,3	4	3,7	3,4	
Kỳ thu tiền bình quân	3	45	55	60	65	35	45	55	60	30	40	50	55	
Hiệu quả sử dụng tài sản	3	2,3	2	1,7	1,5	3,5	2,8	2,2	1,5	4,2	3,5	2,5	1,5	
<i>Các chỉ tiêu cân nợ</i>														

Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng

(%)													
Nợ phải trả / Tổng tài sản	3	45	50	60	70	45	50	55	65	40	45	50	55
Nợ phải trả / Nguồn vốn chủ sở hữu	3	122	150	185	233	100	122	150	185	82	100	122	150
Nợ quá hạn / Tổng dư nợ ngân hàng	3	0	1	1,5	2	0	1,6	1,8	2	0	1	1,4	1,8
<i>Các chỉ tiêu thu nhập</i>													
Tổng thu nhập trước thuế / Doanh thu thuần	2	5,5	5	4	3	6	5	4	2,5	6,5	6	5	4
Tổng thu nhập trước thuế / Tổng tài sản có	2	6	5,5	5	4	6,5	6	5,5	5	7	6,5	6	5
Tổng thu nhập trước thuế / Nguồn vốn chủ sở hữu	2	14,2	13,7	13,3	13	14,2	13,3	13	12,2	13,3	13	12,9	12,5

Để đánh giá, trước tiên nhân viên tín dụng sẽ tính toán các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp. Sau đó nhân viên tín dụng sẽ tiến hành so sánh các chỉ tiêu tài chính vừa tính được với thước đo được thiết kế như ở bảng trên, để xác định xem doanh nghiệp nằm ở vị trí nào trên thước đo. Cuối cùng dựa vào vị trí trên thước đo vừa xác định, nhân viên tín dụng sẽ chấm điểm doanh nghiệp theo nguyên tắc chấm điểm như sau:

- Giá trị các chỉ tiêu tài chính nằm từ bên trái A đến A: đạt 5 điểm.
- Giá trị các chỉ tiêu tài chính nằm từ sau A đến B: đạt 4 điểm.
- Giá trị các chỉ tiêu tài chính nằm từ sau B đến C: đạt 3 điểm.
- Giá trị các chỉ tiêu tài chính nằm từ sau C đến D: đạt 2 điểm.

- Giá trị các chỉ tiêu tài chính nằm từ sau D trở về bên phải D: đạt 1 điểm.
(Nếu các chỉ tiêu có giá trị âm thì điểm cho các chỉ tiêu này bằng 0)

Cùng với việc đánh giá các chỉ số tài chính, cán bộ tín dụng cần xem xét đến yếu tố lãnh đạo và bộ máy quản lý: Tổ chất, phong cách và tầm nhìn của người lãnh đạo; chiều sâu, sự đa dạng của bộ máy quản lý; mức độ kinh nghiệm/chín chắn của bộ máy quản lý... Thái độ làm việc của nhân viên, công nhân: Thể hiện họ được tổ chức và quản lý tốt hay không...

Bước 3: Tổng hợp kết quả điểm và xếp loại doanh nghiệp

Đứng trên góc độ ngân hàng, tiêu chí an toàn vốn cho vay là quan trọng nhất. Do đó trọng số cao hơn được gán cho các chỉ tiêu có tác động mạnh đến mức độ an toàn vốn của ngân hàng hay khả năng hoàn trả nợ của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu có tác động mạnh và trực tiếp đến khả năng trả nợ bao gồm nhóm các chỉ tiêu tỷ số hoạt động và tỷ số quản lý nợ. Do đó các chỉ tiêu này được gán trọng số là 3. Các chỉ tiêu có tác động trung bình đến khả năng trả nợ bao gồm các chỉ tiêu tỷ số thu nhập được gán trọng số là 2. Các chỉ tiêu có mức độ tác động yếu đến khả năng trả nợ, tác động mang tính thời điểm, không thể hiện bản chất năng lực tài chính của doanh nghiệp bao gồm các chỉ tiêu tỷ số thanh khoản ngắn hạn và thanh khoản nhanh được gán trọng số lần lượt là 2 và 1.

Tổng số điểm đánh giá về mặt tài chính của doanh nghiệp được xác định theo công thức sau:

$$\text{Tổng số điểm} = \sum_{i=1}^n W_i T_i$$

Trong đó W_i và T_i lần lượt là trọng số và giá trị của tỷ số tài chính i và n là số lượng các tỷ số tài chính sử dụng. Dựa vào tổng số điểm này, nhân viên tín dụng sẽ xếp hạng doanh nghiệp thành sáu hạng theo chuẩn mực như sau:

- Loại AA nếu có tổng số điểm từ 117 đến 135.
- Loại A nếu có tổng số điểm từ 98 đến 116.
- Loại BB nếu có tổng số điểm từ 79 đến 97.

- Loại B nếu có tổng số điểm từ 60 đến 78.
- Loại CC nếu có tổng số điểm từ 41 đến 59.
- Loại C nếu có tổng số điểm dưới 41 điểm.

Ký hiệu xếp loại	Nội dung ý nghĩa
AA	Doanh nghiệp hạng này là những doanh nghiệp hoạt động tốt, đạt hiệu quả cao và có triển vọng tốt đẹp. Rủi ro thấp
A	Doanh nghiệp hạng này là những doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, tài chính lành mạnh, có tiềm năng phát triển. Rủi ro thấp
BB	Doanh nghiệp hạng này là những doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả. Tuy nhiên có hạn chế nhất định về nguồn tài chính và có những nguy cơ tiềm ẩn. Rủi ro thấp.
B	Doanh nghiệp hạng này là những doanh nghiệp hoạt động chưa đạt hiệu quả, khả năng tự chủ về tài chính thấp, có nguy cơ tiềm ẩn. Rủi ro trung bình.
CC	Doanh nghiệp hạng này là những doanh nghiệp có hiệu quả hoạt động thấp, tài chính yếu kém, thiếu khả năng tự chủ về tài chính. Rủi ro cao.
C	Doanh nghiệp hạng này là những doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ kéo dài, tình hình tài chính yếu kém, không có khả năng tự chủ về tài chính, có nguy cơ phá sản. Rủi ro cao.

Và mức độ giải ngân sẽ phụ thuộc vào từng loại hình doanh nghiệp:

Doanh nghiệp loại AA sẽ được giải ngân từ 90 đến 100% nhu cầu vay vốn.

Doanh nghiệp loại A sẽ được giải ngân từ 70 đến 90% nhu cầu vay vốn.

Doanh nghiệp loại BB sẽ được giải ngân từ 50 đến 70% nhu cầu vay vốn.

Doanh nghiệp loại B sẽ được giải ngân từ 40 đến 50% nhu cầu vay vốn.

Doanh nghiệp loại CC và C sẽ không được ngân hàng cấp tín dụng.

Ngoài ra, lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng với ngân hàng cũng là một tiêu chí quan trọng trong việc cho điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng. Nhóm các chỉ tiêu ngân hàng thường xem xét là: Tình hình phát sinh nợ quá hạn, số lần khách hàng gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, số lần chậm trả lãi vay, mức độ hoạt động của tài khoản tiền gửi...

Trong việc xây dựng mô hình chấm điểm tín dụng, ngân hàng cần xét đến tính đặc thù và lợi thế của từng ngành kinh tế. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng cần phải tham khảo quy trình chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng của các Ngân hàng TMCP khác trong khu vực và quốc tế nhằm hoàn chỉnh hệ thống chấm điểm và xếp hạng của mình.

3.2.3. Đẩy mạnh công tác kiểm tra, giám sát trước và sau khi cấp tín dụng.

Ngân hàng nếu chỉ quan tâm đến việc mở rộng tín dụng (TD) mà không tính đến chất lượng hoạt động của tín dụng thì quy mô TD sẽ bị hạn chế, do nếu chất lượng TD kém thì việc mở rộng cũng không cần thiết, điều đó sẽ ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh cũng như uy tín của ngân hàng. Vì thế để có cơ sở mở rộng TD vững chắc thì một trong những việc cần làm là nâng cao hoạt động kiểm tra, kiểm soát của ngân hàng ở mức tương xứng với quy mô TD.

Việc kiểm tra giám sát cần thực hiện cả trước, trong và sau khi cấp tín dụng. Một khoản cho vay thường bắt đầu từ cuộc tiếp xúc giữa cán bộ tín dụng (CBTD) với khách hàng có nhu cầu vay vốn, qua đó CBTD tìm hiểu về lý do xin vay, nhu cầu tín dụng của khách hàng. Việc kiểm tra trước khi cấp tín dụng nhằm đánh giá xem khách hàng có đủ điều kiện cấp tín dụng hay không, bao gồm: Kiểm tra thông tin khách hàng có đúng theo lời khai trong hồ sơ vay vốn hay không, kiểm tra quy trình nghiệp vụ, việc thẩm định khách hàng đã tuân tự và đúng nguyên tắc hay chưa, kiểm tra các thủ tục giấy tờ có đầy đủ hay chính xác chưa, chỗ nào còn không hợp lý, sai sót nhằm ngăn chặn ngay những thiệt hại có thể phát sinh sau này.

Kiểm tra, giám sát sau khi giải ngân: Đây là khi tiền vay đã được giải ngân, bộ phận kiểm soát tín dụng cũng như chính các cán bộ tín dụng sẽ giám sát việc sử dụng vốn vay bằng cách: (1) Kiểm tra định kỳ: Thường được tiến hành định kỳ hàng tháng, hàng quý, nhân viên tín dụng sẽ xuống tận cơ sở sản xuất của khách hàng để đánh giá. Nội dung kiểm tra bao gồm tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất, kinh doanh, tình trạng bảo đảm tiền vay, tình hình thực hiện các cam kết, nguồn thu và khả năng trả nợ. (2) Kiểm tra đột xuất: Được thực hiện khi ngân hàng thấy cần thiết, doanh nghiệp có các dấu hiệu đáng ngờ trong quá trình sử dụng vốn vay. Đây là quá trình cần bám sát nhất trong một khoản vay vì tình hình sử dụng khoản vay của khách hàng sẽ quyết định đến thời hạn và khả năng trả nợ của ngân hàng. Đồng thời qua quá trình này, khách hàng mới để lộ nhiều khuyết điểm nhất, ngân hàng cần kiểm tra tính chính xác những thông tin mà cá nhân đã nêu ra, nếu thấy có những sai phạm hay thông tin không đúng sự thật thì ngân hàng phải xử lý theo quyền và nghĩa vụ của mình theo quy định của pháp luật để bảo đảm vốn vay được sử dụng có hiệu quả. Giải quyết được những vấn đề trên, ngân hàng sẽ phát hiện kịp thời khả năng rủi ro sẽ xảy ra nhằm có biện pháp đối phó thích hợp để giảm thiểu rủi ro TD.

Đồng thời khi kết thúc một hợp đồng tín dụng công tác kiểm tra cần thực hiện một nghiêm túc để đánh giá những kết quả đã đạt được cũng như những hạn chế để rút kinh nghiệm.

3.2.4. Củng cố và nâng cao trình độ của cán bộ tín dụng ngân hàng.

Con người luôn là nhân tố có tính chất quyết định trong mọi hoạt động kinh tế, chính trị, xã hội và trong hoạt động cho vay nói riêng, yếu tố này cũng không nằm ngoài quy luật đó. Toàn bộ những quyết định cho vay, tiến trình thực hiện cho vay, thu hồi nợ không có một máy móc hay một công cụ nào khác ngoài cán bộ TD đảm nhiệm. Vì vậy, kết quả hoạt động cho vay và việc có thực hiện đúng theo quy trình tín dụng hay không phụ thuộc rất lớn vào trình độ nghiệp vụ chuyên môn, tính năng động sáng tạo và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ TD.

Trong thực tế, do tính chất phức tạp của kinh tế thị trường, sự khó khăn trong công tác cho vay thì đòi hỏi cán bộ TD có kiến thức nghiệp vụ chuyên môn giỏi và cả những kiến thức khác một cách thường xuyên, để có được điều này trong quá trình tuyển chọn nhân viên cần tổ chức thi tuyển nhân viên đầu vào một cách công bằng, lựa chọn những người thực sự có năng lực, có trình độ, ưu tiên những người đã từng làm công tác TD. Đối với những cán bộ TD lâu năm phải có kinh nghiệm nắm bắt nhanh các chủ trương chính sách của Ngân hàng, biết vận dụng sáng tạo, linh hoạt các chủ trương trong từng thời kỳ.

Có kế hoạch tổ chức các lớp huấn luyện nghiệp vụ thường xuyên, tăng cường công tác đào tạo và đào tạo lại, không ngừng trau dồi kiến thức nghiệp vụ chuyên môn cũng như kiến thức kinh tế thị trường, đáp ứng tính cập nhật của những vấn đề kinh tế hiện đại. Nhưng khả năng của mỗi người có hạn nên không thể một lúc tiếp thu được tất cả các kiến thức tổng hợp nên ngân hàng cần có kế hoạch đào tạo từng bước mang tính chuyên sâu.

Những cán bộ quản lý kinh doanh thì không chỉ nâng cao trình độ nghiệp vụ TD mà cần nắm chắc tất cả các nghiệp vụ khác của ngân hàng, có khả năng phân tích, đánh giá các hiện tượng kinh tế một cách tổng hợp, sắc bén, có kinh nghiệm thực tế từ đó đưa ra các quyết định đúng đắn, thêm vào đó công tác quản lý đòi hỏi cần có nghệ thuật quản lý, công tác tổ chức cán bộ cần có tính chuyên sâu trong công việc cụ thể và hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả công việc của mình. Mọi nhân viên kinh doanh nghiêm túc thực hiện đúng theo đường lối, chủ trương của ngân hàng với một tinh thần trách nhiệm và đạt hiệu quả cao.

Ngoài việc nâng cao trình độ của các cán bộ quản lý thì bộ phận cán bộ quan hệ khách hàng trực tiếp giao dịch với khách hàng cần được chú trọng một cách đặc biệt vì đây là những người có ảnh hưởng đến khả năng mở rộng cho vay. Đội ngũ này tham gia giao tiếp với khách hàng, thẩm định dự án đầu tư và đề xuất với cán bộ lãnh đạo ra các quyết định nhưng các quyết định này lại phụ thuộc rất nhiều vào cán bộ TD này, do đó ngoài những tiêu chuẩn về nghiệp vụ chung đòi hỏi đội ngũ cán bộ này phải là người có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, ý thức tổ chức kỷ luật cao, có tư tưởng lập trường

vững vàng, không bị cám dỗ bởi những lợi ích cá nhân mà gây thiệt hại cho ngân hàng để những đánh giá, thẩm định của cán bộ TD mang tính khách quan, thẳng thắn. Là những người trực tiếp phụ trách các khoản vay nên các cán bộ TD phải sâu sát thực tế, có hiểu biết nhất định về pháp luật, thị trường, kỹ thuật, tinh tế trong việc kiểm tra, phát hiện những hành vi lừa đảo của khách hàng hoặc những biểu hiện thiếu trung thực bằng cách trực nghiệm, thăm dò. Trước những khó khăn của các khách hàng, nếu có thể giúp được, cán bộ ngân hàng phải nhiệt tình, không ngại vất vả, kiên trì giúp đỡ hết mình, tạo mối quan hệ thiện cảm, lâu dài giữa ngân hàng và doanh nghiệp.

Ngân hàng cần có chế độ thưởng phạt xứng đáng đối với người làm công tác TD, gắn lợi ích của người làm TD với hiệu quả đầu tư TD nhằm nâng cao trách nhiệm và tinh thần hào hứng của cán bộ chuyên trách trong việc tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng TD cũng như nâng cao chất lượng TD. Quy chế thưởng phạt phải gắn liền với hiệu quả làm việc, đồng thời phải có quy định cụ thể và xử lý nghiêm minh đối với cán bộ để xảy ra thất thoát vốn, hoặc làm trái những quy tắc trong cho vay gây ảnh hưởng đến lòng tin của khách hàng đối với Ngân hàng, làm mất uy tín của ngân hàng. Ngân hàng cũng nên thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi kinh nghiệm nghề nghiệp, tổ chức các cuộc thi đua cán bộ có tay nghề giỏi nhằm khuyến khích không khí làm việc hiệu quả trong ngân hàng.

Mỗi cán bộ tín dụng cần hiểu rõ: Chất lượng tín dụng quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng, là cơ sở để đánh giá năng lực trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng, năng lực quản lý của người lãnh đạo. Nâng cao chất lượng tín dụng và chất lượng tín dụng phù hợp với khả năng huy động vốn và kiểm soát rủi ro, bảo đảm an toàn hệ thống là yêu cầu cấp thiết, là nhiệm vụ trọng tâm, xuyên suốt trong chỉ đạo, lãnh đạo thực hiện mục tiêu năm 2009 và chiến lược kinh doanh của ngành trong những năm tiếp theo.

3.2.5. Các giải pháp khác

Muốn tăng trưởng tín dụng tốt thì các hoạt động khác như huy động vốn, quản lý hành chính, marketing... của ngân hàng cũng phải được đẩy mạnh. Song song với các giải pháp về tín dụng thì Sacombank - HP cần thực hiện tốt các giải pháp sau:

➤ *Về marketing*

Thực hiện các chương trình quảng cáo về Sacombank trên các phương tiện thông tin đại chúng như: Tivi, internet, đài, báo để quảng bá hình ảnh của Sacombank trở lên gần gũi với người dân Hải Phòng hơn.

Thường xuyên đưa ra các chương trình khuyến mãi hấp dẫn dành cho khách hàng như: bốc thăm trúng thưởng, tặng phiếu mua hàng tại các siêu thị lớn trên địa bàn Hải Phòng.

Thường xuyên thăm hỏi, tặng quà cho những khách hàng than thiết của Sacombank nhân các dịp lễ tết hay ngày sinh nhật của họ, điều đó sẽ làm cho khách hàng vui và hài lòng hơn về ngân hàng...

➤ *Về huy động vốn*

- Tăng cường duy trì hệ khách hàng dân cư ổn định nguồn vốn, khai thác tốt hệ khách hàng hiện hữu và hệ khách hàng mới thông qua việc tổ chức chương trình khuyến mãi.

- Phân công và kiểm soát công tác bán chéo sản phẩm dịch vụ tiền gửi từ khách hàng tiền vay nhằm khai thác toàn bộ tiềm năng từ khách hàng và kiểm soát được dòng tiền.

- Phát triển huy động lãi suất thấp, bảo lãnh nội địa, thu chi hộ... bằng cách tư vấn trực tiếp các bạn hàng của các doanh nghiệp sản xuất, thương mại lớn trên địa bàn. Đồng thời áp dụng các ưu đãi về lãi suất huy động, cho vay, phí bảo lãnh, chuyển tiền, thu chi hộ cho các đối tượng khách hàng này.

- Nâng cao kiến thức về sản phẩm huy động cho toàn thể CBNV. Tăng cường bán chéo sản phẩm.

➤ *Các giải pháp khác*

- Thực hiện công tác tự kiểm tra chấn chỉnh tất cả các mặt hoạt động nghiệp vụ theo kế hoạch.

- Quán triệt tinh thần 5S-MS (môi trường làm việc chuyên nghiệp) đến từng cán bộ nhân viên, đặt việc chăm sóc khách hàng là nhiệm vụ hàng đầu của mọi cấp.

- Lên kế hoạch đào tạo lại, tự đào tạo cho cả năm 2011, tích cực triển khai sản phẩm mới nhanh chóng, kịp thời đến các bộ phận liên quan.

- Triển khai tích cực dự án SSP (tất cả vì khách hàng) đến toàn thể CBNV.

- Sớm triển khai phương pháp trả lương cho chuyên viên khách hàng theo cơ chế bán hàng mới. Đồng thời tuyển dụng thêm những người có kinh nghiệm để đẩy nhanh kinh doanh.

- Xây dựng chi tiết và minh bạch tiêu chí thi đua cho từng CBNV, từng bộ phận, từng phòng ban theo định lượng và định tính.

KẾT LUẬN

Qua việc phân tích quy trình tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng ta thấy hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động quan trọng và chủ yếu của các Ngân hàng thương mại. Muốn cho hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao thì quy trình tín dụng phải được hoàn thiện.

Bài khoá luận đã đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Sacombank - HP. Tuy nhiên, việc nâng cao chất lượng tín dụng không chỉ đơn giản là việc thực hiện đúng quy trình, chính sách tín dụng của Ngân hàng mà trong quá trình áp dụng đòi hỏi các Cán bộ tín dụng, nhân viên quan hệ khách hàng, giao dịch viên tín dụng... phải có sự kết hợp chặt chẽ hỗ trợ nhau dưới sự chỉ đạo, tham mưu của ban lãnh đạo.

Trên đây là những ý kiến đề xuất trong tổng thể những giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng. Mặc dù rất cố gắng, nhưng do thời gian có hạn cộng với kinh nghiệm bản thân còn hạn chế nên bài biết khó tránh khỏi những thiếu sót, sai lầm nhất định. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của Quý Thầy, Cô cùng toàn thể các bạn có quan tâm đến đề tài này.

Cuối cùng, Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn và giúp đỡ tận tình của cô giáo: Th.S Hoàng Thị Hồng Lan cùng tập thể lãnh đạo, cán bộ nhân viên Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng đã quan tâm, giúp đỡ em hoàn thành bài viết này.

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

NH: Ngân hàng

NHTM: Ngân hàng thương mại

NHTMCP: Ngân hàng thương mại cổ phần

NHNN : Ngân hàng Nhà nước

Sacombank : Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín

CN: Chi nhánh

PGD: Phòng giao dịch

TT.TTQT: Trung tâm thanh toán quốc tế

TT.KDĐT: Trung tâm kinh doanh tiền tệ

CNTT: Công nghệ thông tin

TNHH: Công ty trách nhiệm hữu hạn

CP: Công ty cổ phần

DNVVN : Doanh nghiệp vừa và nhỏ

DNNQD : Doanh nghiệp ngoài quốc doanh

CBNV: Cán bộ nhân viên

KH: Khách hàng

TD: Tín dụng

HĐTD: Hợp đồng tín dụng

TSBĐ: Tài sản bảo đảm

PTVT: Phương tiện vận tải

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Tình hình huy động vốn của Sacombank – HP.....	43
Bảng 2: Doanh số cho vay của Sacombank – HP.....	47
Bảng 3: Hoạt động thanh toán quốc tế của Sacombank – HP	51
Bảng 4: Hoạt động bảo lãnh của Sacombank – HP	52
Bảng 5: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank – HP	54
Bảng 6: Tỷ lệ cấp tín dụng tối đa so với tài sản bảo đảm.....	61
Bảng 7: Tình hình sử dụng vốn tại Sacombank – HP.....	71
Bảng 8: Tình hình tăng trưởng dư nợ bình quân tại Sacombank – HP	72
Bảng 9: Tình hình dư nợ tại Sacombank – HP	74
Bảng 10: Hiệu suất sử dụng vốn tín dụng tại Sacombank – HP.....	75
Bảng 11: Tình hình nợ quá hạn tại Sacombank – HP.....	76
Bảng 12: Thu nhập từ hoạt động tín dụng	78
Bảng 13: Thang điểm chấm theo quy mô doanh nghiệp.....	91
Bảng 14: Tiêu chuẩn đánh giá các chỉ tiêu tài chính.....	92
Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	34
Sơ đồ quy trình tín dụng.....	66

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo thường niên năm 2008, 2009, 2010 của Sacombank – HP.
2. Quy trình tín dụng của Sacombank.
3. Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng, PGS. TS Nguyễn Thị Mùi, năm 2008 NXB Tài chính.
4. Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng, TS Nguyễn Minh Kiều, năm 2009, NXB Thống kê.
5. Báo thời báo kinh tế.
6. Website: www.sacombank.com.vn.
7. Luật các tổ chức tín dụng.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Kết cấu của bài luận văn	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUY TRÌNH TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	2
1.1. Các vấn đề cơ bản của Ngân hàng Thương mại	2
1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng Thương mại	2
1.1.2. Hoạt động huy động vốn	2
1.1.3. Hoạt động sử dụng vốn	3
1.1.4. Hoạt động khác.....	5
1.2. Tín dụng ngân hàng	6
1.2.1. Khái niệm	6
1.2.2. Phân loại	7
1.2.3. Nội dung	8
1.3. Quy trình tín dụng	14
1.3.1. Khái niệm	14
1.3.2. Sự cần thiết phải hoàn thiện quy trình tín dụng	19
1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quy trình tín dụng	22
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	26
2.1. Giới thiệu về Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng..	26
2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	26
2.1.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	27
2.1.1.2. Tầm nhìn và sứ mệnh của Sacombank	29
2.1.2. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng (Sacombank - HP)	31
2.1.2.1. Quá trình hình thành và phát triển	31
2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank - HP.	32
2.1.2.3. Cơ cấu tổ chức của Sacombank - HP	33

2.1.2.4. Các sản phẩm của Sacombank - HP	40
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh.....	42
2.1.3.1. Hoạt động huy động vốn.....	42
2.1.3.2. Hoạt động tín dụng	47
2.1.3.3. Các hoạt động khác.....	51
2.1.3.4. Kết quả hoạt động kinh doanh	54
2.2. Thực trạng tín dụng tại Sacombank -HP	56
2.2.1. Quy trình tín dụng tại Sacombank - HP.....	56
2.2.1.1. Cơ sở xây dựng, mục đích áp dụng quy trình tín dụng.	56
2.2.1.2. Nội dung chính sách tín dụng	57
2.2.1.3. Quy trình tín dụng.....	64
2.2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sacombank - HP.....	69
2.3. Đánh giá chung về công tác tín dụng tại Sacombank - HP.....	79
CHƯƠNG 3.....	82
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TÍN DỤNG TẠI	
NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	
.....	82
3.1. Mục tiêu, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng	
Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	82
3.1.1. Mục tiêu, phương hướng phát triển tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	
Chi nhánh Hải Phòng.	82
3.1.2. Mục tiêu, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng tại Ngân hàng	
Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.	83
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng	
TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng.	85
3.2.1. Hoàn thiện quy trình thẩm định và cho vay chặt chẽ hơn.....	87
3.2.2. Hoàn chỉnh hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng	93
3.2.3. Đẩy mạnh công tác kiểm tra, giám sát trước và sau khi cấp tín dụng. ..	95
3.2.4. củng cố và nâng cao trình độ của cán bộ tín dụng ngân hàng.....	96
3.2.5. Các giải pháp khác	98
KẾT LUẬN.....	100

LỜI CẢM ƠN

Thời gian thực tập là giai đoạn quan trọng đối với mỗi sinh viên trước khi tốt nghiệp ra trường, giúp sinh viên vận dụng những kiến thức đã học vào thực tiễn một cách linh hoạt và sáng tạo, giúp sinh viên rèn luyện được các phẩm chất cũng như tác phong làm việc sau này. Trong quá trình nghiên cứu và thực hiện đề tài này, em đã nhận được sự quan tâm, giúp đỡ của các thầy cô giáo trong trường Đại học Dân Lập Hải Phòng, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh, bộ môn Quản trị doanh nghiệp, đặc biệt là sự giúp đỡ tận tình của Thạc sĩ Hoàng Thị Hồng Lan đã dành thời gian chỉ bảo em, giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn. Qua đây em xin được gửi lời cảm ơn chân thành tới trường Đại học Dân Lập Hải Phòng, Khoa Quản trị kinh doanh, các thầy cô trong bộ môn Quản trị doanh nghiệp, đặc biệt là Thạc sĩ Hoàng Thị Hồng Lan. Chúc các thầy cô luôn mạnh khỏe và công tác tốt.

Bên cạnh đó, em cũng nhận được sự quan tâm, giúp đỡ của Ban lãnh đạo, các anh chị trong Ngân hàng đã tạo điều kiện cho em được tiếp cận với thực tế, thu thập tài liệu để hoàn thành bài luận văn này. Em xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo, toàn thể các anh chị trong Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng. Chúc các anh chị mạnh khỏe, công tác tốt, chúc Ngân hàng ngày càng phát triển hơn.

Do thời gian có hạn và trình độ của bản thân còn nhiều hạn chế về kiến thức cũng như thực tế nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô để bài luận văn của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Sinh viên

Lưu Thị Huyền