

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH : TÀI CHÍNH- NGÂN HÀNG

Sinh viên: Nguyễn Thị Hợp

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

HẢI PHÒNG - 2013

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN
THƯƠNG TÍN – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Hợp
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ**

HẢI PHÒNG - 2013

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Hợp Mã SV: 1354040149
Lớp: QT1302T Ngành: Tài chính- Ngân hàng
Tên đề tài: Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng
Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Hải Phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

- Lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng trong Ngân hàng thương mại.
- Thực trạng hạn chế rủi ro tín dụng trong tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Hải Phòng.
- Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Hải Phòng.

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

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng
- Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.
- Bảng cân đối kế toán quy đổi.
- Báo cáo tổng kết của phòng quản lý tín dụng.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Hải Phòng
Số 62- 64 Tôn Đức Thắng – Lê Chân – Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Ngọc Mỹ
Học hàm, học vị: Thạc sỹ
Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng
Nội dung hướng dẫn: Luận văn tốt nghiệp

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....
Học hàm, học vị:.....
Cơ quan công tác:.....
Nội dung hướng dẫn:.....

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

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

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Sau khoảng thời gian bốn năm học tập, được sự chỉ dẫn nhiệt tình, cũng như sự giúp đỡ của thầy cô Trường Đại học Dân lập Hải Phòng. Đặc biệt là các thầy cô khoa Quản trị- Kinh doanh, cùng với thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng, em đã học được những kinh nghiệm quý báu từ thực tế giúp cho em có thể hoàn thành đề tài khóa luận tốt nghiệp.

Em xin chân thành biết ơn sự nhiệt tình giúp đỡ của các thầy cô khoa Quản trị kinh doanh- Tài chính ngân hàng, đặc biệt em gửi lời biết ơn sâu sắc đến cô Nguyễn Thị Ngọc Mỹ đã trực tiếp hướng dẫn em trong suốt thời gian hoàn thành đề tài khóa luận.

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng, toàn thể anh chị, đặc biệt là phòng tín dụng đã tận tình chỉ dẫn, hỗ trợ và cho em những bài học kinh nghiệm quý báu để em có thể hoàn thành đề tài khóa luận của mình.

Tuy nhiên, do còn hạn hẹp về kinh nghiệm cũng như kiến thức thực tế nên đề tài khóa luận không khó tránh những sai sót, khuyết điểm. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy, cô để đề tài khóa luận của em được hoàn thiện hơn!

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1 Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại	2
1.1.1 Khái niệm, vai trò và những hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại. ..	2
1.1.2 Hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại	4
1.2 Rủi ro tín dụng ngân hàng	7
1.2.1 Các loại rủi ro trong kinh doanh ngân hàng.....	7
1.2.2 Rủi ro tín dụng của NHTM.....	8
1.2.2.1 Khái niệm rủi ro tín dụng	8
1.2.2.1Phân loại rủi ro tín dụng	9
1.3 Tác động của rủi ro tín dụng	10
1.3.1 Tác động của rủi ro tín dụng tới hoạt động của ngân hàng.....	10
1.3.2 Tác động đối với nền kinh tế.....	11
1.3.3 Tác động đến khách hàng.....	11
1.4 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.....	11
1.4.1 Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh	11
1.4.2 Nguyên nhân từ phía ngân hàng cho vay	13
1.4.3 Nguyên nhân từ phía khách hàng vay	14
1.5 Hạn chế rủi ro tín dụng của NHTM	15
1.5.1 Khái niệm hạn chế rủi ro tín dụng	15
1.5.2 Chỉ tiêu đánh giá hạn chế rủi ro tín dụng.....	16
1.5.2.1 Chỉ tiêu định lượng	16
1.5.2.2 Chỉ tiêu định tính.....	19
1.5.3 Nhân tố ảnh hưởng tới hạn chế rủi ro tín dụng	20
1.5.3.1 Nhân tố chủ quan.....	20
1.5.3.2 Nhân tố khách quan.....	22
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	24
2.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.....	24
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín. 24	

2.1.2 Sự hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Hải Phòng	25
2.1.2.1 Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank- Chi nhánh Hải phòng	26
2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.	27
2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.	29
2.2.1 Tình hình huy động vốn	29
2.2.3 Các hoạt động kinh doanh khác	33
2.2.3.1 Thanh toán quốc tế	33
2.2.3.2 Bảo lãnh.....	34
2.3 Thực trạng về tình hình rủi ro tín dụng tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng	38
2.3.1 Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng	38
2.3.1.1. Phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế.....	39
2.3.1.3 Phân loại tín dụng theo chất lượng	42
2.3.2 Thực trạng rủi ro tín dụng tại Sacombank chi nhánh Hải Phòng	43
2.3.2.1 Chính sách quản lý rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.....	43
2.3.2.2 Phân loại nợ cho vay theo mức độ rủi ro	45
2.3.2.3 Phân loại nợ quá hạn theo thời gian	46
2.3.2.4 Phân loại nợ quá hạn theo khả năng thu hồi	47
2.3.2.5 Đánh giá về nợ quá hạn.....	47
2.3.2.6 Đánh giá nợ có khả năng thu hồi	49
2.3.2.7 Tỷ lệ dự phòng tổn thất tín dụng.....	50
2.4 Đánh giá về tình hình hạn chế rủi ro tín dụng tài chi nhánh Sacombank Hải Phòng.....	50
2.4.1 Những kết quả đạt được	50
2.4.2 Những tồn tại trong hạn chế rủi ro tín dụng.....	52
2.4.3 Nguyên nhân dẫn đến hạn chế rủi ro tín dụng	53
2.4.3.1 Nguyên nhân khách quan	53
2.4.3.2 Nguyên nhân chủ quan.....	54
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	57
3.1 Định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.....	57
3.1.1. Định hướng chung.....	57

3.1.2 Định hướng hoạt động tín dụng.	58
3.2 Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh.....	59
3.2.1 Giải pháp hoàn thiện chất lượng công tác thu thập và xử lý thông tin.	59
3.2.2. Xử lý nợ tồn đọng.....	61
3.2.3 Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.....	61
3.2.5 Giải pháp tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ về tín dụng.....	64
3.2.6 Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định các dự án cho vay.	65
3.2.7 Phát triển hệ thống công nghệ thông tin.	66
3.3. Kiến nghị.....	66
3.3.1 Đối với nhà nước.	66
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.....	68
KẾT LUẬN	70
TÀI LIỆU THAM KHẢO	71

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Từ tương đương
TMCP	Thương mại cổ phần
Sacombank	Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín
NHTM	Ngân hàng thương mại
DPRR	Dự phòng rủi ro
PGD	Phòng giao dịch
RRTD	Rủi ro tín dụng

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

Sơ đồ 2.1: Bộ máy chi nhánh trong nước

Bảng 2.1: Huy động vốn theo kỳ hạn và theo loại tiền của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Bảng 2.2: Bảng cơ cấu dư nợ phân theo thời gian vay của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.

Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh

Bảng 2.4: Dư nợ tín dụng Sacombank chi nhánh Hải Phòng

Bảng 2.5: Bảng phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế

Bảng 2.6: Phân loại tín dụng theo kỳ hạn

Bảng 2.7: Phân loại tín dụng theo chất lượng

Bảng 2.8: Nợ quá hạn phân theo thời gian của Chi nhánh.

Bảng 2.9: Nợ quá hạn phân theo khả năng thu hồi.

Bảng 2.10: Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn trên tổng dư nợ của Chi nhánh

Bảng 2.11: Nợ có khả năng thu hồi trên tổng dư nợ và trên nợ quá hạn

Bảng 2.12: Trích lập dự phòng tổn thất rủi ro

Bảng 2.13: Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu trên tổng dư nợ của Chi nhánh

Hình 2.1: Tốc độ tăng trưởng thanh toán quốc tế của Chi nhánh.

Hình 2.2: Tốc độ tăng trưởng bảo lãnh của Chi nhánh

Hình 2.3: Tốc độ tăng trưởng chuyển tiền trong nước của Chi nhánh

Hình 2.4: Tốc độ tăng trưởng của thu nhập và chi phí vốn của Chi nhánh.

Hình 2.5: Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận của Chi nhánh

Hình 2.6: Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế

Hình 2.7: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn

Hình 2.8: Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu trên tổng dư nợ.

LỜI MỞ ĐẦU

Hoạt động ngân hàng là một hoạt động kinh đặc biệt. Do tính chất và đặc trưng của ngành, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường luôn tiềm ẩn những rủi ro. Điều này luôn là mối đe dọa thường xuyên tới kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM, buộc các NHTM phải đối mặt với nguy cơ giảm mức thu nhập dự kiến hoặc giảm vốn chủ sở hữu của ngân hàng. Do vậy, để hoạt động ngân hàng cần được tiến hành một cách an toàn và hiệu quả thì các NHTM phải làm tốt công tác quản trị rủi ro, kiểm soát và hạn chế được rủi ro nhằm giảm tổn thất đến mức thấp nhất.

Rủi ro tín dụng là một trong những rủi ro đặc thù của các NHTM. Đối với một Ngân hàng mà hoạt động chủ yếu trong các ngành công nghiệp và thương mại của đất nước, với những biến động thất thường của các yếu tố thị trường như hiện nay, vấn đề phòng chống rủi ro và đưa ra những khắc phục kịp thời tránh những tổn thất, thiệt hại cho hoạt động kinh doanh được đặt lên hàng đầu.

Xuất phát từ yêu cầu cấp thiết trên với lượng kiến thức được học tại trường và thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng em đã chọn đề tài: “ ***Một số giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng***” để làm đề tài khóa luận tốt nghiệp.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng trong Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

Chương 3: Các biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng.

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm, vai trò và những hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại.

❖ *Khái niệm Ngân hàng thương mại (NHTM):*

Ngân hàng thương mại là một tổ chức tín dụng kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng và có trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền gửi đó để cho vay đầu tư, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm các phương tiện thanh toán.

❖ *Vai trò của NHTM*

NHTM có vai trò rất quan trọng và đóng góp lớn đối với sự nghiệp phát triển đi lên của nền kinh tế đất nước.

NHTM có những vai trò chủ yếu sau đây:

- NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế, là công cụ quan trọng thúc đẩy phát triển lực lượng sản xuất
- NHTM là cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường thông qua hoạt động tín dụng của Ngân hàng đối với các doanh nghiệp.
- NHTM là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Thông qua hoạt động của NHTM, Ngân hàng trung ương thực hiện chính sách tiền tệ phục vụ các mục tiêu ngắn hạn hoặc dài hạn của chính phủ bằng các công cụ như: ấn định hạn mức tín dụng, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất tái chiết khấu, nghiệp vụ thị trường mở để tác động tới lượng tiền cung ứng trong lưu thông
- Là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế

❖ *Hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại*

- Hoạt động huy động vốn

Hoạt động huy động vốn được coi là hoạt động cơ bản của NHTM, có tính chất sống còn đối với bất kỳ một NHTM nào, vì hoạt động này tạo nguồn vốn chủ yếu cho các NHTM thực hiện các hoạt động kinh doanh khác. Thông qua hoạt động này NHTM thực hiện chức năng tạo tiền, NHTM đã huy động toàn bộ nguồn

vốn nhàn rỗi trong xã hội dưới các hình thức như: nhận tiền gửi, phát hành giấy tờ có giá. Trong đó nhận tiền thì có gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, nhận tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác. Ngoài ra còn phát hành thêm chứng chỉ tiền gửi, các trái khoán Ngân hàng hay vay vốn ở các NHTM khác, vay vốn ở NHNN.

- Hoạt động tín dụng

Là hoạt động cơ bản, có ý nghĩa lớn đối với nền kinh tế, xã hội, vì thông qua hoạt động này mà hệ thống NHTM cung cấp một lượng vốn tín dụng rất lớn cho nền kinh tế, phát triển nhanh và bền vững. Bản chất của hoạt động này là ngân hàng nhường quyền sử dụng vốn cho người khác trong một thời gian nhất định, sau khoảng thời gian đó ngân hàng thu hồi cả vốn lẫn lãi. Chính vì vậy đây là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro, do vậy mà đặt ra yêu cầu các NHTM phải đặc biệt chú ý đến công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

Hoạt động tín dụng bao gồm những hình thức như cho vay ngắn hạn, cho vay trung dài hạn, chiết khấu chứng từ có giá, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng, các hình thức khác như thấu chi, trả góp.

- Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ.

Đây là hoạt động có tính đặc thù của NHTM, nhờ hoạt động này mà các giao dịch thanh toán của toàn bộ nền kinh tế được thực hiện thông suốt và thuận lợi, đồng thời qua hoạt động này góp phần làm giảm lượng tiền mặt lưu thông trong nền kinh tế.

Mở tài khoản giao dịch cho các khách hàng là pháp nhân hoặc cá nhân trong và ngoài nước. Cung ứng các phương tiện thanh toán cho khách hàng, thực hiện dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước, dịch vụ thu chi hộ.

- Hoạt động khác

Góp vốn mua cổ phần, thực hiện việc mua bán chứng từ có giá trên thị trường tiền tệ, kinh doanh ngoại hối và vàng, kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm, thực hiện các nghiệp vụ ủy thác và đại lý, cung ứng các dịch vụ bảo quản, cầm đồ, cho thuê kết sắt, cung ứng dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ và dịch vụ khác có liên quan...Hoạt động này góp phần làm tăng lợi nhuận cho ngân hàng đồng thời làm tăng nguồn vốn cho vay của Ngân hàng thể hiện trên số dư có tài khoản tiền gửi của khách hàng.

1.1.2 Hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại

Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (tài sản) từ người sở hữu sang người sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định, khi đến hạn, người sử dụng phải hoàn trả một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu.

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

❖ **Đặc trưng của tín dụng ngân hàng:**

- Tín dụng ngân hàng được thiết lập trên cơ sở lòng tin
- Tín dụng ngân hàng là quan hệ vay mượn có thời hạn. Nếu không có thời hạn thì không gọi là quan hệ tín dụng hoàn chỉnh.
- Tín dụng ngân hàng mang tính hoàn trả cả gốc và lãi.
- Hoạt động tín dụng luôn chứa đựng khả năng xảy ra rủi ro. Đó là những khoản lỗ tiềm năng mà ngân hàng phải gánh chịu khi đến hạn mà khách hàng không thực hiện, không có khả năng thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình.

❖ **Vai trò của tín dụng ngân hàng:**

Đối với nền kinh tế:

- Vai trò kinh tế cơ bản của tín dụng ngân hàng là luân chuyển vốn từ người có nguồn vốn thặng dư đến những người thiếu hụt. Nhu cầu vay vốn không chỉ để đầu tư kinh doanh và còn để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trước mắt.
- Tín dụng ngân hàng không giới hạn chỉ trong chức năng truyền thống là luân chuyển vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu mà còn giúp phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế. Giúp cho nền kinh tế tăng trưởng, tạo công ăn việc làm, và năng suất lao động cao.
- Thông qua việc đầu tư vốn tín dụng vào những ngành nghề, khu vực kinh tế trọng điểm sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề hình thành nên cơ cấu hiện đại, hợp lý và hiệu quả.

- Góp phần lưu thông tiền tệ hàng hóa, điều tiết thị trường, kiểm soát giá trị đồng tiền, thúc đẩy quá trình mở rộng giao lưu kinh tế giữa các nước.
- Mang lại nguồn thu lớn cho Ngân sách nhà nước thông qua thuế thu nhập và lãi từ ủy thác đầu tư vốn cho chính phủ.
- Kênh truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định chính trị xã hội.

Đối với khách hàng:

- Tín dụng ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng
- Giúp nhà đầu tư nắm bắt được những cơ hội kinh doanh, doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất, các cá nhân có đủ khả năng tài chính để trang trải các khoản chi tiêu nâng cao chất lượng cuộc sống.
- Tín dụng ngân hàng ràng buộc trách nhiệm khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi trong thời gian nhất định như thỏa thuận. Do vậy khách hàng buộc phải nỗ lực, tận dụng hết khả năng của mình để sử dụng vốn vay có hiệu quả đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp và đảm bảo trách nhiệm trả nợ cho ngân hàng.

Đối với ngân hàng

- Tín dụng là hoạt động truyền thống chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản có và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng
- Ngân hàng đa dạng hóa được danh mục tài sản có, giảm thiểu rủi ro
- Mở rộng được các loại hình dịch vụ khác như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, tư vấn.

❖ Phân loại tín dụng ngân hàng

Có nhiều cách phân loại tín dụng khác nhau, tùy thuộc mục đích nghiên cứu và sử dụng người ta phân loại tín dụng theo một số tiêu thức sau:

- Căn cứ vào thời hạn tín dụng:
 - Tín dụng ngắn hạn: Là loại tín dụng có thời hạn đến 1 năm và được sử dụng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp, phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình.

- Tín dụng trung hạn: Là loại tín dụng có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm và sử dụng chủ yếu để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới trang thiết bị, mở rộng sản xuất và xây dựng công trình vừa và nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- Tín dụng dài hạn: Là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm đáp ứng các nhu cầu đầu tư dài hạn
 - Căn cứ vào bảo đảm tín dụng:
- Tín dụng có bảo đảm: Là tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc có bảo lãnh của người thứ 3. Hình thức tín dụng này áp dụng đối với những khách hàng không có đủ uy tín, khi vay vốn phải có tài sản đảm bảo hoặc có người bảo lãnh.
- Tín dụng không có bảo đảm: Là tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp hay không có bảo lãnh của người thứ 3.
 - Căn cứ vào mục đích tín dụng:
- Tín dụng bất động sản: Đây là các khoản tín dụng đầu tư vào bất động sản, bao gồm tín dụng ngắn hạn cho xây dựng và mở rộng đất đai, tín dụng dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, trang trại.
- Tín dụng công thương nghiệp: Đây là khoản tín dụng cấp cho các doanh nghiệp để trang trải các chi phí như mua hàng hóa, nguyên vật liệu và chi trả lương.
- Tín dụng nông nghiệp: Đây là khoản tín dụng cấp cho các hoạt động nông nghiệp, nhằm hỗ trợ các hoạt động trồng trọt, chăn nuôi.
- Tín dụng tiêu dùng: Đây là các khoản tiêu dùng cấp cho các cá nhân, hộ gia đình để mua sắm hàng hóa tiêu dùng.
 - Căn cứ vào mức độ rủi ro:
- Cách phân loại này cũng như hình thức xếp hạng tín dụng theo tiêu thức rủi ro và nó có vai trò rất lớn đối với các ngân hàng trong việc đánh giá lại khoản mục tín dụng, dự trù quỹ cho các khoản tín dụng rủi ro cao, đánh giá chất lượng tín dụng... Theo hình thức này tín dụng được phân thành: Tín dụng lành mạnh, tín

dụng có vấn đề, tín dụng quá hạn có khả năng thu hồi, tín dụng quá hạn khó thu hồi.

- Ngoài tiêu chí trên tín dụng còn phân theo chủ thể vay vốn, phương thức hoàn trả nợ vay, hình thái giá trị của tín dụng, xuất xứ tín dụng...tùy theo vào mục đích nghiên cứu.

1.2 Rủi ro tín dụng ngân hàng

1.2.1 Các loại rủi ro trong kinh doanh ngân hàng

Trong nền kinh tế thị trường, kinh doanh và rủi ro là hai phạm trù cặp đôi. Kinh tế thị trường làm đa dạng hoá các thành phần kinh tế, bình đẳng hoá hoạt động của các thành phần này và thúc đẩy cạnh tranh lẫn nhau. Rủi ro- tuy là là những khả năng xảy ra tổn thất ngoài dự kiến song lại là hiện tượng đồng hành với các hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường cũng như trong quá trình cạnh tranh.

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng không nằm ngoài tác động trên, với các hoạt động ngân hàng hầu như không có loại nghiệp vụ nào, không có loại dịch vụ nào của ngân hàng là không có rủi ro. Bởi lẽ, ngân hàng được coi là một loại doanh nghiệp kinh doanh hàng hoá đặc biệt- hàng hoá tiền tệ, do đó thường xuyên đối mặt với nhiều loại rủi ro. Các ngân hàng được coi là thành công khi mức độ rủi ro họ tham gia vào ở mức hợp lý, được kiểm soát trong phạm vi và năng lực tài chính của họ. Có nhiều cách hiểu rủi ro khác nhau, có nhiều định nghĩa về rủi ro của các nhà kinh tế và các nhà kinh doanh. Thật khó mà thu tóm được một định nghĩa rủi ro chuẩn xác cho mọi môi trường kinh doanh cũng như mọi giai đoạn phát triển của kinh tế - xã hội.

Dưới đây là các loại rủi ro cơ bản sau:

- *Rủi ro tín dụng:* Là những tổn thất mà Ngân hàng phải gánh chịu khi khách hàng không trả hoặc không trả đúng hạn tiền gốc và tiền lãi.
- *Rủi ro lãi suất:* Là những tổn thất cho Ngân hàng khi lãi suất thị trường có sự biến đổi.

- *Rủi ro hối đoái*: Là loại rủi ro do sự biến động của tỷ giá hối đoái trên thị trường. Rủi ro này xuất hiện khi Ngân hàng không có sự cân bằng về trạng thái ngoại hối tại thời điểm tỷ giá biến đổi.
- *Rủi ro thánh khoản*: Phát sinh khi người gửi tiền đồng thời có nhu cầu rút tiền gửi ở Ngân hàng ngay lập tức. Khi gặp phi trường hợp này các Ngân hàng phải bán các tài sản có tính lỏng thấp với giá rẻ hay vay từ Ngân hàng trung ương.
- *Rủi ro về nguồn vốn*:

Thường xuyên xảy ra trong hai trường hợp:

- Trường hợp thừa vốn: Vốn ứ đọng không cho vay và đầu tư được vì vậy không sinh lãi trong khi đó Ngân hàng vẫn phải trả lãi hằng ngày cho người có tiền gửi trong Ngân hàng.
- Trường hợp thiếu vốn: Xảy ra khi Ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu cho vay và đầu tư hoặc không đáp ứng được nhu cầu thanh toán của khách hàng.
- Ngoài ra còn có các loại rủi ro khác như: Rủi ro công nghệ, rủi ro quốc gia gắn liền với các hoạt động đầu tư.

1.2.2. Rủi ro tín dụng của NHTM

1.2.2.1 Khái niệm rủi ro tín dụng

Khái niệm rủi ro tín dụng: Là những rủi ro do khách hàng vay không thực hiện đúng những điều khoản trong hợp đồng tín dụng, với biểu hiện là khách hàng chậm trả nợ, trả nợ không đầy đủ, không trả hoặc trả không đầy đủ vốn và lãi, gây ra những tổn thất trong hoạt động tài chính và kinh doanh của NHTM.

Rủi ro tín dụng luôn đứng vị trí đầu bảng được các ngân hàng quan tâm. Từ xưa đến nay, rủi ro tín dụng luôn là mối quan tâm hàng đầu của các nhà ngân hàng trên toàn thế giới. Tín dụng là hoạt động mang tính sơ khai, tính bản chất của ngân hàng và là cơ sở chủ yếu để đánh giá chất lượng hoạt động ngân hàng. Hoạt động tín dụng giữ một vai trò cực kỳ quan trọng đối với bất kỳ một ngân hàng nào. Nó xứng đáng nhận được sự chú ý đặc biệt trong quản trị ngân hàng cũng như trong công tác giám sát, điều chỉnh hoạt động ngân hàng của ngân hàng trung ương. Việc quản trị tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến sự thành công hay thất bại của ngân

hàng. Hoạt động tín dụng đòi hỏi ngân hàng phải tìm mọi cách để kiểm soát được khả năng trả nợ của khách hàng, ít nhất cũng là dự tính, phán đoán khả năng này. Không phải bao giờ dự tính này cũng chính xác tuyệt đối và thời gian qua đi thì khả năng phán đoán lại càng trở nên khó hơn.

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro phức tạp nhất, việc quản lý và phòng ngừa nó rất khó khăn, nó có thể xảy ra bất cứ ở đâu, bất cứ lúc nào...Rủi ro tín dụng nếu không được phát hiện và xử lý kịp thời sẽ nảy sinh các rủi ro khác.

1.2.2.1 Phân loại rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng được phân loại theo nhiều cách khác nhau tùy thuộc vào mục đích nghiên cứu và mục đích quản lý. Đối với ngân hàng, việc phân loại có ý nghĩa rất quan trọng trong việc thiết kế chính sách, quy trình, thủ tục và mô hình tổ chức nhằm đảm bảo nhận biết đầy đủ các yếu tố làm phát sinh rủi ro và phân biệt trách nhiệm rõ ràng giữa các bộ phận và giữa các khâu.

- Theo đối tượng sử dụng
 - Rủi ro khách hàng cá thể
 - Rủi ro công ty/ tổ chức kinh tế
 - Rủi ro quốc gia hay khu vực địa lý
- Theo phạm vi

Rủi ro đơn lẻ/giao dịch: Được hiểu là rủi ro gắn với một giao dịch cụ thể nào đó, như đối với một khoản vay của khách hàng. Loại rủi ro này gắn liền và xuất phát chủ yếu do đặc điểm cá biệt của một khoản vay/khách hàng.

Rủi ro hệ thống: Rủi ro gắn liền với một nhóm khách hàng, chẳng hạn đối với một ngành, thậm chí cả một nền kinh tế. Loại rủi ro này mang tính chất vĩ mô và liên quan đến việc quản lý danh mục tín dụng.

- Theo giai đoạn phát sinh rủi ro.
 - Rủi ro trong thẩm định, tức là đánh giá sai khách hàng.
 - Rủi ro khi cho vay, chẳng hạn như giải ngân sai mục đích làm cho khoản vay không phát huy hiệu quả.
 - Rủi ro trong khi quản lý, xử lý thu nợ.

- Theo sản phẩm
 - Rủi ro các sản phẩm nội bảng (cho vay, thấu chi)
 - Rủi ro các sản phẩm ngoại bảng (chiết khấu, thư tín dụng, bảo lãnh).
- Theo tính chất của rủi ro
 - Rủi ro khách quan xảy ra do thiên tai, địch họa, người vay trốn chạy, mất tích.
 - Rủi ro chủ quan xảy ra do người vay hoặc người cho vay vô tình hoặc cố ý làm cho thất thoát vốn vay.
- Theo thời hạn khoản vay
 - Rủi ro theo các khoản vay ngắn hạn
 - Rủi ro theo các khoản vay trung dài hạn

1.3 Tác động của rủi ro tín dụng

1.3.1 Tác động của rủi ro tín dụng tới hoạt động của ngân hàng

Thứ nhất: Rủi ro tín dụng làm giảm thu nhập của ngân hàng. Khi có một khoản nợ bị coi là quá hạn, thu nhập của ngân hàng bị giảm sút ngay, một phần vì không thu được lãi hoặc nợ gốc như cam kết, trong khi đó ngân hàng vẫn phải trả lãi cho nguồn huy động, chi phí quản lý. Mặt khác, nếu nợ quá hạn chuyển thành khó đòi hoặc không thu được thì việc xử lý tài sản đảm bảo gặp rất nhiều khó khăn về pháp lý và chi phí để phát mại tài sản đảm bảo đó.

Thứ hai: Làm giảm khả năng thanh toán của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cao không những giảm thu nhập mà còn làm giảm nguồn vốn của ngân hàng, đồng thời làm giảm khả năng thanh toán của ngân hàng. Khi đó ngân hàng phải đi vay thị trường liên ngân hàng với chi phí cao hay việc huy động tiền gửi của người dân rất mất thời gian. Nếu tình trạng kéo dài ngân hàng sẽ có nguy cơ phá sản

Thứ 3: Làm giảm uy tín và năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Khi ngân hàng mất khả năng thanh toán, phải đi vay từ nhiều nguồn vốn, uy tín của ngân hàng trên thị trường tài chính sẽ giảm nghiêm trọng. Hơn nữa tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cao cũng là một chỉ tiêu quan trọng đánh giá không tốt về tình hình

hoạt động của ngân hàng làm ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong hoạt động huy động vốn cũng như cạnh tranh với ngân hàng khác.

1.3.2 Tác động đối với nền kinh tế

Hoạt động của NHTM mang tính xã hội cao vì nó liên quan đến nhiều ngành nghề và nhiều thành phần trong nền kinh tế. Do vậy khi một ngân hàng phá sản nó sẽ gây ảnh hưởng đến các bộ phận khác còn lại trong xã hội. Trước tiên là các ngân hàng khác, bởi có quan hệ mật thiết với nhau trong hoạt động nên một ngân hàng suy sụp rất có thể liên lụy đến các ngân hàng khác. Ngoài ra, việc sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp bị gián đoạn do thiếu vốn, người gửi tiền không lấy lại tiền. Những hậu quả này làm giảm lòng tin của công chúng vào sự vững chắc lành mạnh của hệ thống tài chính, cũng như hiệu lực của các chính sách tài chính tiền tệ của chính phủ.

1.3.3 Tác động đến khách hàng

Nếu rủi ro xảy ra đối với chính khách hàng, các khoản nợ của họ sẽ trở thành các khoản nợ khó đòi, gây khó khăn và ảnh hưởng đến quan hệ của họ đối với ngân hàng. Khi đó khách hàng cần vốn họ buộc phải quan hệ với ngân hàng khác và phải chịu một khoảng thời gian tìm hiểu gây trì hoãn cho quá trình sản xuất. Đồng thời nếu rủi ro lớn chính họ sẽ bị phá sản.

1.4 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng

1.4.1 Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh

➤ Môi trường kinh tế

Trong nền kinh tế thị trường, chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ đóng vai trò quyết định đối với hoạt động của nền kinh tế quốc dân nói chung và lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tín dụng của các ngân hàng thương mại nói riêng.

Chính sách kinh tế vĩ mô của chính phủ bao gồm các chính sách về kinh tế, tài chính tiền tệ, kinh tế đối ngoại. Chỉ cần chính phủ thay đổi một trong các chính sách trên, lập tức sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và người chịu tác động trực tiếp là các ngân hàng thương mại và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Chính vì vậy nếu chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ đúng đắn phù hợp với thực tiễn thì nó sẽ góp phần thúc đẩy sản xuất

kinh doanh phát triển, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, nhưng ngược lại cũng sẽ kiềm hãm sự phát triển sản xuất kinh doanh làm cho các doanh nghiệp gặp khó khăn thậm chí thua lỗ, phá sản.

➤ *Môi trường pháp lý*

Trong hoạt động kinh doanh, song song với hoạt động mang tính kỹ thuật nghiệp vụ và các hoạt động mang tính pháp lý như kí kết hợp đồng kinh doanh luôn tiến hành dựa trên các quy định pháp luật, hay nói cách khác bị giới hạn trong khuôn khổ pháp luật

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các yếu tố pháp lý là điều kiện đảm bảo cho hoạt động kinh doanh, đặc biệt là các hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại. Nhưng cũng chính vì vậy, nếu môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh thiếu đồng bộ cũng sẽ gây khó khăn, bất lợi cho cả doanh nghiệp và ngân hàng.

Môi trường kinh tế, môi trường pháp luật tạo nên môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp đồng thời tạo nên môi trường cho vay của các ngân hàng thương mại. Môi trường cho vay có ảnh hưởng, tác động tích cực hay tiêu cực đến hoạt động tín dụng, nó sẽ góp phần làm hạn chế hoặc tăng thêm rủi ro trong các hoạt động tín dụng của NHTM

➤ *Môi trường xã hội*

Những biến động lớn về kinh tế chính trị trên thế giới luôn có ảnh hưởng tới công việc kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như ngân hàng. Ngày nay, cùng với sự mở rộng giao lưu kinh tế, văn hóa chính trị giữa các nước đời sống kinh tế cũng có nhiều biến đổi. Muốn phát triển kinh tế một cách toàn diện cần thực hiện mở cửa nền kinh tế để tiếp thu những thành tựu khoa học kỹ thuật hiện đại, trao đổi, xuất nhập khẩu, dịch vụ... Tất cả các hoạt động đó tạo nên mối quan hệ kinh tế đối ngoại của mỗi quốc gia. Những thay đổi chính trị có thể dẫn đến sự biến động cán cân thương mại quốc tế, tỷ giá hối đoái giá các đồng tiền làm biến động thị trường trong nước như giá cả nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ, mức lãi suất thị trường. Trục tiếp ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp và người chịu tác động là các ngân hàng thương mại.

1.4.2 Nguyên nhân từ phía ngân hàng cho vay

Lỏng lẻo trong công tác kiểm tra nội bộ các ngân hàng:

Kiểm tra nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra Ngân hàng nhà nước ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Nhưng trong thời gian trước đây, công việc kiểm tra nội bộ của các ngân hàng hầu như chỉ tồn tại trên hình thức. Kiểm tra nội bộ cần phải được xem như hệ thống “thắt” của cỗ xe tín dụng. Cỗ xe càng lao đi với vận tốc lớn thì hệ thống này càng phải an toàn, hiệu quả thì mới tránh cho cỗ xe khỏi đi vào những ngã rẽ rủi ro vốn luôn luôn tồn tại thường trực trên con đường đi tới.

Bố trí cán bộ thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ:

Một số vụ án kinh tế lớn trong thời gian vừa qua có liên quan đến cán bộ NHTM đều có sự tiếp tay của một số cán bộ ngân hàng cùng với khách hàng làm giả hồ sơ vay, hay nâng giá tài sản thế chấp, cầm cố lên quá cao so với thực tế để rút tiền ngân hàng.

Đạo đức của cán bộ là một trong các yếu tố tối quan trọng để giải quyết vấn đề hạn chế rủi ro tín dụng. Một cán bộ kém về năng lực có thể bồi dưỡng thêm, nhưng một cán bộ tha hóa về đạo đức mà lại giỏi về mặt nghiệp vụ thì thật vô cùng nguy hiểm khi được bố trí trong công tác tín dụng.

Thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay:

Các ngân hàng thường có thói quen tập trung nhiều công sức cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơ là quá trình kiểm tra, kiểm soát dòng vốn sau khi cho vay. Khi ngân hàng cho vay thì khoản cho vay cần phải được quản lý một cách chủ động để đảm bảo sẽ được hoàn trả. Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Việc theo dõi hoạt động của khách hàng vay nhằm tuân thủ các điều khoản đề ra trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng nhằm tìm ra những cơ hội kinh doanh mới và mở rộng cơ hội kinh doanh. Tuy nhiên trong thời gian qua các NHTM chưa thực hiện tốt công tác này. Điều này một phần do yếu tố tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng của cán bộ ngân hàng, một phần do hệ thống thông

tin quản lý phục vụ kinh doanh tại các doanh nghiệp quá lạc hậu, không cung cấp được kịp thời, đầy đủ các thông tin mà NHTM yêu cầu.

Ngân hàng quá chú trọng đến lợi tức, đặt mong muốn về lợi tức cao hơn các khoản vay lành mạnh, do vậy rủi ro các khoản vay càng cao

Sự cạnh tranh không lành mạnh với các ngân hàng khác để mong muốn có tỷ trọng cho vay nhiều hơn. Cạnh tranh không lành mạnh ở đây có thể hiểu rằng các ngân hàng đã bỏ qua một số bước kiểm tra thẩm định các khoản cho vay, hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng, đáp ứng nhu cầu khách hàng... Nhằm lôi kéo khách hàng.

Tóm lại, rủi ro tín dụng có thể phát sinh do rất nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan. Các biện pháp phòng chống rủi ro có thể nằm trong tầm tay của các NHTM nhưng cũng có những biện pháp vượt ngoài khả năng của riêng từng ngân hàng, liên quan đến vấn đề nội tại của bản thân nền kinh tế đang chuyển đổi, đang định hướng mô hình phát triển ở Việt Nam. Trong phạm vi tầm tay của các ngân hàng, rủi ro tín dụng phụ thuộc vào năng lực của bộ phận tín dụng trong việc phát hiện và hạn chế rủi ro từ lúc xem xét quyết định cho vay cũng như trong suốt thời gian vay. Năng lực cấp tín dụng phụ thuộc vào chuyên môn của cán bộ tín dụng và nhân viên của họ và các nguồn lực của ngân hàng về nhân sự cũng như về cơ sở vật chất. Do vậy biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng sâu sắc nhất vẫn là các biện pháp liên quan đến việc đào tạo, bố trí cán bộ và cơ chế kiểm tra, giám sát hành vi của cán bộ trong quá trình xử lý công việc. Thực hiện tốt các biện pháp này có thể cho rằng con đường quản lý rủi ro tín dụng của ngành ngân hàng coi như đã đi được hơn một nửa.

1.4.3 Nguyên nhân từ phía khách hàng vay

Sử dụng vốn không đúng mục đích, không có thiện chí trong việc trả nợ vay:
Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi. Số lượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản không nhiều. Tuy nhiên những vụ việc phát sinh lại hết sức nặng nề, liên quan đến uy tín của các cán bộ, làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác.

Khả năng quản lý kinh doanh kém:

Khi các doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mở rộng quy mô kinh doanh, đa phần là tập trung vốn đầu tư vào tài sản vật chất chứ ít doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách quản lý, đầu tư cho bộ máy giám sát kinh doanh, tài chính, kế toán theo đúng chuẩn mực. Quy mô kinh doanh phình ra quá to so với tư duy quản lý là nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

Tình hình tài chính doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch:

Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam. Ngoài ra, thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất. Khi cán bộ ngân hàng lập các bản phân tích tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp, thường thiếu tính thực tế và xác thực. Đây cũng là nguyên nhân vì sao ngân hàng vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng.

1.5 Hạn chế rủi ro tín dụng của NHTM

1.5.1 Khái niệm hạn chế rủi ro tín dụng

Hạn chế rủi ro tín dụng được hiểu là việc ngăn ngừa khả năng rủi ro tín dụng xảy ra, nếu rủi ro tín dụng đã xảy ra thì xử lý tổn thất một cách hữu hiệu nhất, sử dụng tổ hợp các biện pháp ngân hàng áp dụng nhằm giảm thiểu đến mức thấp nhất các rủi ro.

Để hạn chế RRTD ngân hàng cần xây dựng chính sách tín dụng an toàn và hiệu quả nhằm mục tiêu quản lý tốt dư nợ và RRTD.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần phải thực hiện tốt quy trình tín dụng nội bộ, bao gồm những nội dung như: xây dựng hệ thống thông tin tín dụng bảo đảm, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, hoàn thiện đo lường lượng hóa rủi ro tín dụng, tăng cường kiểm tra, giám sát, quản lý nợ vay, thực hiện phân loại và trích lập dự phòng

rủi ro tín dụng để xử lý nợ, tổ chức thực hiện có hiệu quả công tác xử lý thu hồi nợ có vấn đề, sử dụng các công cụ hỗ trợ. Thực hiện tốt quy trình tín dụng sẽ giúp ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng và giảm thiểu rủi ro tín dụng, hạn chế được tổn thất tín dụng khi rủi ro xảy ra. Đồng thời ngân hàng cần thực hiện tốt kiểm soát, kiểm tra nội bộ một cách hiệu quả nhằm đảm bảo quy trình tín dụng được thực hiện nghiêm túc.

1.5.2 Chỉ tiêu đánh giá hạn chế rủi ro tín dụng

1.5.2.1 Chỉ tiêu định lượng

Chỉ tiêu 1: Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ

Nợ quá hạn là khoản nợ mà khách hàng không trả được khi đã đến hạn thỏa thuận ghi trên hợp đồng tín dụng

Nợ quá hạn phát sinh khi khoản nợ cho vay đến hạn mà khách hàng không hoàn trả được toàn bộ hay một phần tiền gốc hoặc tiền lãi. Nợ quá hạn thường là biểu hiện yếu kém về tài chính của khách hàng và là dấu hiệu rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng ngân hàng, nợ quá hạn phát sinh là không thể tránh khỏi, nhưng nếu nợ quá hạn vượt quá tỷ lệ cho phép sẽ dẫn đến mất khả năng thanh toán của ngân hàng.

Chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn như sau:

$$\text{Tỷ lệ NQH} = \frac{\text{Số dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này gián tiếp cho thấy quy mô của các khoản vay có vấn đề của ngân hàng. Nếu tỷ lệ này lớn, chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng là kém, ngân hàng phải xem xét lại khả năng đánh giá lại các khoản vay của mình, đánh giá lại quy trình thủ tục cho vay, đặc biệt xem xét lại khả năng thực hiện nhiệm vụ của cán bộ tín dụng.

Theo quy định của ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các ngân hàng có tỷ lệ dự nợ quá hạn trên 7% thì là các ngân hàng yếu kém. Ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn nhỏ hơn 5% là ngân hàng có nghiệp vụ tín dụng tốt, chất lượng cho vay cao.

Tuy nhiên, ta cũng phải nhận thức rõ ràng hai vấn đề dường như trái ngược nhau: thứ nhất, chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn có thể thấp, có thể giảm đi qua các năm

nhưng là do dư nợ của ngân hàng tăng nhanh chóng (nợ quá hạn của ngân hàng có thể vẫn tăng đều đặn). Nếu ngân hàng quá tin tưởng vào chỉ tiêu này cho rằng rủi ro tín dụng đối với ngân hàng là không đáng kể khi chỉ tiêu này thấp thì rất nguy hiểm. Bởi vì rất có thể việc mở rộng quy mô cho vay của ngân hàng không gắn liền với việc nâng cao chất lượng sẽ làm cho rủi ro của khoản vay mới đó trong tương lai mới bộc lộ. Thứ 2, nợ quá hạn chưa hẳn đã là tổn thất của ngân hàng, đây vẫn là chỉ tiêu gián tiếp. Bởi vì không phải tất cả các khoản nợ quá hạn đều dẫn đến rủi ro.

Chỉ tiêu 2:

$$\text{Khả năng mất vốn} = \frac{N \text{ quá hn không có kh năng thu hi}}{D \text{ n quá hn}} \times 100\%$$

Đây là chỉ tiêu trực tiếp phản ánh rủi ro, ảnh hưởng đến thu nhập của ngân hàng. Nó cho thấy trong một đồng nợ quá hạn thì có bao nhiêu đồng tổn thất tức là không có khả năng thu hồi. Nói cách khác, chỉ tiêu này phản ánh mức độ có thể gây ra rủi ro trong số nợ quá hạn của ngân hàng

Chỉ tiêu 3: Chỉ tiêu phản ánh nợ xấu

Để hình thành nợ xấu, NHTM đã phân loại nợ thành 5 nhóm:

Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) : bao gồm các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn.

Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) : các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) : các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.

Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) : các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là khả năng tổn thất cao.

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) : là các khoản được đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

Nợ xấu là các khoản thuộc các nhóm 3, 4, 5 và được xác định:

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

Tỷ lệ nợ xấu cho biết trong 100 đồng tổng dư nợ thì có bao nhiêu đồng là nợ xấu, chính vì vậy tỷ lệ nợ xấu là một chỉ tiêu cơ bản đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn, vốn của ngân hàng lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà là nguy cơ mất vốn.

Chỉ tiêu 4: Tỷ lệ dự phòng tổn thất tín dụng

$$\text{Tỷ lệ dự phòng tổn thất tín dụng} = \frac{\text{Giá trị dự phòng tổn thất trong kỳ}}{\text{Doanh số cho vay trong kỳ}} \times 100\%$$

Theo Quyết định số: 18/2007/QĐ-NHNN sửa đổi bổ sung Quyết định số: 493/2005/QĐ-NHNN thì tỷ lệ trích lập dự phòng cho từng nhóm nợ như sau:

- Nhóm 1: 0%
- Nhóm 2: 5%
- Nhóm 3: 20%
- Nhóm 4: 50%
- Nhóm 5: 100%

Số tiền dự phòng cụ thể phải được tính theo công thức sau:

$$R = \max \{0, (A - C)\} * r$$

Trong đó: R: số tiền dự phòng cụ thể phải trích.

A: số dư nợ gốc của khoản nợ.

C: giá trị khấu trừ của tài sản đảm bảo.

r: tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể.

Dự phòng chung: Tổ chức tín dụng thực hiện trích lập và duy trì dự phòng chung bằng 0.75% tổng giá trị của các khoản nợ từ Nhóm 1 đến Nhóm 4 quy định tại Điều 6 hoặc Điều 7 Quyết định số: 493/2005/QĐ-NHNN.

Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ rủi ro càng cao vì dự phòng trích lập sẽ làm tăng chi phí của Ngân hàng dẫn đến lợi nhuận giảm thậm chí có thể dẫn tới thua lỗ cho Ngân hàng.

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng cho vay trong kỳ thì ngân hàng bỏ ra bao nhiêu đồng dự phòng tổn thất. Tùy theo cấp độ rủi ro mà tổ chức tín dụng phải trích lập DPRR từ 0 đến 100% giá trị của từng khoản vay. Như vậy nếu một ngân

hàng có danh mục cho vay càng rủi ro thì tỷ lệ trích lập dự phòng cũng sẽ càng cao. Thông thường tỷ lệ này dao động trong khoảng từ 0 đến 5%.

1.5.2.2 Chỉ tiêu định tính

- *Tuân thủ các quy định pháp lý cho vay:*

Là các quy định điều chỉnh quan hệ phát sinh giữa các chủ thể khi tham gia hoạt động cho vay ngân hàng. Nó có ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động cho vay của ngân hàng, quy định tính chất, quy mô cho vay của ngân hàng, có vai trò rất lớn đối với trạng thái rủi ro và an toàn trong hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

- *Kết cấu dư nợ tín dụng:*

Dựa vào kết cấu dư nợ tín dụng có thể xác định mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng cao hay thấp. Nếu kết cấu dư nợ quá tập trung vào một số khách hàng hay lĩnh vực nhất định thì mức độ rủi ro sẽ lớn hơn do tập trung vốn. Ta có thể đánh giá được mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng là cao hay thấp dựa vào kết cấu dư nợ tín dụng, kết hợp với phân tích các yếu tố liên quan đến khách hàng, thị trường của ngân hàng.

- *Các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng:*

Nếu chỉ dựa vào một phương pháp truyền thống để đánh giá rủi ro tín dụng thì ngân hàng vừa mất thời gian, tốn kém, lại không khách quan. Hiện nay các ngân hàng đã sử dụng các mô hình hình cho điểm khách hàng để lượng hóa rủi ro tín dụng của người vay, nó cho phép xử lý nhanh chóng một khối lượng các đơn xin vay, với chi phí thấp lại khách quan. Do đó góp phần tích cực trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng. Các mô hình cho điểm tín dụng sử dụng các số liệu phản ánh những đặc điểm của người vay để lượng hóa xác suất vỡ nợ cũng như phân loại người vay. Để sử dụng các mô hình này, các nhà quản lý phải xác định được các tiêu chí về kinh tế và tài chính liên quan đến rủi ro tín dụng đối với từng nhóm khách hàng cụ thể.

1.5.3 Nhân tố ảnh hưởng tới hạn chế rủi ro tín dụng

1.5.3.1 Nhân tố chủ quan

❖ Chính sách tín dụng và quy trình tín dụng của ngân hàng

Hoạt động tín dụng là hoạt động phức tạp, đòi hỏi sự kết hợp của nhiều bộ phận và được giám sát chặt chẽ, đảm bảo tính hiệu quả của chính sách và quy trình cho vay. Mỗi ngân hàng phải có chính sách tín dụng cụ thể mô tả toàn bộ các loại hình tín dụng mà ngân hàng cho là cần thiết để duy trì sự phát triển lành mạnh cũng như để đáp ứng tốt nhu cầu tín dụng.

Chính sách tín dụng phải xác định rõ trách nhiệm, thẩm quyền ra quyết định của từng cán bộ và ban thẩm định tín dụng trong việc xét duyệt đơn vay. Định hướng với việc đánh giá và sử dụng tài sản đảm bảo, tiêu chuẩn đối với danh mục cho vay ngân hàng. Đồng thời cũng phải rõ ràng loại hình cho vay mà ngân hàng cần hạn chế thực hiện. Một chính sách cho vay rõ ràng sẽ mang lại nhiều lợi thế và thuận lợi cho ngân hàng.

Quy trình phân tích tín dụng do Ban giám đốc ngân hàng xây dựng một cách chi tiết và quán triệt xuống từng Chi nhánh, cán bộ ngân hàng. Cán bộ tín dụng phải thực hiện theo đúng quy trình sản xuất kinh doanh, thẩm định dự án cho vay, mục đích vay...

Ngân hàng xây dựng quy trình kiểm tra, khen thưởng và kỷ luật đối với các cán bộ tín dụng. Do rủi ro là tất yếu của quá trình kinh doanh, ngân hàng còn xây dựng chính sách chung sống cùng rủi ro: hạn chế rủi ro, chấp nhận rủi ro, khai thác hoặc thanh lý nợ quá hạn, nợ khó đòi hoặc nợ có vấn đề, xây dựng quỹ dự phòng để bù đắp tổn thất.

❖ Chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên ngân hàng

Cán bộ tín dụng, các cấp quản lý của ngân hàng là một trong những yếu tố quan trọng quyết định đến việc hạn chế rủi ro tín dụng có thành công hay không. Bởi vì họ là những người trực tiếp vận dụng những chính sách, mô hình của ngân hàng vào các hoạt động thường ngày của ngân hàng.

Chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp là hai mặt của chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên ngân hàng hiện nay. Cán bộ tín dụng với trình độ chuyên môn nghiệp vụ giỏi, được đào tạo cơ bản, cọ xát với thực tế sẽ tư vấn cho khách hàng, đưa ra được chính sách tín dụng phù hợp, quy trình tín dụng chặt chẽ và thực hiện tốt tất cả nội dung có hiệu quả. Từ đó giúp ngân hàng tránh được những sai sót, hạn chế rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, yếu tố đạo đức nghề nghiệp của cán bộ nhân viên cũng là một trong những yếu tố rất quan trọng, với môi trường làm việc trực tiếp làm việc với đồng tiền không tránh khỏi những cám dỗ, họ dễ nảy sinh hành vi làm lợi cá nhân. Ngân hàng cần phải quan tâm.

❖ *Hệ thống thông tin trong và ngoài ngân hàng*

Thông tin là một công cụ quan trọng, để có được một quyết định đúng đắn, nhanh chóng, kịp thời. Thông tin giúp xác định một món vay có hiệu quả hay không. Ngân hàng có thể lấy thông tin từ hệ thống nội bộ ngân hàng thông qua bộ phận lưu trữ hồ sơ khách hàng. Hệ thống này giúp ngân hàng đưa ra quyết định đúng đắn và kịp thời, đồng thời giúp ngân hàng giám sát món vay hiệu quả, phát hiện sớm rủi ro.

Nguồn thông tin bên ngoài qua các trung tâm thông tin, trung tâm xếp hạng doanh nghiệp là rất rộng lớn. Qua tiếp xúc với các chủ nợ khác, ngân hàng nắm bắt rõ khách hàng của mình. Việc này giúp ngân hàng dễ dàng định hướng khi cho vay hạn chế, giảm thiểu rủi ro.

❖ *Công tác thẩm định tín dụng của ngân hàng*

Quy trình tín dụng bao gồm tất cả các bước từ khi món vay xuất hiện đến khi món vay được giải ngân, ngân hàng thu hồi đủ cả vốn và lãi của khoản vay đó. Và công tác thẩm định tín dụng là bước đầu tiên trong quy trình tín dụng vì vậy nó cần chặt chẽ, linh hoạt và chính xác tạo điều kiện cơ bản, cần thiết giúp nhân viên tín dụng làm tốt hơn công việc của mình.

❖ *Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ*

Kiểm tra kiểm soát nội bộ là công tác có ý nghĩa quan trọng đối với việc hạn chế rủi ro tín dụng. Cán bộ kiểm soát cần thực hiện tốt công tác: kiến nghị với

giám đốc trong mọi vấn đề có liên quan khiếu nại và tố cáo, theo dõi đơn đốc báo cáo định kỳ. Đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng của NHTM từ đó hạn chế rủi ro tín dụng hiệu quả.

1.5.3.2 Nhân tố khách quan

❖ Nhân tố thuộc về khách hàng

Hoạt động tín dụng của ngân hàng đưa ra nhằm phục vụ khách hàng, bởi vậy bản thân ngân hàng không thể tự hạn chế rủi ro tín dụng mà cần có sự hợp tác về phía khách hàng. Trình độ năng lực quản lý của khách hàng ảnh hưởng trực tiếp tới việc thực thi phương án kinh doanh, dẫn đến ảnh hưởng đến việc trả nợ ngân hàng. Năng lực tài chính của khách hàng đóng vai trò quyết định tới việc trả nợ ngân hàng. Bên cạnh đó, phẩm chất đạo đức tốt, vị trí xã hội cũng quan trọng không kém mặc dù không chắc chắn rằng khách hàng không cố tình lừa đảo ngân hàng hay trong việc trả nợ. Tất cả tạo nên các nhân tố ảnh hưởng lớn tới việc hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng.

❖ Nhân tố môi trường

Ngân hàng là một doanh nghiệp đặc biệt, hoạt động và chịu nhiều nhân tố thuộc về môi trường kinh tế- xã hội, chính trị nói chung. Hoạt động tín dụng của ngân hàng không bị bó hẹp trong bất kỳ ngành nghề nào, vì vậy việc hạn chế rủi ro tín dụng chịu tác động từ rất nhiều yếu tố khách quan.

Môi trường chính trị ổn định, bền vững sẽ tạo cho ngân hàng nói riêng và doanh nghiệp nói chung yên tâm kinh doanh, và có hiệu quả, ngược lại nếu kinh tế, môi trường luôn bất ổn thì ngân hàng khó có thể hạn chế rủi ro. Một nền kinh tế với đa dạng các ngành nghề kinh tế giúp ngân hàng phân tán được rủi ro trong hoạt động tín dụng, đồng thời tạo điều kiện cho các công cụ nhằm đo lường hay các công cụ lượng hóa nhằm hạn chế rủi ro tín dụng ra đời và phát triển.

Không chỉ có môi trường kinh tế, chính trị ảnh hưởng đến hạn chế rủi ro tín dụng mà ngay cả môi trường pháp luật cũng có những ảnh hưởng nhất định. Đối với ngành kinh tế nhạy cảm, hệ thống pháp luật cần phải đảm bảo đầy đủ, chính xác, bám sát với thực tế, việc thi hành pháp luật phải đảm bảo nghiêm minh. Ngân

hàng cần phải giám sát, điều chỉnh kịp thời theo pháp luật nhằm phát hiện sớm các dấu hiệu mất an toàn trong hoạt động ngân hàng.

Như vậy hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng chịu ảnh hưởng từ nhiều phía, không chỉ từ bản thân mà còn từ phía khách hàng và môi trường hoạt động của ngân hàng, đặc biệt là môi trường kinh tế. Với vai trò trung gian, tự bản thân ngân hàng phải đưa ra những chính sách, biện pháp thích hợp dựa trên việc khắc phục những nhân tố ảnh hưởng tới hạn chế rủi ro tín dụng để đảm bảo hoạt động hiệu quả, và an toàn.

CHƯƠNG 2:**THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG****2.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh
Hải Phòng****2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.**

Tên tổ chức: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín

Tên viết tắt: SACOMBANK (SCB)

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

- Với xuất phát điểm là một Ngân hàng nhỏ ra đời trong giai đoạn khó khăn của đất nước, vốn điều lệ của Sacombank tại thời điểm năm 1991 là 3 tỉ đồng và Ngân hàng hoạt động chủ yếu tại các quận vùng ven thành phố Hồ Chí Minh. Đến cuối năm 2011 vốn điều lệ đã tăng lên là 10.710 tỷ đồng.

- Tính đến năm 2012 tổng tài sản đạt khoảng 165.000 tỷ đồng, tăng 18% so với năm 2011. Vốn chủ sở hữu đạt khoảng 18.300 tỷ đồng (gồm lợi nhuận chưa phân phối năm 2012). Trong đó, vốn điều lệ đạt 14.176 tỷ đồng (tăng 32% so năm trước), tổng nguồn vốn huy động đạt khoảng 143.500 tỷ đồng, tổng dư nợ cho vay đạt khoảng 91.500 tỷ đồng (tăng 17% so với năm 2011). Lợi nhuận trước thuế đạt 3.400 tỷ đồng, tăng 24% so với năm 2011. Tỷ lệ phân phối cổ tức từ 13% – 16% vốn cổ phần, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) đạt trên 9%.

- Ngày 12/07/2006 Sacombank là Ngân Hàng đầu tiên chính thức niêm yết cổ phiếu trên Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố HCM (nay là Sở Giao Dịch Chứng Khoán thành phố HCM), đây là một sự kiện rất quan trọng và ý nghĩa cho sự phát triển của thị trường vốn Việt Nam, cũng như tạo tiền đề cho việc niêm yết của các Ngân hàng thương mại cổ phần khác.

- Ngày 16/05/2008 Sacombank cũng là ngân hàng Việt Nam tiên phong công bố hình thành và hoạt động theo mô hình Tập đoàn tài chính tư nhân với 11 công ty thành viên và 369 phòng giao dịch, gồm các chi nhánh cấp 1,2,3,4 và các phòng giao dịch phân bố khắp 3 miền.

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

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

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

2.1.2 Sự hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Hải Phòng

- Tên đầy đủ: Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín- Chi nhánh Hải phòng

- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín-Chi nhánh Hải phòng thành lập trên cơ sở 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 ngày 15/12/2006 địa điểm trụ sở chính tại 62-64 phố Tôn Đức Thắng, phường Trần Nguyên Hãn, quận Lê Chân. TP Hải Phòng.

- Chi nhánh có 4 phòng nghiệp vụ bao gồm: Phòng cá nhân, phòng Doanh nghiệp, phòng Hỗ trợ, phòng Hành chính- kế toán.

- Có 5 phòng giao dịch trực (PGD) thuộc được mở tại các quận Hồng Bàng, Ngô Quyền, huyện Thủy Nguyên bao gồm: PGD Tam Bạc, PGD Văn Cao, PGD

Hoa Phượng, PGD Lạc Viên, PGD Thủy Nguyên. Tất cả các PGD và Phòng nghiệp vụ đều có các trưởng phó phòng và phụ trách quản lý.

- Các PGD được lần lượt bắt đầu khai trương từ năm 2007, bao gồm:
 - PGD Tam Bạc: khai trương ngày 06/08/2007.
 - PGD Lạch Tray khai trương ngày: 10/07/2008 và ngày 14/09/2011 đổi tên thành PGD Văn Cao.
 - Trong năm 2010, Chi nhánh khai trương 03 PGD bao gồm: PGD Lạc Viên vào ngày (10/04/2010); PGD Hoa Phượng (28/07/2010); PGD Thủy Nguyên (24/12/2010).
- Cơ cấu nhân sự của Chi nhánh Hải Phòng, từ ngày đầu thành lập có 33 nhân sự, đứng đầu là: Ông Hoàng Hải Vương – Giám đốc Chi nhánh và Ông Mai Hùng Dũng: Phó Giám đốc Chi nhánh, với 03 Phòng nghiệp vụ và 01 Bộ phận. Sau 06 năm hình thành và phát triển, số nhân sự của Sacombank Hải Phòng tính đến thời điểm hiện tại có 113 cán bộ nhân viên, trong đó gồm 47 nam và 66 nữ, CBNV có trình độ thạc sỹ là 9,15%, đại học cao đẳng chiếm 73,15%, trung cấp và lao động phổ thông chiếm 17,7%.

2.1.2.1 Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank- Chi nhánh Hải phòng

- **Chức năng:**
 - Ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Ngân hàng là huy động vốn 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:
 - Chi nhánh Hải Phòng là một tổ chức có tư cách pháp nhân. Là Chi nhánh cấp 4 của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín hoạt động theo pháp lệnh của Ngân Hàng Nhà nước.
 - Huy động vốn: nhận tiền gửi của khách hàng bằng tiền VNĐ, ngoại tệ và vàng.
 - Sử dụng vốn: cung cấp tín dụng, đầu tư, hùn vốn kinh doanh bằng đồng VNĐ, ngoại tệ và vàng

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

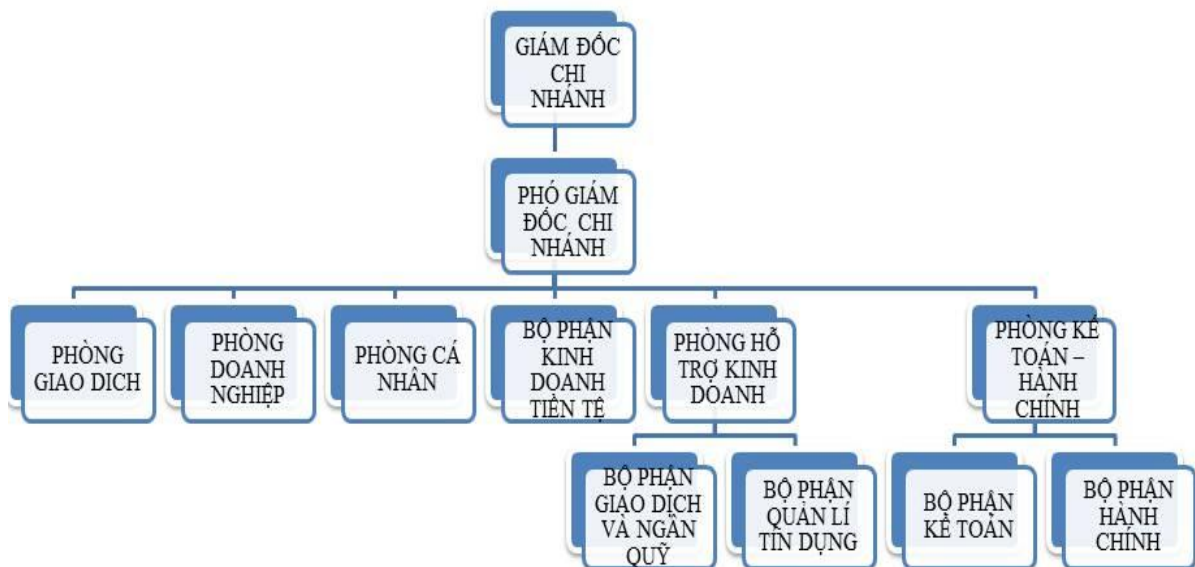
- Kinh doanh ngoại tệ và vàng
- Phát hành, thanh toán thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ.

• **Nhiệm vụ:**

- Làm cầu nối nền tài chính quốc gia và nền tài chính quốc tế.
- Làm công cụ Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.
- Làm cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường.
- Làm nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế.

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

Sơ đồ 2.1: Bộ máy chi nhánh trong nước



Nguồn: Sơ đồ bộ máy chi nhánh của Sacombank

➤ **Bộ phận kinh doanh.**

❖ **Chức năng:**

• Tiếp thị: Quản lý, thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể; Tiếp thị và quản lý khách hàng; Chăm sóc khách hàng; Chức năng khác.

- Thẩm định: Thẩm định các hồ sơ cấp tín dụng.

❖ **Nhiệm vụ:**

- Tiếp thị: Quản lý, thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể; Tiếp thị và quản lý khách hàng; chăm sóc khách hàng; chức năng khác: thực hiện thủ tục khi khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ và hướng dẫn khách hàng bổ túc hồ sơ, tài liệu để hoàn chỉnh hồ sơ.

- Thẩm định hồ sơ cấp tín dụng:

- Phối hợp với cán bộ được giao chức năng tiếp thị trong quá trình tiếp xúc khách hàng để xác minh tình hình sản xuất kinh doanh và khả năng quản lý của khách hàng.

- Nghiên cứu hồ sơ phương án vay vốn và tài sản đảm bảo của khách hàng.

- Phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng và cơ cấu lại các hồ sơ tín dụng.

- Báo cáo, đánh giá chất lượng thẩm định tại Phòng giao dịch.

➤ **Bộ phận hỗ trợ.**

❖ Chức năng:

Xử lý giao dịch; quản lý tín dụng; quản lý công tác kế toán quỹ.

❖ Nhiệm vụ:

- Xử lý giao dịch: Thực hiện các tác nghiệp liên quan đến tiền gửi và tiền vay, chuyển tiền, vàng - ngoại tệ, cổ phần, thẻ và các dịch vụ thanh toán quốc tế.

- Quản lý tín dụng.

- ✓ Hỗ trợ công tác tín dụng: Thực hiện thủ tục đảm bảo tiền vay, tiếp nhận tài sản đảm bảo, quản lý hệ thống kho hàng cầm cố của Sacombank và nhân sự phụ trách kho hàng cầm cố.

- ✓ Kiểm soát tín dụng.

- Kiểm soát lại hồ sơ cấp tín dụng

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

- ✓ Quản lý nợ.

- Quản lý danh mục cho vay, bảo lãnh theo danh mục ngành nghề kinh doanh, loại hình cho vay, hạn mức tín dụng,... theo chính sách tín dụng của Ngân hàng trong từng thời kì và đề xuất biện pháp thích hợp để hạn chế rủi ro, nâng cao hiệu quả.

- Theo dõi và báo cáo về tình hình thu vốn, lãi của phòng giao dịch và diễn biến của từng món vay.

- 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.

- Đề xuất biện pháp thực hiện việc thu các khoản nợ trễ hạn, nợ quá hạn, nợ xấu.

❖ Quản lý công tác kế toán và quỹ

• Công tác kế toán

- Quản lý chi phí điều hành của Phòng giao dịch.

- Thực hiện kiểm soát hoạt động hoạch toán kế toán của phòng giao dịch.

- Tổ chức lưu trữ, bảo quản chứng từ kế toán trong khi chờ chuyển về Chi nhánh theo quy định.

• Công tác kho quỹ.

- Quản lý điều hành thanh khoản tại đơn vị theo quy định.

- Thực hiện công tác thu chi tiền mặt, vàng, chứng từ có giá theo quy định.

- Kiểm đếm, đóng góp đúng tiêu chuẩn tiền mặt tồn quỹ một cách kịp thời.

- Thực hiện kiểm kê tồn quỹ theo quy định.

- Đảm bảo tuyệt đối an toàn kho quỹ.

- Bảo quản và sử dụng khuôn dấu của phòng giao dịch theo đúng quy định.

2.2 Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.

2.2.1 Tình hình huy động vốn

Huy động vốn là hoạt động quan trọng của ngân hàng, nó là một trong những cơ sở quan trọng để tiến hành những hoạt động kinh doanh khác của ngân

hàng, và quyết định đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Với vị trí đã tạo dựng qua nhiều năm, chi nhánh cũng đã hoàn thành khá tốt công tác huy động vốn theo kế hoạch, đã xây dựng góp phần lớn vào thành tích huy động vốn chung của toàn ngân hàng Sacombank.

Bảng 2.1: Huy động vốn theo kì hạn và theo loại tiền của Sacombank

Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng số dư tiền gửi	753000		684000		1045000	
Theo kì hạn						
Không kì hạn	196426,71	26,09	189263,51	27,67	198726,06	19,02
Có kì hạn	556573,29	73,91	494736,49	72,33	846273,94	80,98
Theo loại tiền						
VND	474000	62,95	416000	60,82	910000	87,08
Ngoại tệ và vàng	279000	37,05	268000	39,18	135000	12,92

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Sacombank Hải Phòng năm 2010- 2012

Qua bảng trên ta thấy nguồn vốn huy động có sự biến động qua 3 năm. Năm 2011 giảm so với năm 2010 và tăng với tốc độ khá cao vào năm 2012 với tốc độ là 1,5 lần so với năm 2011 và hoàn thành vượt kế hoạch. Năm 2010 là năm nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi sau khủng hoảng nhưng việc cắt giảm hỗ trợ của Chính phủ thông qua lãi suất đã làm ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động của các doanh nghiệp cũng như ngân hàng. Với tình hình nền kinh tế bất ổn cũng như những biến động của các chính sách tiền tệ, do vậy một số ngân hàng thương mại đã phải điều chỉnh mục tiêu kinh doanh, Sacombank cũng là một trong những ngân hàng đó.

Thêm vào đó với sự mất giá của VND và lên giá của USD, vàng cùng với sự sôi sục 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 VNĐ rất khó khăn và chỉ đạt 76% kế hoạch điều chỉnh, giảm 93 tỷ đồng so với năm 2009. Những khó khăn tồn tại ở năm 2010 còn tiếp diễn ở năm 2011, tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế đất nước chậm lại, lạm phát tăng cao, mất giá của đồng tiền so với các nước trong khu vực, chỉ số chứng khoán cũng đi xuống nhanh nhất trong các nước. Do vậy công tác huy động vốn của ngân hàng càng trở nên khó khăn, khách hàng rút tiền chuyển sang đầu tư vàng và bất động sản. Ngân hàng chỉ hoàn thành được 66% kế hoạch, giảm 69 tỷ đồng so đầu năm, huy động VNĐ hoàn thành được 55% kế hoạch điều chỉnh. Năm 2012 tình hình khả quan hơn với kết quả là hoàn thành được 123% kế hoạch, tăng 360 tỷ đồng so năm 2011 trong bối cảnh chính phủ thực hiện thắt chặt tiền tệ, kiểm chế lạm phát. Đã thể hiện những nỗ lực của toàn ngân hàng trong công tác huy động vốn, thực hiện tốt các chương trình định hướng của toàn ngân hàng, triển khai các chương trình đặc thù rất hợp với thị hiếu của người dân.

2.2.2 Hoạt động cho vay

Để tiến hành các nghiệp vụ cơ bản ngân hàng phải huy động vốn tuy nhiên vấn đề sử dụng vốn mới là khâu cuối cùng quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng qua đó thúc đẩy hoạt động huy động huy động vốn có hiệu quả. Hoạt động tín dụng bao giờ cũng là một hoạt động quan trọng và chiếm vị trí chủ đạo trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong những năm gần đây, ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã tác động xấu đến hoạt động của ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng. Nhận thức được những biến động và khó khăn đó, trong quá trình hoạt động ngân hàng luôn thực hiện đúng quy trình thẩm định, kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay để góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Hoạt động cho vay của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng được thể hiện cụ thể qua những số liệu sau:

Bảng 2.2: Bảng cơ cấu dư nợ phân theo thời hạn vay của Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng số dư cho vay	685737,50		665060,58		620880,94	
Cho vay ngắn hạn	405208,14	59,09	358515,98	53,91	343057,85	55,25
Cho vay bằng VND	374677,14	92,47	349726,56	97,55	322840,98	94,11
Cho vay bằng ngoại tệ	30531,00	7,53	8789,42	2,45	20216,87	5,89
Cho vay trung hạn	171914,49	25,07	205519,41	30,90	177275,37	28,55
Cho vay bằng VND	169619,55	98,67	204533,00	99,52	177275,37	100
Cho vay bằng ngoại tệ	2294,94	1,33	986,41	0,48		0,00
Cho vay dài hạn	108614,87	15,84	101025,19	15,19	100547,72	16,2
Cho vay bằng VND	85511,27	78,73	75868,93	75,10	75391,46	74,98
Cho vay bằng ngoại tệ	23103,60	21,27	25156,26	24,90	25156,26	25,02

Nguồn: Bảng cân đối quy đổi Sacombank Hải Phòng năm 2010- 2012

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng số dư cho vay qua 3 năm có xu hướng giảm: năm 2010 đạt 685737,5 triệu đồng; năm 2011 đạt 665060,58 triệu đồng, giảm 20676,92 triệu đồng tương ứng với giảm 3,02% so với năm 2010; năm 2012 đạt 620880,94 triệu đồng, giảm 44179,64 triệu đồng tương ứng với giảm 6,64% so với năm 2011; cho vay bằng VND chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu các khoản vay và chủ yếu là cho vay ngắn hạn (chiếm >50%). Năm 2010 mặc dù tăng 156 tỷ đồng so năm 2009 nhưng chỉ thực hiện được 87.2% kế hoạch, nguyên nhân là do công tác điều hành thanh khoản của ngân hàng vào cuối năm gặp khó khăn nên ảnh hưởng tới kế hoạch tăng trưởng tín dụng, trong khi cơ cấu lại khách hàng và danh mục cho vay theo định hướng giảm quy mô cấp tín dụng đối với nhóm khách hàng lớn sử dụng phương pháp cho vay cầm cố hàng hóa. Đến năm 2011 tăng trưởng tín dụng giảm chỉ thực hiện được 77% kế hoạch, do công tác huy động vốn của Ngân hàng giảm làm ảnh hưởng đến công tác tăng trưởng tín dụng, sự bất ổn của nền

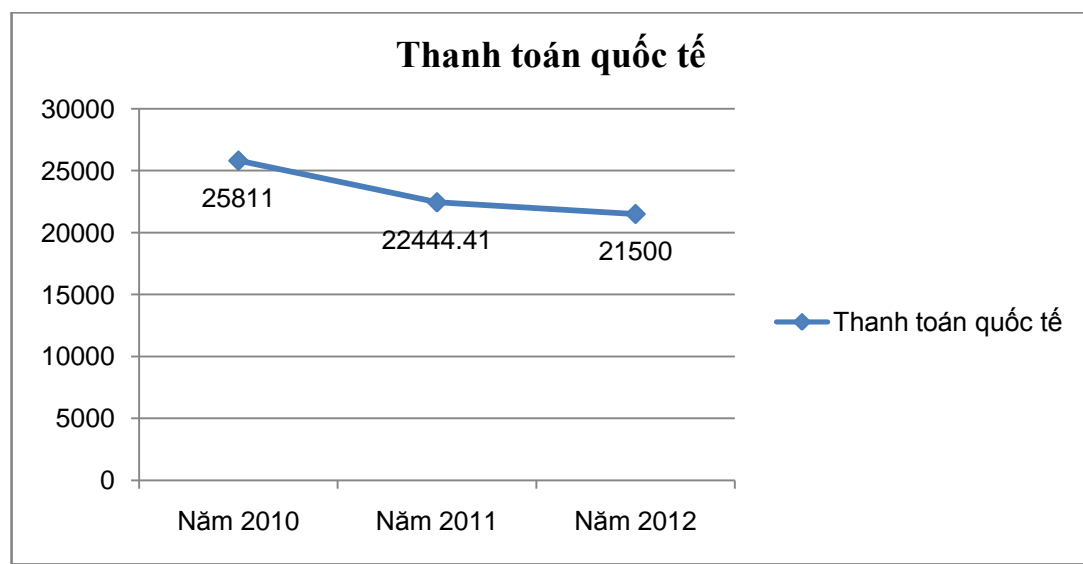
kinh tế như hiện tượng đồng loạt tăng giá đối với các mặt hàng thiết yếu như điện, nước, nhiên liệu, khủng hoảng kinh tế của tập đoàn nhà nước, các chính sách tiền tệ... làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của doanh nghiệp và trong lĩnh vực tiền tệ, nhân sự tín dụng có sự biến động nhiều do công tác định biên nhân sự và bổ sung cho các phòng giao dịch, hơn nữa nhân sự mới tuyển dụng nhiều nên hạn chế kinh nghiệm cũng như kỹ năng chăm sóc khách hàng. Năm 2012 tăng trưởng tín dụng tiếp tục giảm (thực hiện được 75% kế hoạch) do ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế nên công tác tăng trưởng tín dụng của Ngân hàng liên tục giảm.

2.2.3 Các hoạt động kinh doanh khác

2.2.3.1 Thanh toán quốc tế

Hình 2.1: Tốc độ tăng trưởng thanh toán quốc tế giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: Ngàn USD

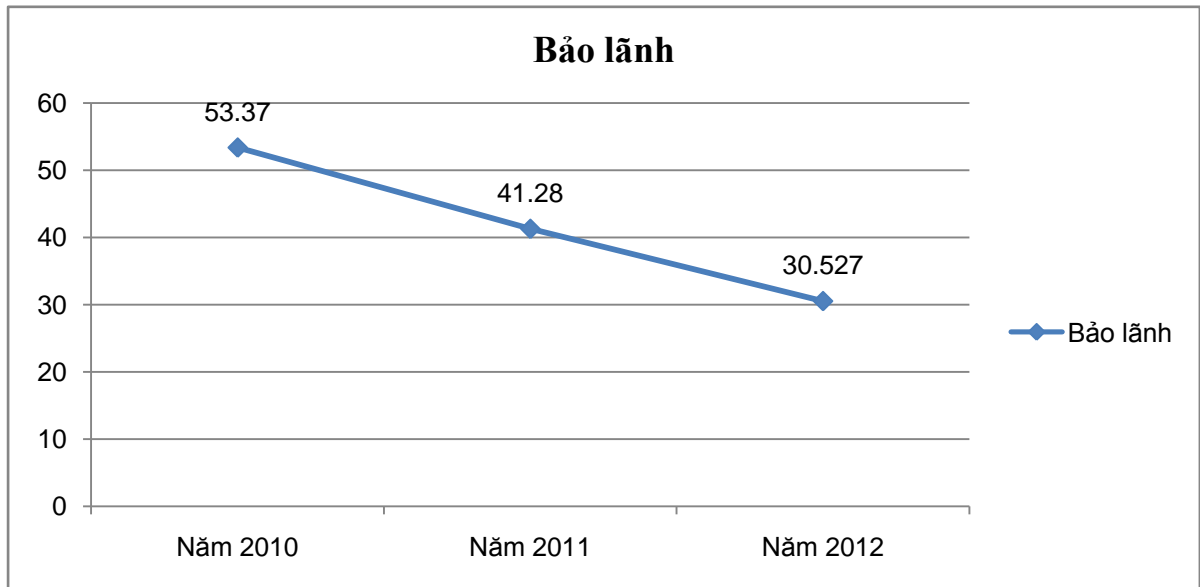


Qua hình trên ta thấy hoạt động thanh toán quốc tế liên tục giảm trong 3 năm qua. Tổng doanh số thanh toán quốc tế năm 2010 là 25.811 ngàn USD, giảm 32.372 ngàn USD, năm 2011 là 22.444 ngàn USD, giảm 3.367 ngàn USD, năm 2012 tiếp tục giảm còn 21.500 ngàn USD giảm 944 ngàn USD nguyên nhân là do cơ cấu lại danh mục khách hàng vay trong lĩnh vực sắt thép áp dụng hình thức quản chấp hàng hóa.

2.2.3.2 Bảo lãnh

Hình 2.2: Tốc độ tăng trưởng bảo lãnh giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: Tỷ đồng



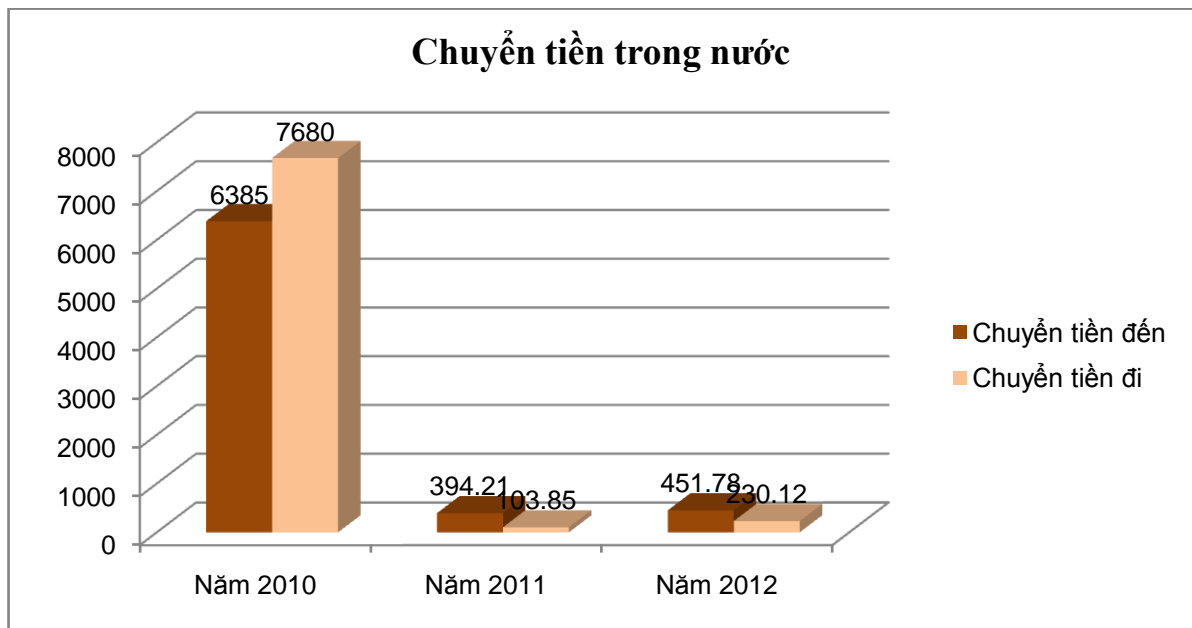
- Doanh số phát hành năm 2010 là 57,37 tỷ đồng(tăng 32,8% so năm 2009). Doanh số phát hành năm 2011 là 41,28 tỷ đồng(tăng 28,8% so năm 2010). Nguyên nhân là do hoạt động bảo lãnh của chi nhánh đã được đẩy mạnh,nhất là đã có sự khởi sắc trong nghiệp vụ bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thanh toán. Bên cạnh 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.

- Doanh số phát hành năm 2012 là 30,527 tỷ đồng(giảm 26% so năm 2011). Do ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế,nhiều doanh nghiệp thu hẹp sản xuất,các dự án cũng ngừng triển khai do đó làm ảnh hưởng đến doanh số thu bảo lãnh của toàn chi nhánh.

2.2.3.3 Chuyển tiền trong nước

Hình 2.3: Tốc độ tăng trưởng chuyển tiền trong nước giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: Tỷ đồng



Năm 2010 doanh số chuyển đi: 7.680 tỷ đồng, bao gồm cả điều chuyển vốn giữa HO và chi nhánh. Doanh số chuyển tiền đến: 6.385 tỷ đồng, bao gồm cả điều chuyển vốn giữa HO và chi nhánh

Năm 2011 doanh số chuyển đi: 103,850 tỷ đồng (không bao gồm doanh số báo có tự động vào tài khoản và điều chuyển vốn giữa HO và chi nhánh). Doanh số chuyển tiền đến: 394,21 tỷ đồng (không bao gồm doanh số báo có tự động vào tài khoản và điều chuyển vốn giữa HO và chi nhánh)

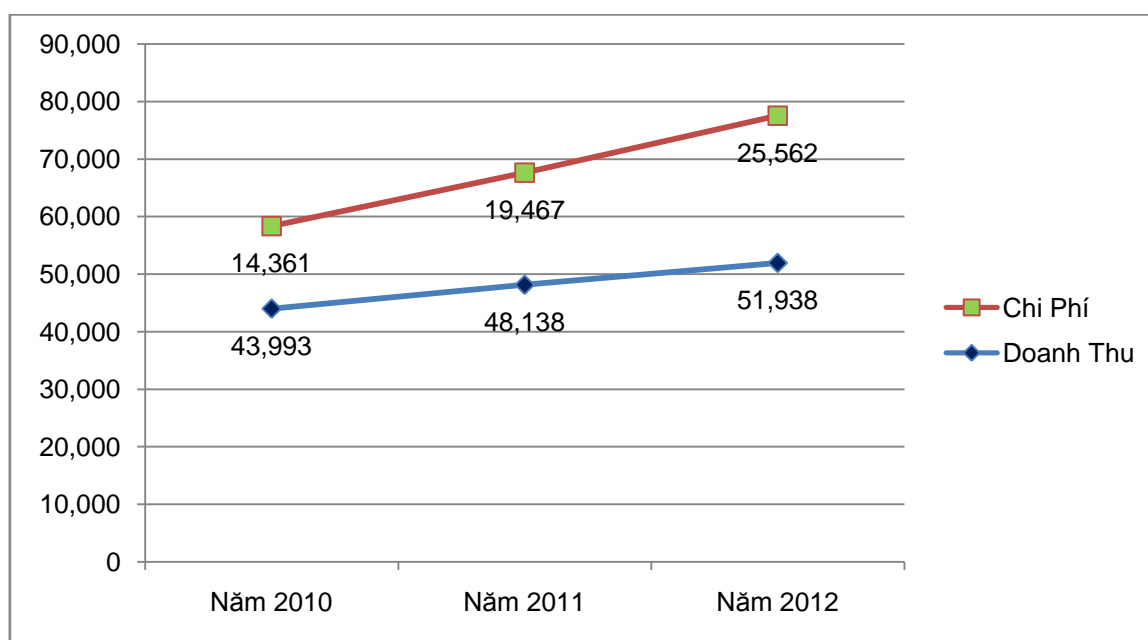
Năm 2012 doanh số chuyển đi: 230,12 tỷ đồng, (không bao gồm doanh số báo có tự động vào tài khoản và điều chuyển vốn giữa HO và chi nhánh). Doanh số chuyển tiền đến: 451,78 tỷ đồng, (không bao gồm doanh số báo có tự động vào tài khoản và điều chuyển vốn giữa HO và chi nhánh)

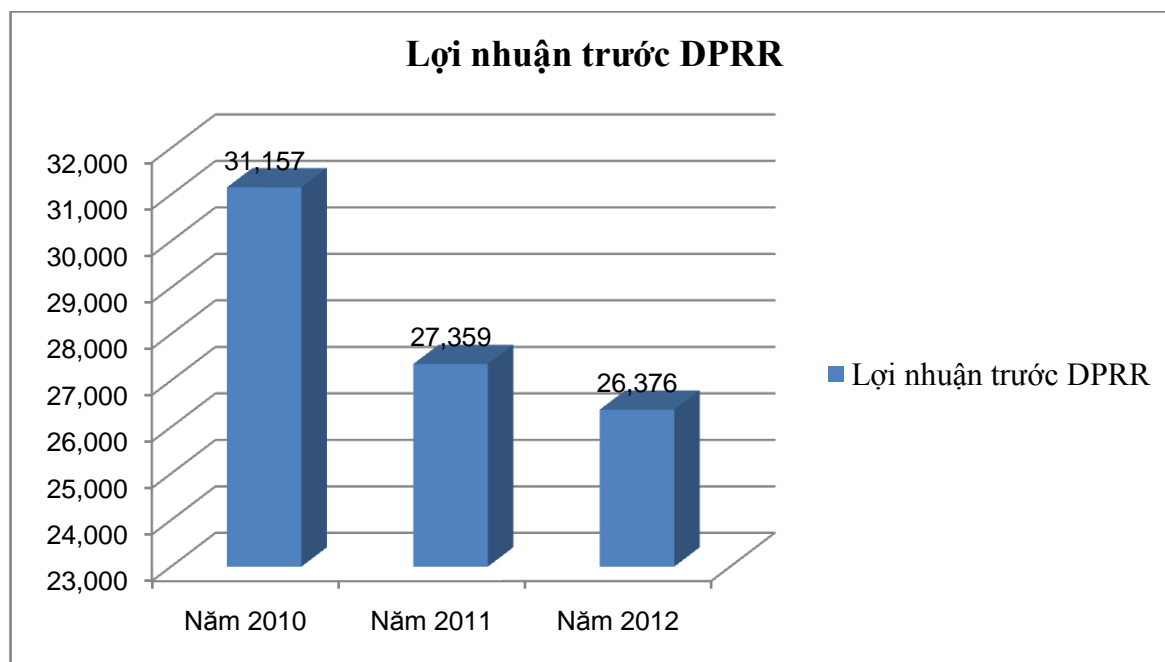
2.2.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng.**Bảng 2.3: Kết quả kinh doanh của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng**

Đơn vị : Triệu đồng

	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng doanh thu	43.993		48.138		51.938	
Thu thuần từ lãi	32.309	73,44	34.876	72,45	41.023	78,98
Thu từ hoạt động dịch vụ	9.524,47	21,65	9.552,35	19,84	4.890,82	9,42
Thu từ KDNH	593,12	1,35	1.306,02	2,71	3.918,25	7,54
Thu từ hoạt động khác	1.566,41	3,56	2.403,63	4,99	2.105,93	4,05
Tổng chi phí	14.361		19.467		25.562	
Chi phí nhân viên	7.969,88	55,50	12.276,72	63,06	16.337,29	63,91
Chi phí quản lý công vụ	2.691,96	18,74	1.435,58	7,37	2.637,19	10,32
Chi phí tài sản	3.507,76	24,43	5.123,52	26,32	5.969,07	23,35
Chi phí thuế	191,39	1,33	631,18	3,24	618,45	2,42
Lợi nhuận trước DPRR	31.157		27.359		26.376	

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh các năm 2010- 2012

Hình 2.4: Tốc độ tăng trưởng của thu nhập và chi phí vốn giai đoạn 2010-2012

Hình 2.5: Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận giai đoạn 2010-2012

- Năm 2010 tăng trưởng GDP của Hải Phòng ước đạt khoảng 10,96%, gấp 1,4 lần so với năm 2009. Thành phố thực hiện kế hoạch năm 2010 kinh tế thế giới và kinh tế trong nước đang có sự phục hồi và phát triển, nhưng vẫn tiềm ẩn những diễn biến phức tạp khó lường, tác động không nhỏ đến sự phát triển kinh tế- xã hội của thành phố. Trong tình hình đó Sacombank chi nhánh Hải Phòng đã cố gắng phân đấu huy động được 753 tỷ đồng đạt 76% kế hoạch; cho vay gần 686 tỷ đồng hoàn thành 87,2% kế hoạch.

Thu nhập năm 2010 là 43993 triệu đồng. Chi phí hoạt động của năm 2010 là 14361 triệu đồng đạt 94% kế hoạch.

Lợi nhuận trước dự phòng rủi ro là 31157 triệu đồng, tăng trưởng 107% so với năm 2009.

- Năm 2011 có ý nghĩa hết sức quan trọng, là năm đầu tiên thực hiện nghị quyết Đại hội XI của Đảng, Nghị quyết XIV của Đảng bộ thành phố, đẩy mạnh thực hiện nghị quyết số 32-NQ/TW của Bộ Chính trị, tạo đà cho việc hoàn thành kế hoạch 5 năm (2011-2015) tạo nền tảng vững chắc để Hải Phòng cơ bản trở thành thành phố công nghiệp và dịch vụ cảng theo hướng văn minh hiện đại.

Chi nhánh Hải Phòng huy động được 684 tỷ đồng đạt 66% kế hoạch, cho vay xấp xỉ 665 tỷ đồng hoàn thành 77% kế hoạch.

Thu nhập năm 2011 là 48193 triệu đồng. Chi phí hoạt động của năm 2010 là 19467 triệu đồng đạt 94% kế hoạch.

Lợi nhuận trước dự phòng rủi ro là 27359 triệu đồng, tăng trưởng 11,7% so với năm 2010.

-Năm 2012, thành phố Hải Phòng thực hiện nhiệm vụ kinh tế-xã hội trong bối cảnh đặc biệt khó khăn. Chính phủ tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ chặt chẽ, hiệu quả nhằm kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, giảm bội chi ngân sách đồng thời với việc triển khai bước đi đầu tiên của nhiệm vụ tái cấu trúc nền kinh tế đã có những tác động hai mặt đến phát triển kinh tế xã hội. Kinh tế thành phố tiếp tục duy trì được sự tăng trưởng.

Tổng huy động vốn của chi nhánh đạt 1045 tỷ đồng đạt 123% kế hoạch, dư nợ cho vay đạt gần 621 tỷ đồng hoàn thành 75% kế hoạch.

Thu nhập năm 2012 là 51938 triệu đồng. Chi phí hoạt động của năm 2012 là 25562 triệu đồng đạt 90% kế hoạch.

Lợi nhuận trước dự phòng rủi ro là 26376 triệu đồng, hoàn thành 74% kế hoạch.

2.3 Thực trạng về tình hình rủi ro tín dụng tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

2.3.1 Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín đã thành lập bộ phận “Quản lý rủi ro tín dụng” đây là hoạt động độc lập với phòng tín dụng tổng hợp. Qua đó việc quản lý tín dụng của ngân hàng được tách biệt làm hai khâu: khâu kiểm tra, quản lý, thu hồi, vốn vay và khâu xét duyệt, quyết định cho vay. Quán triệt chủ trương “Tăng trưởng tín dụng trên cơ sở tập trung nâng cao chất lượng tín dụng”, toàn ngân hàng tăng cường các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng, kiểm soát chặt chẽ. Ngân hàng luôn coi trọng danh mục khách hàng và ngành cho vay, thực hiện nghiêm túc tăng trưởng tín dụng lựa chọn theo vùng, luôn bám sát và xử lý các khoản nợ xấu.

Bảng 2.4 : Dự nợ tín dụng Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Dư nợ	686	665	621
So sánh với năm trước		-21	-44
Tỷ lệ tăng (giảm) (%)		-3.06%	-6.62%

Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động Chi nhánh Sacombank Hải Phòng

Dư nợ tín dụng của ngân hàng liên tục giảm qua các năm, năm 2011 giảm 3.06% so với năm 2010. Nguyên nhân do tình hình kinh tế năm 2011 không thuận lợi, tình trạng khủng hoảng kéo dài, khiến các doanh nghiệp cũng như kinh doanh hộ cá thể không có những phương án kinh doanh mới, thậm chí thu hẹp mô hình. Mặt khác để an toàn vốn ngân hàng hạn chế giải ngân và không cho vay những phương án kinh doanh mới mà không an toàn cao. Năm 2012 tình hình không khả quan hơn, những khó khăn 2011 tiếp tục kéo dài sang 2012 do vậy dư nợ tín dụng tiếp tục giảm 6.62% so năm 2011. Chi nhánh cần phải nâng cao hoạt động tín dụng cũng như đào tạo đội ngũ nhân lực và nâng cao chất lượng quản lý rủi ro.

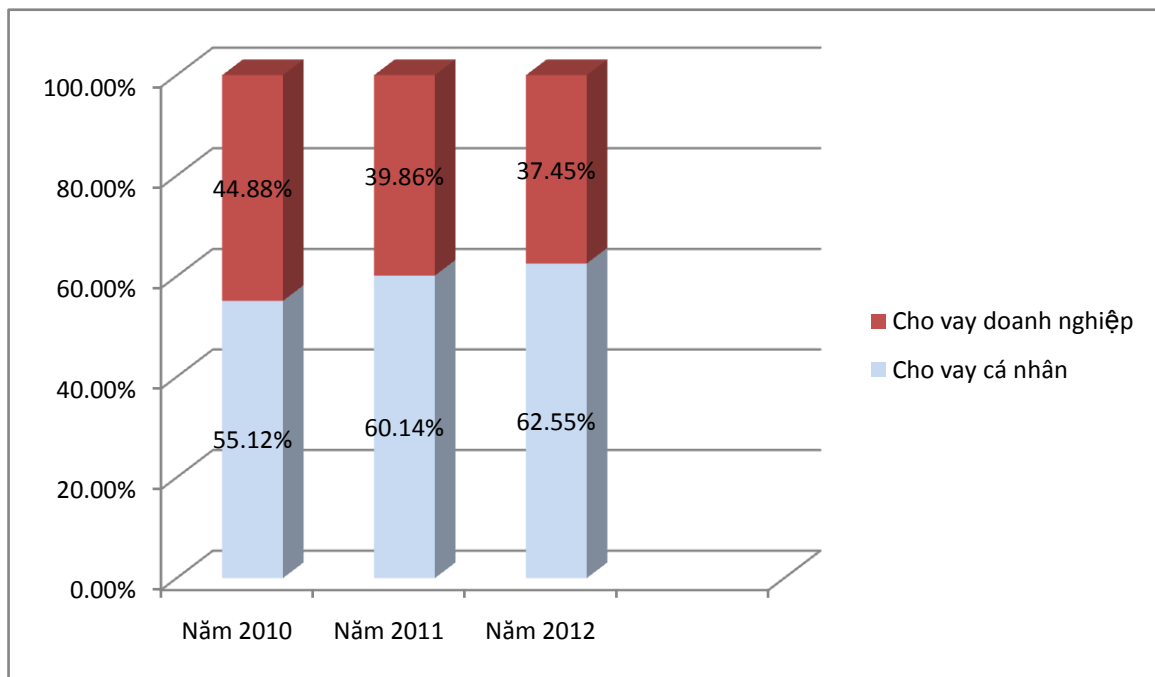
2.3.1.1. Phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế

Bảng 2.5: Bảng phân loại tín dụng theo thành phần kinh tế của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2010	2011	2012
Cho vay doanh nghiệp	307,758.091	265,093.132	232,522.924
Tỷ trọng (%)	44.88	39.86	37.45
Cho vay cá nhân	377,979.408	399,967.409	388,35.003
Tỷ trọng (%)	55,12	60.14	62.55
Tổng	685,737.499	665,060.542	620,880.927

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Sacombank Hải Phòng giai đoạn 2010-2012

Hình 2.6: Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế

Ta nhận thấy cơ cấu cho vay theo thành phần kinh tế chủ yếu là cho vay cá nhân, và tỷ trọng này tăng qua các năm. Với định hướng ban đầu là một “ngân hàng bán lẻ” nên công tác chăm sóc khách hàng cá nhân của toàn hệ thống ngân hàng Sacombank nói chung và của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng nói riêng luôn được chú ý và quan tâm đều đạt kết quả cao, chiếm chủ yếu trong cơ cấu cho vay của ngân hàng. Chi nhánh Hải phòng luôn ý thức được ý nghĩa quan trọng của khoản vay cá nhân nên Ngân hàng luôn khuyến khích thị trường bán lẻ như lãi suất hấp dẫn, hay các khoản vay tiêu dùng, vay mua ô tô, nhà cửa, hay cho vay tín chấp đối với đối tượng là công chức nhân viên nhà nước hay cho vay góp chợ luôn được ngân hàng quan tâm và thu hút được một lượng khách hàng kinh doanh hộ cá thể. Do trong khi cơ cấu lại khách hàng và danh mục cho vay lại theo định hướng giảm quy mô cấp tín dụng với nhóm khách hàng lớn sử dụng phương pháp cho vay cầm cố hàng hóa do vậy mà tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp bị giảm qua những năm vừa qua.

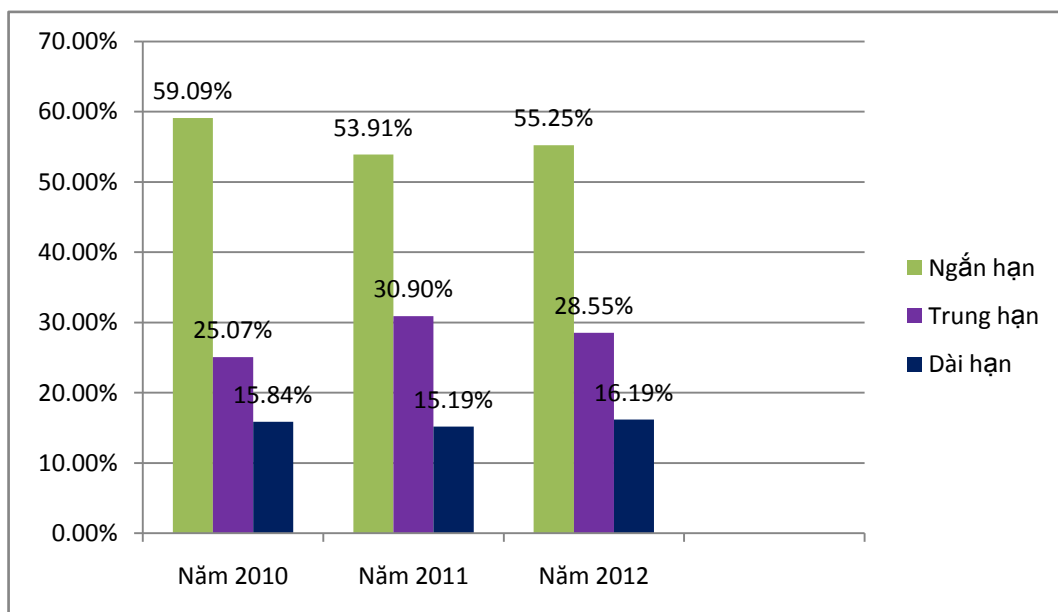
2.3.1.2 Phân loại tín dụng theo kỳ hạn

Bảng 2.6: Phân loại tín dụng theo kỳ hạn tại Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2010	2011	2012
Cho vay ngắn hạn	405,208.137	358,515.974	343,057.844
Tỷ trọng (%)	59.09	53.91	55.25
Cho vay trung hạn	171,914.485	205,519.379	177,275.371
Tỷ trọng (%)	25.07	30.9	28.55
Cho vay dài hạn	108,614.878	101,025.189	100,547.712
Tỷ trọng (%)	15.84	15.19	16.19
Tổng	685,737.499	665,060.541	620,880.927

Nguồn: Bảng cân đối kế toán Sacombank Chi nhánh Hải Phòng 2010-2012

Hình 2.7: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn

Dư nợ tín dụng trung dài hạn so với dư nợ ngắn hạn của Sacombank Hải Phòng luôn giữ tỷ trọng ổn định qua các năm. Cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu cho vay của ngân hàng chiếm gần 60%, vì cho vay có liên quan mật thiết tới tính sinh lời, vòng quay vốn và an toàn trong ngân hàng nên những khoản vay dài hạn thường rủi ro hơn. Nhìn chung dư nợ trung dài hạn qua 3 năm qua có

tăng lên và dư nợ ngắn hạn có xu hướng giảm xuống nhưng không đáng kể luôn giữ mức trung bình 40/60. Đây là tỷ lệ hợp lý, đủ để đảm bảo một mức dư nợ ổn định, phù hợp với cơ cấu huy động vốn của Ngân hàng.

2.3.1.3 Phân loại tín dụng theo chất lượng

Bảng 2.7: Phân loại tín dụng theo chất lượng của Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2010	2011	2012
Nợ đủ tiêu chuẩn	685,424.274	629,765.027	591,503.463
Tỷ trọng (%)	99.954%	94,69%	95.27%
Nợ không đủ tiêu chuẩn	313.225	35,295.515	29,377.463
Tỷ trọng (%)	0.046%	5.31%	4.73%
Tổng	685,737.499	665,060.542	620,880.927

Nguồn: Báo cáo của Phòng quản lý tín dụng năm 2010- 2012

Ta thấy năm 2010 nợ quá hạn chỉ ở mức 0.046%, kết quả này cho thấy hoạt động quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng thực hiện rất tốt tuy nhiên đến năm 2011 do tình hình kinh tế khủng hoảng, bất ổn mà hoạt động kinh doanh của toàn xã hội gặp khó khăn, rất nhiều doanh nghiệp cũng như cá nhân rơi vào cảnh khốn đốn không có đường rút và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của toàn hệ thống ngân hàng nói chung và của Sacombank nói riêng do vậy tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên đột biến từ 0.046% lên 5.31% đây là kết quả đáng buồn với ngân hàng, chất lượng tín dụng của ngân hàng có dấu hiệu xấu, hoạt động quản lý rủi ro tín dụng cần phải được quan tâm hơn, theo dõi sát sao hơn các khoản nợ quá hạn, vì rất có thể tiềm ẩn nguy cơ mất vốn. Đến năm 2012 tình hình khả quan hơn, nợ quá hạn đã giảm còn 4.73%, đã cho thấy sự cố gắng của ngân hàng trong việc giám sát nợ quá hạn nhưng tỷ lệ này vẫn cao hơn so với nhóm ngân hàng thương mại là 4.4%, cao hơn rất nhiều so với nhóm các ngân hàng thương mại cổ phần là 2.1% tuy nhiên vẫn trong mức an toàn có thể chấp nhận được là 5%. Do vậy, chi nhánh cần phải phấn đấu để giảm tỷ lệ nợ quá hạn xuống còn 2%.

2.3.2 *Thực trạng rủi ro tín dụng tại Sacombank chi nhánh Hải Phòng*

2.3.2.1 *Chính sách quản lý rủi ro tín dụng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín*

❖ *Quan điểm của Sacombank về rủi ro tín dụng*

- Không tập trung cấp tín dụng quá cao cho một khách hàng, một ngành nghề/lĩnh vực, các nhóm khách hàng, ngành nghề/lĩnh vực có liên quan với nhau, một loại tiền tệ và một địa bàn.
- Khi quyết định cấp tín dụng cho một dự án lớn, phải thực hiện theo chế độ tập thể (nhiều thành viên cùng tham gia quyết định cho vay thông qua nhiều mức xét duyệt và biểu quyết hoạt động của hội đồng tín dụng), bảo đảm tính khách quan.
- Áp dụng hạn mức cấp tín dụng và/ hoặc thời hạn cấp tín dụng tùy thuộc vào năng lực của chi nhánh.

❖ *Hình thức quản lý rủi ro tín dụng*

Việc quản lý rủi ro tín dụng được thực hiện dưới các hình thức:

- Các quy chế, Quyết định, Quy định do Chủ tịch Hội đồng Quản trị hoặc Tổng Giám đốc ban hành.
- Định hướng hoạt động tín dụng trong từng thời kỳ.
- Công văn, Thông báo do thành viên Ban điều hành ký.

❖ *Các nội dung quản lý rủi ro tín dụng cơ bản*

- ***Giới hạn tín dụng***: Đối với một khách hàng là tổng mức dư nợ tín dụng tối đa mà Sacombank chấp nhận giao dịch đối với khách hàng đó trong một thời kỳ (một năm). Tổng mức dư nợ tín dụng gồm: dư nợ cho vay, số dư bảo lãnh và phần L/C miễn ký quỹ, dư nợ cho vay chiết khấu, dư nợ cho vay thấu chi.

+*Mục đích*: áp dụng giới hạn tín dụng nhằm hướng hoạt động quản trị rủi ro tín dụng của Sacombank theo chuẩn mực quốc tế.

+ *Ý nghĩa*:

Quản lý rủi ro tổng thể đối với một khách hàng.

Tăng cường tính tập thể, khách quan trong hoạt động tín dụng.

Mở rộng quyền chủ động của chi nhánh trong hoạt động tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu linh hoạt của khách hàng.

+ *Thời hạn và thẩm quyền xác định giới hạn tín dụng:*

Việc xác định giới hạn tín dụng phải được tiến hành xong chậm nhất là vào tháng 6 hàng năm. Việc duyệt giới hạn tín dụng được chia thành 2 cấp. Giới hạn tín dụng vượt thẩm quyền của Hội đồng tín dụng cơ sở phải trình ra Hội đồng tín dụng Trung ương xem xét phê duyệt.

- ***Phân vùng đầu tư:*** Mỗi chi nhánh sẽ tập trung cấp tín dụng cho các khách hàng thuộc những vùng đầu tư nhất định. Chi nhánh có thể cấp tín dụng cho khách hàng ngoài vùng đầu tư của mình nếu được Tổng giám đốc cho phép bằng văn bản. Việc phân bổ đầu tư được tiến hành trên cơ sở:

+ Đặc điểm địa lý nơi chi nhánh đặt trụ sở;

+ Năng lực của bản thân các chi nhánh.

- ***Phân chia thẩm quyền quyết định:*** Trong hoạt động tín dụng:

Giám đốc chi nhánh: được quyền chủ động quyết định cho vay, thẩm quyền cao nhất là 60 tỷ đồng, thấp nhất là 20 tỷ đồng đối với từng lần cho vay dự án đầu tư và mở L/C, bảo lãnh miễn ký quỹ. Đối với các khoản cho vay vượt ngoài phạm vi nói trên, chi nhánh phải trình Tổng giám đốc xem xét.

Tổng Giám đốc: Các khoản do Hội sở chính và chi nhánh gửi lên được chia làm 3 cấp: trên 100 tỷ đồng do Phó Giám đốc phụ trách, 100-120 tỷ đồng do Tổng Giám đốc quyết định, trên 120 tỷ đồng do Hội đồng tín dụng trung ương xem xét và phê duyệt.

Mức dư nợ tín dụng tối đa đối với từng chi nhánh: Tổng Giám đốc không chế mức dư nợ tín dụng tối đa quy VNĐ đối với từng chi nhánh căn cứ vào tình hình kinh tế, xã hội tại địa bàn và năng lực quản lý rủi ro tại chi nhánh.

Các giới hạn khác: Tùy tình hình thực tế tại từng thời điểm và trên cơ sở đánh giá những biến động đột ngột có tác động xấu đến công tác quản lý rủi ro tín dụng, Tổng Giám đốc có thể ban hành văn bản giới hạn, ngừng cho vay mới, hoặc áp dụng các kỹ thuật giảm dư nợ đối với một nhóm khách hàng, mặt hàng/ lĩnh vực đầu tư.

2.3.2.2 Phân loại nợ cho vay theo mức độ rủi ro

Bảng 2.8: Bảng phân loại nợ cho vay theo mức độ rủi ro tại Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ cho vay	685737,50		665060,55		620880,93	
Nợ đủ tiêu chuẩn	685424,27	99,95	629765,03	94,69	591503,46	95,27
Nợ cần chú ý	173,60	0,025	34585,52	5,20	7636,74	1,23
Nợ dưới tiêu chuẩn	108,00	0,016	710,00	0,11	8602,31	1,39
Nợ nghi ngờ	31,63	0,005	0	0,00	10501,38	1,69
Nợ có khả năng mất vốn	0	0,00	0	0,00	2637,04	0,42

Nguồn: Bảng cân đối kế toán Sacombank Hải Phòng

Qua bảng trên ta thấy nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý) là nhóm nợ chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng nợ không đủ tiêu chuẩn, đặc biệt trong năm 2011 do tình hình kinh tế đất nước khủng hoảng, sự bất ổn biến động của nhiều lĩnh vực và sự tăng giá của hàng loạt những mặt hàng thiết yếu làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như ngân hàng làm tỷ trọng của nợ nhóm 2 tăng đột biến làm cho tổng nợ không đủ tiêu chuẩn của 2011 tăng theo với tỷ lệ là 5.2% đây là vấn đề đặt ra cho chi nhánh cần phải giải quyết, thể hiện năng lực của cán bộ công nhân viên của ngân hàng trong việc ngăn chặn rủi ro tín dụng. Đến năm 2012 tình trạng không khả quan hơn mặc dù tổng nợ không đủ tiêu chuẩn của năm là giảm nhưng việc xuất hiện tỷ trọng nợ ở các nhóm nợ khác, làm chi nhánh có tỷ lệ nợ xấu ở mức cao là 3.5%. Do nền kinh tế vẫn trong giai đoạn khó khăn, tình

hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp vẫn không tốt lên, không những vậy còn xuất hiện một số doanh nghiệp, cá nhân mới khác lại gặp khó khăn, do vậy một phần nhóm nợ cần chú ý đã cơ cấu lại thành nợ dưới tiêu chuẩn thậm chí nợ nghi ngờ cũng ở mức cao 1.69%, nợ có khả năng mất vốn là 0,42%. Mặc dù chi nhánh đã cố gắng trong việc thu hồi những khoản nợ quá hạn, đặc biệt là nhóm nợ có khả năng mất vốn, đã đạt được những thành quả nhất định nhưng vẫn chưa có dấu hiệu khả quan.

2.3.2.3 Phân loại nợ quá hạn theo thời gian

Bảng 2.9 : Nợ quá hạn phân theo thời gian của Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2010	2011	2012
Nợ quá hạn	313,225	35,295	29,377
Ngắn hạn		2,406	22,656
Tỷ trọng (%)		6.82	77.12
Trung hạn	313,225	1,385	4,717
Tỷ trọng (%)	100	3.92	16.06
Dài hạn		31,504	2,004
Tỷ trọng (%)		89.26	6.82

Nguồn: Báo cáo tổng kết phòng quảng lý tín dụng năm 2010- 2012

Qua bảng trên ta là sự biến động liên tục các nhóm nợ quá hạn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Cụ thể năm 2010 nhóm nợ quá hạn tập trung ở nhóm trung hạn là 100% nợ quá hạn, đến năm 2011 thì nợ quá hạn có ở cả ba dư nợ tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, chiếm tỷ trọng cao nhất đó là nợ dài hạn chiếm tới 89.26% cho thấy sự ảnh hưởng của nền kinh tế đặc biệt là lĩnh vực sắt thép- nhóm khách hàng có khoản vay dài hạn tại ngân hàng bị ảnh hưởng lớn, làm ngân hàng xuất hiện rủi ro tín dụng ở nhóm khách hàng này. Đến năm 2012 nợ quá hạn dài hạn giảm xuống rõ rệt chỉ còn 6.82% tổng nợ quá hạn, phản ánh những cố gắng của Chi nhánh trong việc cố gắng thu hồi nợ. Lúc này, chiếm tỷ trọng chủ yếu trong nợ quá hạn lại chuyển cho nhóm nợ quá hạn ngắn hạn 77,12%- do nợ ngắn

hạn thường có thời gian vay vốn ngắn nên khách hàng thường không kịp thu hồi vốn trả đúng hạn, các khoản này thường chỉ quá hạn tạm thời và khả năng thu hồi vốn cao.

2.3.2.4 Phân loại nợ quá hạn theo khả năng thu hồi

Bảng 2.10: Nợ quá hạn phân theo khả năng thu hồi Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2010	2011	2012
Nợ quá hạn	313.225	35,295.515	29,377.463
6 tháng	281.6	35,295.515	16,239.050
Tỷ trọng (%)	89.9		55.28
6-12 tháng	31.63		10,501.38
Tỷ trọng (%)	10.1		35.75
12 tháng	0		2,637.04
Tỷ trọng (%)			8.97

Nguồn: Báo cáo tổng kết của phòng quản lý tín dụng 2010-2012

Qua bảng số liệu trên ta thấy, trong hai năm 2010, 2011 không có nhóm nợ quá hạn khó đòi nhưng đến năm 2012 do phát sinh nợ quá hạn của công ty thép Đình Vũ (kinh doanh sắt thép, tài trợ theo hình thức đồng tài trợ) - đây là lĩnh vực gặp rất nhiều khó khăn trong giai đoạn vừa qua đồng thời xuất hiện thêm những doanh nghiệp và cá nhân mất khả năng thanh toán, vỡ nợ làm cho nhóm nợ có khả năng mất vốn chiếm tỷ lệ là 8.97% và nhóm nợ từ 6-8 tháng là 35.75%. Chi nhánh nên kết hợp với khách hàng cùng giải quyết để giảm thiểu thiệt hại và bằng mọi cách thu hồi lại vốn. Còn các khoản nợ khó đòi nên trích lập dự phòng rủi ro để xử lý.

2.3.2.5 Đánh giá về nợ quá hạn

Công tác kiểm tra, giám sát các khoản vay luôn được các ngân hàng chú trọng thực hiện, và có ý nghĩa rất quan trọng đối với các ngân hàng. Công việc duy trì và tăng cường công tác kiểm tra giám sát tín dụng là việc cần thiết cũng như là một công cụ để ngân hàng ngăn chặn rủi ro kinh doanh. Một trong những chỉ tiêu quan

trọng để đánh giá chất lượng tín dụng các ngân hàng thường dùng là chỉ tiêu nợ quá hạn, nợ xấu

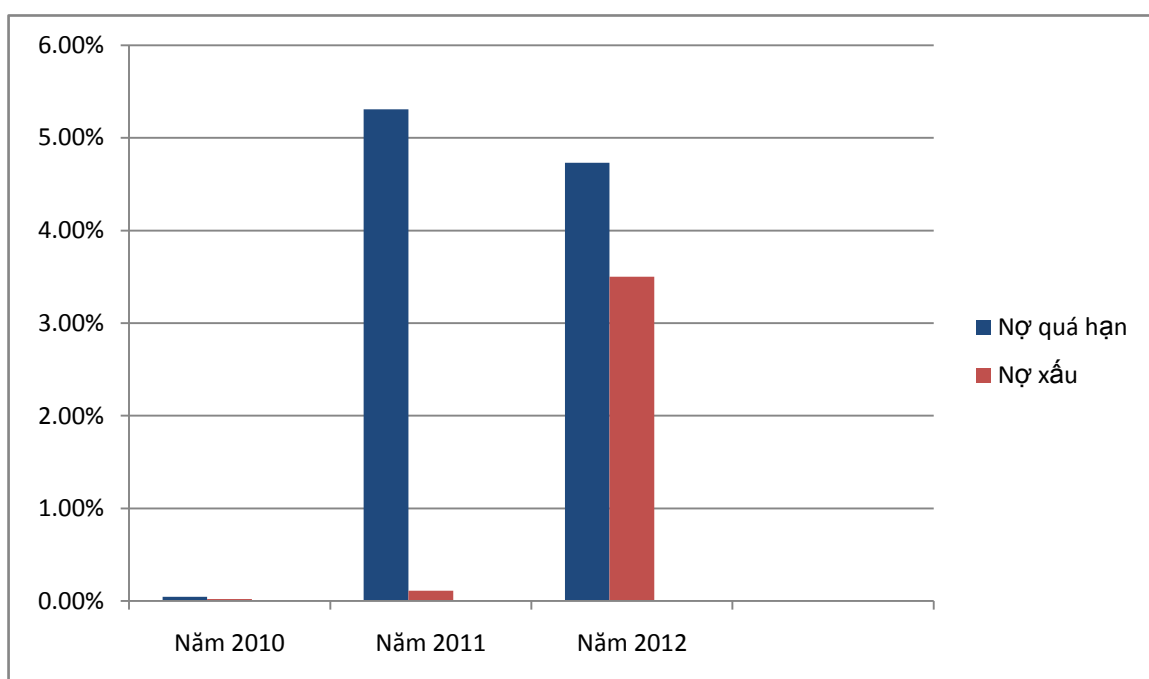
Bảng 2.11: Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn trên tổng dư nợ của Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu/năm	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Nợ quá hạn	313.225	0.046	35,295.515	5.31	29,377.463	4.73
Nợ xấu	139.627	0.02	710	0.11	21,740.73	3.5
Tổng dư nợ	685,737.499		665,060,55		620,880.93	

Nguồn: Phòng quản lý tín dụng năm 2010- 2012

Hình 2.8: Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu trên tổng dư nợ của Sacombank Hải Phòng giai đoạn 2010-2012



Ta nhận thấy rõ ràng là tốc độ tăng của nợ quá hạn và nợ xấu ở năm 2011 là tăng đột biến so với năm 2010, đây là một dấu hiệu đáng buồn cho thấy chất lượng tín dụng của ngân hàng thấp nằm khỏi ngưỡng an toàn và nguy cơ rủi ro tín dụng

là rất cao. Xét trên bình diện xã hội ta có thể thấy năm 2011 là năm có rất nhiều biến động tình hình kinh tế xã hội không ổn định, tốc độ tăng trưởng kinh tế của đất nước đang chậm lại, mức độ lạm phát tăng cao, đồng tiền mất giá, hàng loạt những mặt hàng thiết yếu tăng giá làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp cũng như kinh doanh hộ cá thể và lĩnh vực tài chính tiền tệ. Hoạt động của ngân hàng ngày càng trở nên khó khăn. Rất nhiều doanh nghiệp và cá nhân gặp khó khăn trong việc thanh toán thậm chí là phá sản và giải thể. Do vậy xuất hiện hàng loạt những khoản tín dụng tiềm ẩn rủi ro chủ yếu là ở nhóm 2. Điều đó cũng phần nào phản ánh công tác quản lý tín dụng của ngân hàng cần được thắt chặt, cán bộ tín dụng cần phải theo dõi chặt chẽ tình hình hoạt động, sử dụng vốn của các khách hàng vay vốn. Đến năm 2012 nợ quá hạn có giảm xuống từ 5.31% còn 4.73% cho thấy hiệu quả của công tác quản lý tín dụng có tác dụng kiềm chế được tỷ lệ nợ quá hạn. Tuy nhiên nợ xấu lại tăng rất cao và chiếm chủ yếu trong tỷ lệ nợ quá hạn. Nguyên nhân là do các khoản nợ quá hạn ở năm 2011 đã không giải quyết được mà lại cơ cấu thành nợ xấu ở năm 2012. Ngân hàng cần phải đặc biệt chú trọng đến công tác quản lý rủi ro tín dụng

2.3.2.6 Đánh giá nợ có khả năng thu hồi

Bảng 2.12: Nợ có khả năng thu hồi trên tổng dư nợ và nợ quá hạn của Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng dư nợ	685,737.499	665,060.55	620,880.93
Nợ quá hạn	313.225	35,295.515	29,377.463
Nợ khó đòi	0	0	2,637.04
Nợ khó đòi/ Tổng dư nợ (%)	0	0	0.42
Nợ khó đòi/ Nợ quá hạn (%)	0	0	8.9

Nguồn: Báo cáo tổng kết phòng quản lý tín dụng năm 2010- 2012

Qua bảng trên ta thấy trong hai năm 2010 và 2011 không xuất hiện khoản nợ khó đòi nào, tuy nhiên đến năm 2012 nhóm nợ này đã có và với tỷ lệ khá cao, tỷ lệ này

chiếm 0,42% tổng dư nợ và tới 8,9% trong tổng số nợ quá hạn. Cho thấy mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng cao, cần phải tăng cường chất lượng tín dụng và tìm biện pháp thích hợp để hạn chế rủi ro tín dụng.

2.3.2.7 Tỷ lệ dự phòng tổn thất tín dụng

Bảng 2.13: Bảng dự phòng tổn thất rủi ro của Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng dư nợ	685,737.50	665,060.55	620,880.93
DPRR được trích lập	5,189.125	6,859.226	14,646.636
Tỷ lệ DPRR tín dụng (%)	0.76	1.03	2.36

Nguồn: Báo cáo tổng kết phòng quản lý tín dụng năm 2010- 2012

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ lệ trích lập dự phòng RRTD của Chi nhánh ngày càng tăng qua các năm:

- Năm 2010 trích lập 5189 trđ chiếm 0.76% tổng dư nợ
- Năm 2010 trích lập 6859 trđ chiếm 1.03% tổng dư nợ
- Năm 2012 trích lập 14646 trđ chiếm 2.36% tổng dư nợ

Ta thấy tỷ lệ trích lập không những tăng mà còn tăng rất nhanh, nguyên nhân là do qua các năm gần đây nền kinh tế liên tục rơi vào tình trạng khủng hoảng, sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trở nên vô cùng khốc liệt. Hoạt động kinh doanh của mọi thành phần kinh tế đều gặp khó khăn và không có cách tháo gỡ, đến năm 2012 với việc xuất hiện nợ có khả năng mất vốn đã đẩy tỷ lệ DPRR của ngân hàng lên cao và gấp hơn 2 lần so với năm 2011.

2.4 Đánh giá về tình hình hạn chế rủi ro tín dụng tài chi nhánh Sacombank Hải Phòng

2.4.1 Những kết quả đạt được

- Mặc dù còn nhiều yếu kém tồn tại nhưng Chi nhánh cũng đã có được những kết quả nhất định. Đầu tiên là công tác thẩm định, cán bộ tín dụng của Chi

nhánh cũng đã chủ động được trong công tác thẩm định trước khi cho vay theo đúng những quy trình mà ban lãnh đạo Sacombank đặt ra, tiến hành phân loại khách hàng và có những chính sách phù hợp với từng khách hàng nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

- Cán bộ tín dụng cũng thể hiện sự năng động của tuổi trẻ khi đã chủ động tìm khách hàng nhằm giới thiệu sản phẩm của chi nhánh và có những kết quả nhất định.
- Chi nhánh luôn tuân thủ việc điều hành tăng trưởng tín dụng của ngân hàng trong từng thời kỳ. Tiến hành phân ban ngăn chặn và xử lý nợ quá hạn của chi nhánh có hiệu quả. Ngân hàng đã xử lý thành công 3 món nợ quá hạn nhóm 5.
- Việc ngăn chặn và xử lý tốt nợ quá hạn tại chi nhánh đã góp phần lớn vào hiệu quả hoạt động kinh doanh, đảm bảo hoàn thành vượt mức lợi nhuận trước thuế, mặc dù công tác kinh doanh nhìn chung gặp nhiều khó khăn.
- Đối với khách hàng có quan hệ tín dụng với Chi nhánh có uy tín và vay với khối lượng lớn thì Chi nhánh có chính sách ưu đãi để tăng sức cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác nhằm thu hút khách hàng.
- Chi nhánh Sacombank Hải Phòng luôn có biện pháp hữu hiệu để tiếp cận với khách hàng làm ăn có hiệu quả nhằm giới thiệu về khả năng đáp ứng nhu cầu nội, ngoại tệ với các mức lãi suất và khả năng đáp ứng các dịch vụ với các lợi ích khác có thể mang lại cho doanh nghiệp như chủ động và thường xuyên làm tốt công tác tiếp cận trên địa bàn nhằm đáp ứng được yêu cầu của thị trường, của các ngành kinh tế khác... Trên cơ sở đó chi nhánh đã xây dựng và quyết định các đối sách đúng đắn, kịp thời nhằm mở rộng và phát triển tín dụng.
- Chi nhánh đã rất kịp thời điều chỉnh mức lãi suất theo các lần điều chỉnh cho vay của Ngân hàng Nhà nước. Điều này làm cho các khách hàng yên tâm, tin tưởng vào Chi nhánh
- Đối với dự án đầu tư, Chi nhánh thực hiện nghiêm túc theo quy trình cho vay tín dụng và nâng cao hiệu quả công tác thẩm định dự án, phân tích tín dụng để

tìm ra những nguy cơ tiềm ẩn, giảm trừ những dự án kém hiệu quả, nâng cao chất lượng tín dụng, bảo đảm an toàn vốn cho Ngân hàng.

- Chi nhánh thường xuyên cử các cán bộ tín dụng tham gia các lớp, các khoá đào tạo cả trong nước và nước ngoài, đồng thời thực hiện công tác đào tạo để nâng cao nghiệp vụ. Chi nhánh đã đưa tin học ứng dụng mạnh mẽ trong tất cả các hoạt động của Chi nhánh nên làm giảm thời gian giao dịch của khách hàng, giảm bớt thời gian làm việc cho nhân viên quan đó nâng cao được chất lượng tín dụng

2.4.2 Những tồn tại trong hạn chế rủi ro tín dụng

- Công tác điều hành thanh khoản của ngân hàng vào thời điểm cuối năm gặp nhiều khó khăn lên ảnh hưởng đến kế hoạch tăng trưởng tín dụng của chi nhánh, gây áp lực cho công tác kinh doanh.
- Trong khi cơ cấu lại khách hàng và danh mục cho vay theo định hướng của ngân hàng và khu vực, chi nhánh cũng có bị ảnh hưởng bởi việc cơ cấu theo hướng giảm quy mô cấp tín dụng đối với nhóm khách hàng lớn sử dụng phương pháp cho vay cầm cố bằng hàng hóa.
- Nhân sự tín dụng biến động nhiều do công tác định biên nhân sự và mở rộng mạng lưới các PGD.
- Nhân sự chủ yếu là mới tuyển nên còn hạn chế về kỹ năng chăm sóc khách hàng và kinh nghiệm trong công tác thẩm định.
- Việc xử lý nợ tồn đọng còn gặp khó khăn ở khâu xử lý tài sản đảm bảo. Hiện nay, nhiều doanh nghiệp trên thực tế là đã ngừng hoạt động, phá sản những luật pháp lại chưa tuyên bố giải thể, nhất là đối với các doanh nghiệp nhà nước. Hơn nữa, việc sử dụng trích lập dự phòng chỉ được dùng để bù đắp những khoản nợ xấu khi doanh nghiệp đã phá sản, nên việc chậm trễ trong thủ tục phá sản của doanh nghiệp gây trở ngại cho Chi nhánh trong công tác xử lý nợ xấu, làm trong sạch bảng tổng kết.
- Công nghệ thông tin của Chi nhánh còn một số hạn chế. Thông tin còn chưa đầy đủ, chưa kịp thời, chưa có tính hệ thống và chính xác, chưa có sự kết hợp

chặt chẽ giữa bộ phận cung cấp thông tin và bộ phận cần sử dụng thông tin. Vấn đề này thể hiện rõ nhất trong chất lượng của các báo cáo thẩm định tín dụng và các báo cáo phục vụ quản lý. Các cán bộ tín dụng thường chưa nắm được thông tin một cách tổng hợp, chỉ tiếp nhận một cách riêng lẻ điều này là hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng.

- Bên cạnh đó, còn một số hạn chế về rủi ro tín dụng của Chi nhánh: những tác động từ môi trường kinh tế, chính sách vĩ mô, hệ thống pháp luật... Hành lang pháp lý hiện nay chưa đồng bộ và đầy đủ, cần thời gian để hoàn thiện, ít nhiều gây cản trở lớn cho công tác hạn chế rủi ro tín dụng của Chi nhánh.

2.4.3 Nguyên nhân dẫn đến hạn chế rủi ro tín dụng

2.4.3.1 Nguyên nhân khách quan

Giai đoạn 2010-2012 là một giai đoạn đầy biến động của nền kinh tế nói chung và của ngành ngân hàng nói riêng như khủng hoảng kinh tế, suy thoái kinh tế, lạm phát cao, tỷ giá thường xuyên bất ổn,... các doanh nghiệp, cá nhân gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh dẫn tới khả năng trả nợ cũng bị ảnh hưởng xấu, tăng nợ quá hạn, tiềm ẩn rủi ro nguồn vốn, công tác quản lý rủi ro tín dụng gặp khó khăn. Đồng thời khiến cho ngân hàng giới hạn tín dụng.

Hệ thống pháp luật quốc gia với các bộ luật và văn bản dưới luật chưa đầy đủ, đồng bộ, hợp lý cũng như môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng chưa được hoàn thiện nên gây khó khăn cho cả ngân hàng và khách hàng trong quá trình thực hiện. Các cơ chế về việc thành lập và hoạt động của các định chế kinh doanh bảo hiểm tín dụng chưa có, do đó tại Việt Nam hiện nay chưa hình thành hệ thống các công ty kinh doanh bảo hiểm tín dụng, hạn chế việc phân tán rủi ro tín dụng của các Ngân hàng Thương mại.

Các nguyên nhân bất khả kháng khác như: thiên tai, bão lụt, hạn hán...

2.4.3.2 Nguyên nhân chủ quan.

❖ *Nguyên nhân từ phía ngân hàng:*

Thứ nhất, chính sách quản trị tín dụng của ngân hàng : Cho đến nay chưa có một Ngân hàng thương mại nhà nước nào ban hành chiến lược, chính sách phát triển và quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng một cách đầy đủ bằng văn bản. Sacombank cũng nằm trong đó. Hơn nữa, tất cả các chỉ đạo từ Ngân hàng Trung ương mới chỉ là những bản hướng dẫn thi hành quy chế cho vay, bảo lãnh, bảo đảm tiền vay và các quy chế khác do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành. Bên cạnh đó, kế hoạch tín dụng chỉ mang tính thủ tục. Những khuyến cáo về các ngành hàng không nên cho vay, đầu tư hay không chế thường chỉ được đưa ra sau khi rủi ro tín dụng đã phát sinh ở một số chi nhánh hay tín dụng đã tăng trưởng đến mức nóng.

Thứ hai, quy trình cấp tín dụng: Hiện tại đang tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao do các khoản vay chưa được thực hiện rà soát rủi ro một cách độc lập với bộ phận bán hàng.

Thứ ba, Việc xử lý nợ tồn đọng còn kéo dài: Chưa xử lý được dứt điểm, gây mất nhiều chi phí trong quá trình thu hồi nợ tồn đọng.

Thứ tư, năng lực của cán bộ tín dụng: Năng lực dự báo, phân tích ngành, phân tích tài chính, phát hiện và xử lý khoản vay có vấn đề của một số cán bộ còn rất yếu nhất là đối với những ngành hàng đòi hỏi hiểu biết chuyên môn cao (công nghiệp khai thác, chế biến dầu khí, sản xuất vật liệu xây dựng, nông, ngư nghiệp...). Nhiều quyết định cho vay mang tính cảm tính, được đưa ra trên cơ sở thông tin được cân nhắc không đầy đủ hoặc phiến diện như chỉ dựa vào tài sản thế chấp hay bản thân phương án kinh doanh mà bỏ qua năng lực tài chính của bản thân doanh nghiệp đều dẫn đến rủi ro. Một số cán bộ cũng chưa có khả năng tư vấn, giám sát khách hàng vượt qua giai đoạn khó khăn tạm thời. Kỹ năng thương lượng với khách hàng, tính chủ động trong công việc, khả năng kiểm soát chứng từ vay, kiến thức pháp luật của một vài cán bộ tín dụng cũng còn yếu. Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ nhân viên của Chi nhánh phần lớn là còn rất trẻ, do đó kinh nghiệm thực tế còn hạn chế. Mặt khác, họ cũng chưa được đào tạo và trang bị một cách

đầy đủ các kiến thức mới về mô hình quản trị rủi ro ở các nước phát triển. Nhận thức được trình độ của cán bộ nhân viên là vô cùng quan trọng. Tuy vậy, hoạt động này cũng gặp nhiều khó khăn do kinh phí dành cho đào tạo là có hạn và điều quan trọng hơn là tình trạng thiếu chuyên gia giỏi để giảng dạy.

Thứ năm, các hướng dẫn trong việc xác định giá trị của tài sản đảm bảo còn chưa cụ thể: Mặc dù Chi nhánh định giá các tài sản thế chấp theo quy định chung và có tham khảo giá tài sản đó trên thị trường tại thời điểm định giá. Thực tế các tài sản thế chấp mà khách hàng thường sử dụng làm tài sản đảm bảo tiền vay tại Chi nhánh là đất đai, nhà ở, máy móc, thiết bị. Mức giá của các loại tài sản này thường biến động nên gây khó khăn cho việc định giá. Đặc biệt, đối với các tài sản thế chấp là máy móc, thiết bị, ngân hàng yêu cầu phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản. Nhưng do các loại máy móc này hay được mua đi bán lại nhiều lần nên các doanh nghiệp thường không có giấy tờ sở hữu các tài sản đó.

Thứ sáu, trang thiết bị công nghệ thông tin không đầy đủ: Trang web trung tâm thông tin tín dụng CIC ra đời những hiệu quả hoạt động chưa cao, ngân hàng nhiều khi không có được nguồn thông tin chính xác, kịp thời và đầy đủ. Điều này dẫn đến việc ngân hàng có thể ra những quyết định sai lầm như: khách hàng vay tiền bằng tài sản thế chấp mà tài sản này đã khách hàng thế chấp tại nhiều ngân hàng khác hoặc khách hàng vay tiền và dùng vào mục đích đảo nợ, trả nợ ngân hàng khác.

Thứ bảy, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt: Thị trường tài chính ngày càng phát triển, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trong nước và nước ngoài ngày một quyết liệt. Bởi lẽ đó, chi nhánh vì giữ khách hàng, đôi khi đã phải chấp nhận những khoản tín dụng chất lượng không tốt, xác suất rủi ro cao. Chính điều này đã góp phần làm gia tăng rủi ro tín dụng.

❖ *Nguyên nhân từ phía khách hàng:*

Thứ nhất: Một số hộ cá thể và cá nhân có kiến thức kinh doanh và thị trường còn nhiều hạn chế, vì vậy khả năng chống đỡ với những yếu tố biến động có tính chất bất lợi và hết sức khó khăn. Mặt khác nhiều cá nhân còn chưa nhận thức đúng đắn

về việc sử dụng nguồn vốn tín dụng ngân hàng, có không ít cá nhân sử dụng sai mục đích, hiệu quả sử dụng vốn thấp.

Thứ hai: Báo cáo tài chính không minh bạch, những thông tin trên báo cáo tài chính sẽ là cơ sở để các cán bộ phân tích và đánh giá tình hình tài chính của khách hàng trong quá trình thẩm định dự án. Tuy nhiên, có những báo cáo không được kiểm toán nên không có độ chính xác cao, gây khó khăn cho cán bộ tín dụng trong việc đánh giá năng lực tài chính, khả năng trả nợ, nhân tố quan trọng trong việc quyết định cho vay.

Thứ ba: Lợi dụng điểm yếu của NHTM, nhiều khách hàng đã tìm cách lừa đảo để được vay vốn. Họ lập phương án sản xuất kinh doanh giả, giấy tờ thế chấp cầm cố giả mạo, hoặc đi vay ở nhiều ngân hàng cùng với một bộ hồ sơ.

Thứ tư: Sử dụng sai mục đích so với hợp đồng tín dụng khiến cho nguồn trả nợ trở nên bấp bênh. Vì vậy, khi khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, việc thanh toán gốc và lãi đúng hạn rất khó xảy ra, rủi ro tín dụng xuất hiện.

CHƯƠNG 3:
GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP
SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1 Định hướng phát triển của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng

3.1.1. Định hướng chung.

- Năm 2012 kết thúc trong bối cảnh kinh tế- xã hội khó khăn, Chính phủ tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, hiệu quả nhằm kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, giảm bội chi ngân sách nhà nước đồng thời với việc triển khai bước đi đầu tiên của nhiệm vụ tái cấu trúc nền kinh tế đã có những tác động hai mặt đến phát triển kinh tế xã hội. Năm 2013 các yếu tố vĩ mô có xu hướng ổn định hơn, các tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính- kinh tế phần nào ổn định, nền kinh tế bắt đầu giai đoạn ổn định và từng bước phát triển, báo hiệu tình hình kinh tế khả quan hơn. Điều này tạo điều kiện cho hoạt động ngành ngân hàng có khả năng tăng trưởng trong mảng tín dụng và huy động vốn. Tạo ra những cơ hội và thách thức mới buộc các ngân hàng phải có những chiến lược kinh doanh mới phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế.
- Với nguồn nhân lực trẻ, đầy nhiệt huyết và sáng tạo, hạ tầng công nghệ thông tin, hệ thống quản trị, Sacombank đang tiếp tục củng cố, hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro, kiểm soát tốt nhất chất lượng các mặt hoạt động để duy trì vị thế là một trong những ngân hàng tốt nhất của Việt Nam.
- Đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh ngân hàng bao gồm cả hoạt động ngân hàng bán buôn và đặc biệt là ngân hàng bán lẻ tốt nhất. Mở rộng quan hệ khách hàng với mọi thành phần kinh tế. Tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, phát triển đa dạng các dịch vụ ngân hàng.
- Tăng cường đào tạo, tuyển dụng cán bộ, nguồn nhân lực chất lượng để đáp ứng nhu cầu của thị trường và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

- Nêu cao quan điểm phục vụ tốt khách hàng là tiền đề cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả, đặc biệt với khách hàng trọng điểm, duy trì tốt các hoạt động dịch vụ, nâng cao công tác thanh toán, củng cố niềm tin với khách hàng.
- Tầm nhìn của Sacombank là trở thành ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu Việt Nam trong các mảng thị trường lựa chọn tại các khu vực đô thị, tập trung vào:
 - Các khách hàng doanh nghiệp truyền thống, các tập đoàn kinh tế
 - Phát triển các dịch vụ khách hàng cá nhân
 - Mở rộng các hoạt động kinh doanh trên thị trường đầu tư
 - Liên kết chặt chẽ giữa các ngân hàng và các thành viên để hướng tới trở thành một tập đoàn tài chính mạnh.

3.1.2 Định hướng hoạt động tín dụng.

- Chỉ tiêu hoạt động năm 2013 của chi nhánh được xác định cụ thể: Tổng nguồn vốn huy động quy đổi ước đạt 1.158 tỷ đồng, trong đó nguồn VNĐ ước đạt 1.007 tỷ đồng. Số dư cho vay quy đổi đạt 794 tỷ đồng tăng trưởng 28% so với đầu năm.
- Tập trung phát triển với mục tiêu đẩy mạnh quy mô và thị phần trên địa bàn.
 - Đối với mảng doanh nghiệp: tập trung cho vay phân tán, chú trọng vào cho vay các doanh nghiệp sản xuất, thương mại phân phối hàng tiêu dùng, thực phẩm, y tế và các ngành hàng ổn định, thiết yếu khác; đối với các doanh nghiệp là thế mạnh của địa phương (sắt thép, dịch vụ vận tải cảng biển....) tiếp tục duy trì các doanh nghiệp tiềm năng, có hoạt động tài chính mạnh để duy trì số dư tiền gửi và thu dịch vụ của Chi nhánh.
 - Đối với mảng cá nhân: Phát triển cho vay phân tán, trong đó tập trung đẩy mạnh cho vay cán bộ nhân viên, cho vay góp chợ, cho vay mua/xây sửa bất động sản, cho vay sản xuất kinh doanh cá nhân, hộ gia đình...
- Phát triển cho vay sản xuất kinh doanh theo ngành nghề, lĩnh vực khuyến khích của ngân hàng nhà nước: xuất khẩu, doanh nghiệp vừa và nhỏ, công nghiệp hỗ trợ.

- Thực hiện quan tâm và khai thác hệ khách hàng hiện hữu, bên cạnh tiếp tục cơ cấu danh mục cho vay và khách hàng tại Chi nhánh.
- Sau khi rà soát, cơ cấu lại hệ khách hàng hiện hữu, chi nhánh tiếp tục chăm sóc và bên cạnh đó năm 2013 cũng là thời cơ cho việc tiếp cận, triển khai cho vay một số khách hàng có uy tín theo phương thức đặc thù tận dụng thế mạnh và sử dụng sản phẩm dịch vụ của những khách hàng này, nhằm tăng nhanh và hiệu quả trong công tác cho vay theo định hướng phân tán, kiểm soát chọn lọc theo đúng cơ cấu danh mục cho vay đã xây dựng.
- Phát triển hệ khách hàng mục tiêu tiềm năng trên cơ sở cung cấp các dịch vụ trọn gói.
- Phát triển các sản phẩm ngân hàng hiện tại, ngân hàng điện tử như: Thẻ, Internet banking, POS, ATM, Mobile Banking.....
- Nâng cao năng suất lao động cán bộ nhân viên.
- Tăng cường công tác ngăn chặn và quản lý rủi ro: Nâng cao chất lượng công tác thẩm định cấp phát tín dụng, tăng cường công tác kiểm tra theo dõi sau vay, tập trung công tác ngăn chặn, xử lý nợ quá hạn, chú trọng công tác tự kiểm tra chấn chỉnh.
- Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng là mục tiêu hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ và quy trình cung cấp các sản phẩm dịch vụ hiện có thông qua việc tăng cường ứng dụng và khai thác công nghệ thông tin nhằm đơn giản hóa thủ tục xử lý công việc, từ đó đáp ứng một cách nhanh nhất yêu cầu của khách hàng mà vẫn hạn chế được tối đa rủi ro tín dụng.
- Tăng cường công tác quản lý và nâng cao quảng cá hình ảnh thương hiệu của ngân hàng.

3.2 Một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh.

3.2.1 Giải pháp hoàn thiện chất lượng công tác thu thập và xử lý thông tin.

Công tác thẩm định luôn tốt, đòi hỏi các ngân hàng phải có đầy đủ các thông tin cần thiết để phục vụ cho quá trình thẩm định như: thông tin về người vay, thông tin về doanh nghiệp. Đây là những thông tin cần thiết đầu tiên mà các Ngân

hàng cần thu thập. Để có các thông tin đó Chi nhánh cần xây dựng cho mình một hệ thống thông tin tin dụng, thiết lập cơ chế thông tin minh bạch, công khai cho khách hàng, tiếp xúc với khách hàng nhằm hiểu rõ hơn về năng lực tài chính, có trách nhiệm tư vấn cho khách hàng từ khâu lập dự án, phương án sản xuất kinh doanh đến triển khai thực hiện dự án.

Ngoài những thông tin về khách hàng, ngân hàng phải cần có những thông tin về thị trường, về môi trường kinh tế, cũng như các thông tin về chính trị xã hội và lĩnh vực hoạt động của người vay... Các thông tin này không những cần đầy đủ mà phải thật chính xác mới có thể giúp các cán bộ tín dụng đưa ra các quyết định đúng đắn về việc Chi nhánh có đầu tư cho dự án đó hay không.

Nguồn thông tin về khách hàng chủ yếu do chính khách hàng cung cấp, nhưng nguồn thông tin này không phải lúc nào cũng chính xác vì khách hàng luôn tìm mọi cách để làm đẹp các báo cáo tài chính, làm lành mạnh hóa tình hình tài chính của mình. Như vậy, để thực hiện thẩm định tốt, cán bộ tín dụng cần thu thập thông tin từ các nguồn khác như:

Phòng vấn trực tiếp người vay và điều tra trực tiếp cơ sở sản xuất kinh doanh của khách hàng. Trong khi phỏng vấn cán bộ tín dụng cần phải làm rõ các thông tin như: mục đích vay vốn, tình hình tài chính của khách hàng, khả năng trả nợ cũng như các thông tin về đội ngũ cán bộ, trình độ quản lý và vị thế của doanh nghiệp trên thị trường. Công việc phỏng vấn đòi hỏi cán bộ tín dụng không chỉ hỏi nghiệp vụ mà còn am hiểu các lĩnh vực khác có liên quan.

Thu thập thông tin từ bên ngoài: Ngoài nguồn thông tin do khách hàng cung cấp, thông qua các báo cáo tài chính trong hồ sơ xin vay cũng như các thông tin cán bộ tín dụng thu thập được qua phỏng vấn và từ khảo sát thực tế của khách hàng, cán bộ tín dụng có thể thu thập thêm các thông tin từ các đối tác làm ăn của khách hàng đó, từ các ngân hàng khác mà khách hàng đã từng quan hệ, cũng có thể là đội ngũ các cán bộ cho vay cũ.

Ngoài ra, Chi nhánh cần thiết lập một hệ thống thu thập, xử lý lưu trữ thông tin riêng. Thông tin không chỉ từ nguồn sách báo, văn bản pháp qui hiện hành mà

còn khai thác từ nguồn thông tin nội bộ, đồng thời xây dựng một bộ phận chuyên nghiên cứu dự báo thông tin phục vụ trực tiếp cho Ngân hàng.

❖ *Công tác xử lý thông tin*

Thông tin chính xác mới chỉ là điều kiện cần nhưng chưa đủ để việc thẩm định được chính xác. Nếu việc xử lý thông tin không được chính xác thì mọi thông tin thu được cũng không có ý nghĩa gì.

Khi có số liệu chính xác từ quá trình thu thập thông tin thì cần phải xem xét tính sát thực và độ tin cậy của thông tin, phải xem xét các số liệu này cả về tương đối lẫn tuyệt đối. Phân tích các báo cáo tài chính theo cả chiều ngang và chiều dọc. Theo chiều ngang cho thấy được sự biến động theo thời gian, thấy được sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Trong khi phân tích cần đặt nó trong một tỷ lệ và đặt nó trong môi trường, hoàn cảnh, có sự so sánh với các chỉ tiêu của ngành cũng như các chỉ tiêu của nền kinh tế để đánh giá một cách chính xác.

3.2.2. Xử lý nợ tồn đọng.

Gải quyết các khoản nợ quá hạn, còn tồn đọng của những năm trước. Đây là những gánh nặng đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Đặc biệt cần chú ý đến giải quyết các khoản nợ khó đòi, bắt buộc ngân hàng phải rà soát lại tình hình nợ quá hạn, có sự phân loại rõ ràng đồng thời phân tích, phán đoán và đề ra những biện pháp xử lý và hạn chế rủi ro.

Đối với nợ quá hạn có khả năng thu hồi: Cần phải bám sát các doanh nghiệp, cá nhân có nợ quá hạn, theo dõi tình hình sản xuất kinh doanh, nắm chắc sự vận động của dòng vốn tín dụng, cố vấn cho doanh nghiệp biện pháp tháo gỡ khó khăn, tạo cơ hội cho doanh nghiệp giải phóng vốn nhanh để trả nợ cho ngân hàng.

Đối với nợ quá hạn do các yếu tố khách quan của các doanh nghiệp đã giải thể, phá sản: Sử dụng quỹ dự phòng rủi ro đã được trích để xóa nợ.

3.2.3 Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Để đảm bảo chất lượng và ngày càng phát triển tín dụng Chi nhánh không thể không quan tâm đến nhân tố con người cụ thể ở đây chính là đội ngũ cán bộ tín dụng. Ngân hàng cần xây dựng một đội ngũ cho vay đáp ứng được yêu cầu của

công việc, chất lượng của đội ngũ cán bộ phải đáp ứng được trên các phương diện: về trình độ chuyên môn, kinh nghiệm công tác và về cả tư cách nghề nghiệp.

Nâng cao trình độ chuyên môn:

Cán bộ cho vay phải là người được đào tạo có kiến thức cơ bản về kinh tế thị trường và hệ thống ngân hàng tài chính, thẩm định dự án đầu tư. Ngoài ra, họ phải đáp ứng được các yêu cầu như nắm vững chủ trương chính sách phát triển kinh tế xã hội của Nhà nước, ngành, địa phương và các qui chế quản lý kinh tế, tài chính, qui chế quản lý đầu tư xây dựng cơ bản của Nhà nước.

Nắm chắc và thường xuyên bổ sung thông tin về tình hình kinh tế, chính trị xã hội của đất nước của các ngành, địa phương cũng như các nước khác trong khu vực và trên thế giới. Đồng thời kiểm tra, nghiên cứu một cách khách quan khoa học và toàn diện về nội dung dự án, tình hình đơn vị vay vốn. Bên cạnh đó thì người cán bộ cần có tinh thần trách nhiệm cao và trung thực trong công việc.

Tích lũy kinh nghiệm công tác:

Hoạt động ngân hàng là một trong những hoạt động phức tạp, kinh doanh dựa trên những mối quan hệ, liên quan đến đông đảo khách hàng, các thành phần kinh tế cũng như các ngành kinh tế khác nhau. Các khách hàng này lại có đặc điểm kinh doanh khác nhau, tình hình tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh cũng không giống nhau. Do vậy các cán bộ tín dụng phải có sự tích lũy kinh nghiệm để có thể hoàn thành và đáp ứng yêu cầu của công việc.

Giữ gìn tư cách đạo đức và phẩm chất nghề nghiệp: Việc thẩm định dự án và đưa ra các quyết định cho vay là những nhận định mang tính chất chủ quan của cán bộ tín dụng. Vì vậy nếu một cán bộ tín dụng có trình độ, có kinh nghiệm nhưng lại thiếu tư cách đạo đức thì kết quả sẽ bị bóp méo, sai lệch và chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến khoản vay.

Để có thể đạt được các yêu cầu trên, Chi nhánh cần tập trung vào những công việc cụ thể sau:

Bố trí cán bộ: Chi nhánh cần căn cứ vào tính phức tạp, độ quan trọng của dự án, trình độ năng lực của mỗi cán bộ để phân công cán bộ thẩm định và phụ trách các dự án phù hợp với trình độ và sở trường của mỗi người. Ngoài ra, tùy

theo mục tiêu, lĩnh vực tài trợ mà hình thành bộ phận cán bộ tín dụng chuyên nghiên cứu, đảm trách phân tích một lĩnh vực nào đó như chuyên môn trong các lĩnh vực xây dựng, nông nghiệp, trồng trọt... Điều này có thể làm giảm áp lực trong công việc cho các cán bộ tín dụng, hạn chế những rủi ro mang tính chủ quan của cán bộ tín dụng mang lại.

Bồi dưỡng đào tạo cán bộ: Đây là một trong những công tác hết sức quan trọng giúp nâng cao hơn nữa trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng. Trong nền kinh tế thị trường luôn biến động, ngày càng có một lượng lớn thông tin mà cán bộ cho vay phải xử lý trên tất cả các lĩnh vực khác nhau, thêm vào đó trong quá trình công tác nhiều kiến thức bị mai một. Nếu như cán bộ cho vay không được bổ sung kịp thời sẽ không thể đáp ứng được yêu cầu phức tạp của công việc, bởi vậy cần phải thường xuyên bồi dưỡng đào tạo cán bộ. Ngân hàng phải thường xuyên tổ chức tập huấn, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn, cho cán bộ đi học nghiệp vụ, học cao học nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đặc biệt chú trọng đến khả năng thẩm định và phân tích. Ngân hàng cũng nên bố trí cho cán bộ đi tham quan, học hỏi kinh nghiệm của các ngân hàng khác trong và ngoài nước.

Việc nâng cao trình độ nghiệp vụ bao gồm: nâng cao trình độ tin học, ngoại ngữ, các kỹ năng nghiệp vụ, các qui định của pháp luật, thông tin thị trường, các lĩnh vực kinh tế có liên quan và cần tập trung cho việc bồi dưỡng các kỹ năng như: kỹ năng giao tiếp, kỹ năng điều tra, kỹ năng phân tích và kỹ năng đàm phán

Chương trình đào tạo của ngân hàng cần được chuyên môn hóa, có bài bản khoa học, người truyền đạt kiến thức phải giỏi, am hiểu nghiệp vụ, có khả năng sư phạm, uy tín. Bên cạnh việc đào tạo bồi dưỡng kiến thức chuyên môn còn phải tổ chức giáo dục tư tưởng, tăng cường đạo đức, tư cách nghề nghiệp.

Thực hiện chế độ thưởng phạt nghiêm minh đối với cán bộ cho vay: Chi nhánh cần có chế độ khen thưởng và xử phạt nghiêm minh đối với cán bộ cho vay. Những cán bộ có công với Chi nhánh, mang về cho Chi nhánh nhiều khách hàng, thực hiện tốt công tác thu hồi và xử lý nợ quá hạn tốt sẽ được khen thưởng tuyên dương bằng vật chất, tinh thần và ngược lại sẽ có các mức kỉ luật phù hợp. Chế độ khen thưởng và xử phạt kịp thời giúp các cán bộ không chỉ có tinh thần trách

nhiệm trong công việc mà còn ngày càng khuyến khích được cán bộ nâng cao hơn trình độ nghiệp vụ của mình.

3.2.4 Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức điều hành

Chi nhánh cần hoàn thiện một cơ cấu tổ chức điều hành phù hợp, tạo điều kiện cho các bộ phận phát huy được hết vai trò và trách nhiệm của mình. Sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận trong từng chi nhánh, giữa các chi nhánh với các phòng ban trên Hội sở sẽ tạo ra một cơ cấu tổ chức điều hành thống nhất và chặt chẽ. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng ở Chi nhánh cần thiết lập và củng cố mối quan hệ với các bộ phận tín dụng ở các ngân hàng khác để học hỏi, trao đổi kinh nghiệm lẫn nhau nhằm nâng cao chất lượng công tác tín dụng.

Chi nhánh nên phân chia cán bộ tín dụng ra thành từng nhóm, mỗi nhóm phụ trách một loại sản phẩm dự án phân theo ngành nghề nhất định nhất định, ví dụ như các dự án sản xuất, các dự án thương mại, các dự án xây dựng... Điều này sẽ chuyên môn hoá được cán bộ tín dụng trong từng lĩnh vực, giúp họ am hiểu hơn về nghiệp vụ, góp phần tăng tính an toàn và hiệu quả hơn trong hoạt động tín dụng.

Chi nhánh cần phải tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện và thời gian hoàn thành thẩm định tài chính dự án đầu tư của các cán bộ để hạn chế các rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

3.2.5 Giải pháp tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ về tín dụng

Thứ nhất, cần xác định rõ ràng vai trò và trách nhiệm của Ban lãnh đạo Chi nhánh và nhân viên trong hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng là rất cần thiết nhằm đảm bảo: Những quyết định quan trọng liên quan tới các chiến lược tín dụng, cho điểm tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng được đưa ra một cách thích hợp bởi một tập thể các cá nhân với kinh nghiệm và kiến thức phù hợp; Trách nhiệm do Ban giám đốc giao phó được thực hiện đúng với sự ủy nhiệm đó; Các cá nhân được giao những vai trò thích hợp cho phép đảm bảo phân tách nhiệm vụ một cách phù hợp nhằm tạo ra môi trường tín dụng có kiểm soát.

Thứ hai, thông qua quá trình kiểm tra, giám sát tín dụng, Chi nhánh phải thường xuyên theo dõi, phân tích các thông tin có liên quan đến tình hình sử dụng tiền vay, tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh, khả năng trả nợ và mức trả nợ của

khách hàng vay vốn. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát này giúp Chi nhánh phát hiện sớm dấu hiệu rủi ro, phân tích nguyên nhân và có biện pháp hữu hiệu để xử lý kịp thời, từ đó giảm thấp những khoản nợ tồn đọng và hạ thấp tổn thất.

Thứ ba, Chi nhánh phải đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng một cách thường xuyên. Trong trường hợp phát hiện những sai phạm như cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm hợp đồng,... Chi nhánh cần thực hiện xử lý theo quy định pháp luật. Điều này rất quan trọng vì giám sát khách hàng thực hiện vốn vay sẽ kịp thời đối phó với các rủi ro xảy ra, hạn chế rủi ro tín dụng.

Thực tế cần có một chương trình giám sát riêng, các cán bộ trực thuộc bộ phận này phải có kiến thức chuyên môn, năng lực về đánh giá các hoạt động tín dụng để có thể đánh giá tình hình tín dụng nói chung, chất lượng tín dụng nói riêng, từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp thích hợp với cấp lãnh đạo nhằm thiết lập hệ thống phòng ngừa rủi ro với các hoạt động kinh doanh của Chi nhánh mình.

3.2.6 Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định các dự án cho vay.

Một là, uy tín của khách hàng cần được đề cập trong thẩm định với các tiêu thức như:

Thẩm định qua hồ sơ quá khứ của khách hàng: Thông qua hồ sơ quá khứ của khách hàng ngân hàng có thể biết được quan hệ vay mượn của khách hàng với ngân hàng có sòng phẳng hay không, cũng như các năng lực trả nợ trước đây, hiệu quả sử dụng vốn vay của khách hàng.

Thẩm định qua phỏng vấn trực tiếp với mục đích cần đạt rõ ràng: Mục đích của cán bộ tín dụng khi phỏng vấn người xin vay là phải nắm rõ được nhu cầu về vốn của khách hàng. Nhu cầu vay vốn cần hợp lý và hợp pháp.

Tìm hiểu phẩm chất của khách hàng thông qua: Động cơ vay, sự liêm chính, thái độ sẵn lòng trả nợ, uy tín của khách hàng qua các luồng thông tin và sự giới thiệu của khách hàng về khách hàng vay vốn.

Hai là, hoàn thiện thẩm định nguồn trả nợ của khách hàng. Các khoản cho vay trung và dài hạn nguồn trả nợ ngân hàng thường được xác định trước là khấu hao, một phần lợi nhuận được tạo ra từ dự án và giá trị tài sản đảm bảo (trong

trường hợp khách hàng không trả được nợ). Chi nhánh cũng cần thẩm định các nguồn tiền trả nợ này để đảm bảo dòng vốn của Chi nhánh.

Thẩm định một khoản tín dụng nói chung là một việc không dễ dàng. Không phải khách hàng cứ có tài sản đảm bảo cho khoản vay là Chi nhánh có thể giải quyết cho vay được. Vì nếu như vậy nó sẽ đem lại hậu quả xấu hoặc là không giải quyết được mục đích an toàn của dòng vốn khi Chi nhánh gặp khách hàng có tính lừa đảo. Để khắc phục và hoàn thiện các nội dung của đảm bảo là: Cần đánh giá đúng giá trị tài sản với giá thị trường; Về mức cho vay tối đa trên tài sản đảm bảo, phải được qui định khác nhau với các loại tài sản khác nhau, tùy theo biến động của nó và sức cạnh tranh hiện tại.

3.2.7 Phát triển hệ thống công nghệ thông tin.

Hoà mình trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, để có thể đáp ứng được nhu cầu phát triển của thị trường, Chi nhánh cần xây dựng và triển khai nhanh chóng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại với tính bảo mật cao.

Trang bị đầy đủ các thiết bị cần thiết, chú trọng tới yếu tố đồng bộ và kịp thời trong đầu tư công nghệ. Thường xuyên cải tiến nâng cấp các chương trình tin học ngân hàng, phần mềm điện toán hỗ trợ nghiệp vụ. Có kế hoạch đầu tư công nghệ thông tin để tạo điều kiện thuận lợi triển khai các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

Đảm bảo yêu cầu về cơ sở vật chất, con người để có thể tiếp nhận các chương trình phần mềm ứng dụng tiên tiến nhằm đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ, đáp ứng được các yêu cầu đa dạng của mọi đối tượng khách hàng.

Đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động ngân hàng thông qua các dịch vụ như internetbanking, homebanking...tuy nhiên phải luôn chú trọng đến khâu bảo mật, bảo vệ tài sản của khách hàng cũng như nguồn vốn của ngân hàng.

3.3. Kiến nghị.

3.3.1 Đối với nhà nước.

Nhà nước cần chấn chỉnh lại hoạt động kinh doanh của các thành phần kinh tế, tạo môi trường kinh doanh ổn định như các chính sách đầu tư, lãi suất, đất đai...

Xây dựng một môi trường kinh tế chính trị xã hội ổn định. Với sự xuất hiện của các doanh nghiệp nước ngoài, sẽ gây khó khăn với hoạt động của các doanh nghiệp

trong nước- những khách hàng chủ yếu của các tổ chức tín dụng trong nước dễ mất khả năng thanh toán, phá sản. Hơn nữa, với việc nhiều ngân hàng mới thành lập, trong khi thị trường có hạn nên cạnh tranh ngày càng khốc liệt, do vậy mà chất lượng tín dụng ngày càng giảm.

Trong điều kiện đó với việc đảm bảo các môi trường ổn định sẽ giúp giảm thiểu rủi ro cho các ngân hàng. Nhà nước cần phải hoạch định chính sách, cân đối một cách thích hợp giữa các mục tiêu đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế, ổn định tiền tệ và sự phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng. Tránh tình trạng thắt chặt hay thả lỏng quá, thay đổi định hướng kinh tế một cách đột ngột làm ảnh hưởng tới các hoạt động của ngân hàng thương mại. Xây dựng chính sách đồng bộ, thống nhất là có định hướng lâu dài nhằm tạo một môi trường kinh tế ổn định.

Hoàn thiện hệ thống pháp luật, tạo môi trường pháp lý thuận lợi lành mạnh để khuyến khích sản xuất kinh doanh, môi trường pháp lý vững chắc cho các thành phần kinh tế yên tâm bỏ vốn đầu tư. Nhà nước cần phải nắm bắt kịp thời và nhanh chóng những sự phát triển, biến đổi của nền kinh tế qua đó có những quy định chính xác, hiệu quả, phù hợp với điều kiện thực tế.

Hoàn chỉnh thêm các quy định pháp lý liên quan đến hoạt động tín dụng của ngân hàng như đăng ký giao dịch, đảm bảo, quy định các giấy tờ sở hữu tài sản, quy định đến các ngành kinh doanh... có ảnh hưởng đến công tác quản trị rủi ro tín dụng. Tránh hiện tượng chồng chéo, phủ định lẫn nhau trong các điều luật.

Hoàn thiện quy trình xử lý tài sản đảm để việc xử lý thu hồi nợ được nhanh chóng và giảm thiểu chi phí. Hoàn thiện các quy định pháp luật liên quan đến quyền chủ nợ của ngân hàng và đảm bảo tiền vay nhằm giúp cho các ngân hàng thuận lợi khi phi thực hiện xử lý tài sản để thu hồi nợ, tránh tình trạng kéo dài, tổn thất chi phí.

Trên tầm vĩ mô, hệ thống NHTM luôn là công cụ đắc lực trong việc đáp ứng nhu cầu vốn và điều tiết vốn trong nền kinh tế, Nhà nước cần tránh giao nhiệm vụ trực tiếp cho các ngân hàng. Mà cần tạo điều kiện để hướng các ngân hàng phục vụ mục tiêu chung một cách tự nhiên, sao cho NHTM cố gắng đạt được hiệu quả kinh tế cho bản thân ngân hàng đồng thời cũng mang lại hiệu quả cho toàn xã hội.

Một số trương hợp như xóa nợ hoặc cho vay ưu đãi đối với các vùng thiên tai vì mục tiêu xã hội Nhà nước cần tạo điều kiện cho NHTM không phải chịu khó khăn về tài chính phát sinh, tách biệt rõ ràng giữa hoạt động kinh doanh sinh lời và nghĩa vụ thực hiện chính sách xã hội.

3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.

Ngân hàng Nhà nước với chức năng quản lý và điều hành hệ thống Ngân hàng thương mại, có vai trò quan trọng quyết định đến chiến lược kinh doanh cũng như công tác cho vay của các Ngân hàng thương mại. Hoạt động thanh tra, kiểm soát hoạt động tín dụng đối với các Ngân hàng cần được thực hiện chặt chẽ thường xuyên, nhất là chất lượng danh mục cho vay để hạn chế, phòng ngừa rủi ro tín dụng xảy ra ảnh hưởng tiêu cực đến toàn bộ hoạt động của nền kinh tế.

Đẩy mạnh hoạt động của trung tâm phòng ngừa rủi ro: Trong những năm gần đây xuất hiện không ít những doanh nghiệp bị phá sản, giải thể. Cái giá phải trả là rất lớn trong đó có cả vốn tham gia của Ngân hàng, dẫn đến rủi ro tín dụng. Mặc dù khi ký kết hợp đồng tín dụng, các phương án sản xuất kinh doanh được đánh giá là khả thi nhưng nguy cơ rủi ro vẫn thường trực. Do đó để hạn chế được rủi ro tín dụng xảy ra cần thiết phải phòng ngừa chứ không phải là khắc phục hậu quả. Vì vậy nên chú trọng đến sự phát triển của trung tâm phòng ngừa rủi ro.

Ngân hàng nhà nước cần thu hút các dự án, chương trình của quốc tế để hỗ trợ ngành Ngân hàng về đào tạo cán bộ quản lý, nâng cao trình độ điều hành hoạt động Ngân hàng theo trình độ quốc tế, nâng cao trình độ nghiệp vụ về thẩm định dự án, phân tích và đánh giá rủi ro cho cán bộ ngân hàng. Ngân hàng Nhà nước phải quản lý tốc độ tăng trưởng tín dụng đồng thời với chất lượng tín dụng. Xem xét kiểm tra việc thực hiện quy chế cho vay, quy chế bảo lãnh, quy trình tín dụng cũng như hồ sơ tại các ngân hàng thương mại có thực hiện đúng pháp luật và đảm bảo các nguyên tắc tín dụng hay không. Yêu cầu các ngân hàng thương mại thường xuyên rà soát, đánh giá chất lượng tín dụng đặc biệt là với những khoản tín dụng có rủi ro cao để có biện pháp xử lý thích hợp và thu hồi nợ vay đúng hạn.

Sửa đổi cơ chế và chính sách về cho vay theo hướng nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho ngân hàng, tăng thu nhập, tăng lương cho cán bộ. Công tác

tuyển chọn cán bộ làm việc cho ngân hàng phải theo đúng quy trình và tiêu chuẩn của các ngân hàng nước ngoài. Thực hiện đúng lộ trình mở cửa hoạt động ngân hàng với nước ngoài, theo cam kết hoạt động thương mại Việt - Mỹ, WTO. Từ ngày 1/4/2007 cho phép các ngân hàng nước ngoài được thiết lập sự hiện diện thương mại của mình tại Việt Nam dưới các hình thức như văn phòng đại diện, ngân hàng 100% vốn nước ngoài... tạo môi trường cạnh tranh thông thoáng cho hoạt động ngân hàng, thúc đẩy thị trường vốn phát triển nhằm tranh thủ vốn đầu tư nước ngoài tạo điều kiện hơn cho các doanh nghiệp.

3.3.3 Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín

Nhanh chóng bổ sung và sửa đổi một số nội dung đề hoàn thiện quy trình cấp tín dụng nhằm áp dụng một cách khoa học, thống nhất, trong toàn bộ hệ thống cũng như ban hành những hướng dẫn cụ thể về việc thực hiện các quy định và đảm bảo tiền vay của Ngân hàng Nhà nước.

Định kỳ yêu cầu các chi nhánh cung cấp thông tin về tình hình tín dụng của chi nhánh, nghiêm khắc xử lý những hành vi bao che thông tin, ảnh hưởng đến sự an toàn của toàn hệ thống ngân hàng. Tăng cường kiểm tra giám sát hoạt động quản lý rủi ro tín dụng, giúp phát hiện sớm những rủi ro để phân tích nguyên nhân và có biện pháp phù hợp để kịp thời xử lý từ đó giảm thấp những khoản nợ tồn đọng và tổn hại trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Cải cách hệ thống thông tin báo cáo tín dụng, chủ động xây dựng hệ thống thông tin, các chỉ số giúp cảnh báo trước các nguy cơ rủi ro cao cần chú ý và phòng tránh. Tăng cường trao đổi thông tin giữa các nhân viên cán bộ của các chi nhánh.

Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo về quản lý và hoạt động tín dụng, quản lý rủi ro... cho cán bộ nhân viên thuộc các chi nhánh, nâng cao trình độ, hạn chế những sai sót không đáng có.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện nền kinh tế còn nhiều biến động, hoạt động tín dụng của các NHTM hiện nay gặp rất nhiều rủi ro. Rủi ro tín dụng là một khía cạnh trong bối cảnh chung về rủi ro của Ngân hàng. Do đó, việc sử dụng tổng hợp và linh hoạt các biện pháp phòng ngừa rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là cách tốt nhất để hạn chế rủi ro trong kinh doanh Ngân hàng.

Xuất phát từ việc nghiên cứu tình hình hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng, kết hợp với những cơ sở lý luận. Bài khóa luận đã đi sâu nghiên cứu thực trạng và nguyên nhân rủi ro tín dụng cũng như công tác hạn chế rủi ro tín dụng tại Sacombank chi nhánh Hải Phòng, chỉ ra những mặt hạn chế cần khắc phục với mục đích giảm thiểu tối đa rủi ro trong hoạt động tín dụng, tăng lợi nhuận cho Ngân hàng với phương châm “ Hiệu quả, an toàn, bền vững”

Mong bài khóa luận tốt nghiệp này sẽ góp một phần nhỏ bé vào việc tăng cường quản lý và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Chi nhánh Hải Phòng cũng như quá trình lành mạnh hóa hoạt động tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn cô Nguyễn Thị Ngọc Mỹ đã nhiệt tình hướng dẫn giúp em hoàn thành được bài khóa luận tốt nghiệp này!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Ngân hàng thương mại, nhà xuất bản thống kê, PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến.
2. Giáo trình Quản trị ngân hàng thương mại, NXB Tài chính 2011
3. Giáo trình quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, nhà xuất bản thống kê, PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến.
4. Lý thuyết tài chính tiền tệ, PGS.TS. Nguyễn Hữu Tài 2002.
5. Quản trị ngân hàng thương mại Peter Rose, NXB tài chính 2001.
6. Lý thuyết tài chính tiền tệ, PGS.TS Nguyễn Hữu tài 2002.
7. Luật các tổ chức tín dụng.
8. Các văn bản nghiệp vụ tín dụng của Sacombank.
9. Báo cáo kết quả kinh doanh 2010- 2012 của Sacombank Hải Phòng.
10. Bảng cân đối kế toán 2010- 2012 của Sacombank Hải Phòng.
11. Báo cáo của phòng quản lý tín dụng
12. Tạp chí ngân hàng.
13. Tạp chí tài chính.
14. Các trang web: <http://www.vneconomy.com.vn>
<http://www.mof.gov.vn>
<http://www.vietcombank.com.vn>
<http://www.saga.vn>