

**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 :Phạm Thu Hiền
Giảng viên hướng dẫn: ThS Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG - 2013

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN
DỤNG TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ TẠI NGÂN HÀNG
TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH
HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên :Phạm Thu Hiền
Giảng viên hướng dẫn:ThS Cao Thị Thu**

HẢI PHÒNG - 2013

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Thu Hiền

Mã SV: 1354040012

Lớp: QT1301T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

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

Khóa luận đề cập nghiên cứu hệ thống một số lý luận cơ bản về tín dụng tài trợ dự án đầu tư và hiệu quả tín dụng tài trợ dự án đầu tư; phân tích, đánh giá thực trạng và kết quả đạt được đồng thời nêu ra được những khó khăn, tồn tại của hoạt động cho vay cho vay theo dự án đầu tư tại ngân hàng Sacombank Hải Phòng. Trên cơ sở đó, đưa ra định hướng, giải pháp và kiến nghị nhằm hoàn thiện nghiệp vụ và tháo gỡ những khó khăn, tồn tại của hoạt động tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng Sacombank

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

Khóa luận sử dụng phương pháp lý thuyết hệ thống duy vật biện chứng, thống kê, tổng kết thực tiễn, phân tích, so sánh, xử lý số liệu

Các số liệu cần thiết phục vụ đề tài:

- Kết quả tài chính của ngân hàng
- Quy mô và thu nhập từ cho vay theo dự án đầu tư
- Nợ quá hạn và nợ xấu trong cho vay theo dự án đầu tư của chi nhánh...

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng

Số 62-64 phố Tôn Đức Thắng, phường Trần Nguyên Hãn, quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Cao Thị Thu

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

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

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian thực tập và hoàn thành khóa luận ngoài sự nỗ lực của bản thân, em đã nhận sự giúp đỡ tận tình của các thầy cô giáo trong Khoa Quản trị kinh doanh Trường Đại học dân lập Hải Phòng cùng Ban Giám đốc và các cán bộ nhân viên tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng. Em xin chân thành cảm ơn giảng viên Th.S Cao Thị Thu và Ban Giám đốc cùng các cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng đã giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Do thời gian, kinh nghiệm và trình độ chuyên môn của bản thân còn hạn chế, khóa luận tốt nghiệp này không thể tránh khỏi những sai sót nhất định. Em rất mong nhận được sự tham gia góp ý của các thầy cô và các bạn để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1. Tổng quan về dự án đầu tư và cho vay theo dự án đầu tư	3
1.1.1 Sự cần thiết phải tiến hành các hoạt động đầu tư theo dự án.....	3
1.1.2 Dự án đầu tư.....	4
1.1.2.1 Khái niệm dự án đầu tư	4
1.1.2.2 Phân loại dự án đầu tư.....	4
1.1.3 Cho vay theo dự án đầu tư	6
1.1.3.1 Các khái niệm.....	6
1.1.3.2 Đặc điểm cho vay dự án đầu tư.....	7
1.1.3.3 Quy trình cho vay theo dự án đầu tư.....	8
1.1.3.4 Thẩm định dự án đầu tư	10
1.1.4 Nguồn vốn cho vay dự án đầu tư của các ngân hàng thương mại	12
1.2 Chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư.....	13
1.2.1 Khái niệm	13
1.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay theo dự án đầu tư	13
1.2.2.1 Các chỉ tiêu định tính	13
1.2.2.2 Các chỉ tiêu định lượng	15
1.2.3.1 Nhóm nhân tố thuộc ngân hàng	20
1.2.3.2 Nhóm nhân tố thuộc về khách hàng.....	24
1.2.3.3 Nhóm nhân tố thuộc môi trường.....	27
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	30
2.1 Khái quát về ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	30
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	30
2.1.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	30
2.1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.....	31
2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank chi nhánh Hải Phòng	31
2.1.3 Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận.....	32

2.1.4 Sản phẩm dịch vụ chính của ngân hàng	35
2.1.5 Kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank Hải Phòng trong các năm vừa qua	36
2.1.5.1 Về hoạt động huy động vốn	36
2.1.5.2 Về hoạt động tín dụng	37
2.1.5.4 Về hoạt động dịch vụ	41
2.1.5.5 Về kết quả kinh doanh.....	42
2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.....	43
2.2.1 Tình hình thẩm định DADT	43
2.2.3 Tình hình dư nợ cho vay dự án đầu tư	44
2.2.3 Đánh giá chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng Sacombank chi nhánh Hải Phòng	47
2.2.3.1 Chỉ tiêu định tính.....	47
2.2.3.2 Chỉ tiêu định lượng	47
2.3 Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.....	50
2.3.1 Những kết quả đạt được	50
2.3.2 Những tồn tại.....	52
2.3.3 Nguyên nhân chủ yếu.....	53
2.3.3.1 Nguyên nhân từ phía ngân hàng.	53
2.3.3.2 Nguyên nhân từ phía khách hàng.....	55
2.3.3.3 Nguyên nhân khác.....	56
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	58
3.1 Định hướng kinh doanh của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín chi nhánh Hải Phòng	58
3.2 Một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại chi nhánh	59
3.2.1. Tăng trưởng, mở rộng nguồn vốn cho vay DADT trung và dài hạn	59
3.2.2 Xây dựng quy trình cho vay DADT.....	61
3.2.3 Hoàn thiện chính sách tín dụng.....	64
3.2.4 Nâng cao chất lượng thẩm định tài chính dự án	65
3.2.5 Nâng cao trình độ cán bộ tín dụng	67

3.2.6. Phát triển hệ thống thu thập thông tin	68
3.2.7 Nâng cao vai trò của công tác thanh tra kiểm soát	69
3.2.8 Một số giải pháp hỗ trợ khác.....	70
3.3 Một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.....	71
3.3.1 Kiến nghị với Nhà nước, Chính phủ.....	71
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước	72
3.3.3 Kiến nghị với ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín.....	73
KẾT LUẬN	74

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

DAĐT :	Dự án đầu tư
NHTM :	Ngân hàng thương mại
NHTNN :	Ngân hàng Nhà nước
NHTW :	Ngân hàng trung ương
TSDB :	Tài sản đảm bảo
TMCP:	Thương mại cổ phần
Ngân hàng Sacombank:	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín
KH:	Kế hoạch
TCTD:	Tổ chức tín dụng

DANH MỤC BẢNG BIỂU

<i>Bảng 2.1: Huy động vốn theo kì hạn và theo loại tiền của Sacombank Hải phòng</i>	36
<i>Bảng 2.2: Bảng cơ cấu dư nợ phân theo thời hạn vay</i>	38
<i>Bảng 2.3: Cơ cấu nợ của Sacombank Hải Phòng</i>	39
<i>Bảng 2.4: Tình hình hoạt động dịch vụ của Sacom bank Hải phòng</i>	41
<i>Bảng 2.5: Kết quả kinh doanh của Sacombank Hải phòng</i>	42
<i>Bảng 2.6: Chỉ tiêu sử dụng vốn</i>	47
<i>Bảng 2.7: Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng</i>	48
<i>Bảng 2.8: Chỉ tiêu thu hồi nợ</i>	48
<i>Bảng 2.9: Chỉ tiêu nợ quá hạn</i>	49
<i>Bảng 2.10: Chỉ tiêu lợi nhuận</i>	50

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ

<i>Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức Sacombank</i>	32
<i>Biểu đồ 2.1: Số dự án đầu tư được thẩm định tại Sacombank Hải Phòng</i>	43
<i>Biểu đồ 2.2: Doanh số cho vay DADT tại Sacombank Hải Phòng</i>	44
<i>Biểu đồ 2.3: Dư nợ cho vay dự án đầu tư tại Sacombank Hải Phòng</i>	44
<i>Biểu đồ 2.4: Doanh số thu nợ dự án đầu tư tại Sacombank Hải Phòng</i>	45
<i>Biểu đồ 2.5: Nợ quá hạn trong cho vay DADT</i>	46

LỜI MỞ ĐẦU

Trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế đất nước đang từng bước đi vào đời sống kinh tế xã hội. Tuy nhiên hiện nay tốc độ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đang bị chững lại bởi nhiều nguyên nhân khác nhau mà một trong những nguyên nhân quan trọng nhất là vấn đề về vốn. Có thể nói vốn là tiền đề, là cơ sở đầu tiên để các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh và đổi mới công nghệ. Các doanh nghiệp có thể tạo vốn bằng nhiều cách khác nhau như: tích lũy vốn từ hoạt động sản xuất kinh doanh, huy động vốn, liên doanh liên kết, hay vay mượn chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác. Nhưng muốn ổn định và có lợi thế nhất giúp các doanh nghiệp tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, đổi mới công nghệ là nguồn vốn trung dài hạn từ các ngân hàng thương mại.

Hiện nay các doanh nghiệp đang thiếu vốn nhất là vốn trung và dài hạn trong khi nguồn vốn này ở các ngân hàng thương mại không phải là ít. Mặt khác, đối với ngân hàng, trong các tài sản của các ngân hàng thương mại thì khoản mục cho vay bao giờ cũng chiếm tỷ trọng cao nhất và là khoản mục mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Thu nhập từ tiền cho vay thể hiện dưới dạng lãi tiền vay và phụ thuộc chủ yếu vào thời hạn của khoản vay. Thời hạn cho vay càng dài thì lãi suất càng cao và do đó thu nhập của ngân hàng càng lớn. Đồng thời, tín dụng trung và dài hạn đặc biệt là với các dự án đầu tư xin vay của các doanh nghiệp sẽ tạo điều kiện đẩy mạnh tín dụng ngắn hạn cũng như các dịch vụ ngân hàng khác bởi khi được vay vốn các doanh nghiệp sẽ có điều kiện đầu tư đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị, tăng năng lực sản xuất điều đó khiến cho nhu cầu vốn lưu động tăng cao và các dịch vụ ngân hàng như dịch vụ thanh toán, bảo lãnh, tư vấn... cũng sẽ tăng. Chính vì vậy các ngân hàng mong muốn có thể mở rộng cho vay nhất là cho vay trung và dài hạn đối với các dự án đầu tư để có điều kiện kiếm lời nhiều hơn và tăng khả năng cạnh tranh. Tuy nhiên cũng phải nói thêm rằng các khoản cho vay có thời hạn càng dài thì càng tiềm ẩn một tỷ lệ rủi ro cao và đó là lý do vì sao

khi mở rộng quy mô các ngân hàng thường chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả tín dụng cũng như hiệu quả dự án.

Xuất phát từ những lý do trên, em xin chọn đề tài: “ ***Một số biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng***” để làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình

Nội dung bài viết gồm 3 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận về dự án đầu tư và cho vay theo dự án đầu tư của ngân hàng thương mại

Chương II: Thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.

Chương III: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.

CHƯƠNG I:
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ VÀ CHO VAY THEO DỰ ÁN
ĐẦU TƯ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về dự án đầu tư và cho vay theo dự án đầu tư

1.1.1 Sự cần thiết phải tiến hành các hoạt động đầu tư theo dự án

Hoạt động đầu tư (gọi tắt là đầu tư) là quá trình sử dụng các nguồn lực về tài chính, lao động, tài nguyên thiên nhiên và các tài sản vật chất khác nhằm trực tiếp hoặc gián tiếp tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng các cơ sở vật chất kỹ thuật của nền kinh tế nói chung, của địa phương, của ngành, của các cơ sở sản xuất kinh doanh dịch vụ, các cơ quan quản lý nhà nước và xã hội nói riêng.

Hoạt động đầu tư trực tiếp tái sản xuất cơ sở vật chất kỹ thuật nói trên được gọi là đầu tư phát triển. Đó là một quá trình có thời gian kéo dài trong nhiều năm với số lượng các nguồn lực được huy động cho từng công cuộc đầu tư khá lớn và nằm khê đọng trong suốt quá trình thực hiện đầu tư.

Khi các thành quả của đầu tư là các công trình xây dựng hoặc cấu trúc hạ tầng như nhà máy, hầm mỏ, các công trình thủy điện, các công trình thủy lợi, đường xá, cầu cống, bến cảng...thì các thành quả này sẽ tiến hành hoạt động của mình ngay tại nơi chúng được tạo ra. Do đó, sự phát huy tác dụng của chúng chịu nhiều ảnh hưởng của các điều kiện kinh tế, tự nhiên, xã hội nơi đây.

Để đảm bảo cho mọi công cuộc đầu tư phát triển được tiến hành thuận lợi, đạt mục tiêu mong muốn, đem lại hiệu quả kinh tế - xã hội cao thì trước khi bỏ vốn phải tiến hành và làm tốt công tác chuẩn bị. Có nghĩa là phải xem xét, tính toán toàn diện các khía cạnh kinh tế - kỹ thuật, điều kiện tự nhiên, môi trường xã hội, pháp lý...có liên quan đến quá trình đầu tư, đến sự phát huy tác dụng và hiệu quả đạt được của công cuộc đầu tư, phải dự đoán các yếu tố bất định (sẽ xảy ra trong suốt quá trình kể từ khi thực hiện đầu tư cho

đến khi các thành quả của hoạt động đầu tư kết thúc sự phát huy tác dụng theo dự kiến trong dự án) có ảnh hưởng đến sự thành bại của công cuộc đầu tư. Mọi sự xem xét, tính toán và chuẩn bị này được thể hiện trong dự án đầu tư. Thực chất của sự xem xét, tính toán và chuẩn bị này chính là lập dự án đầu tư. Có thể nói, dự án đầu tư được soạn thảo tốt là kim chỉ nam, là cơ sở vững chắc, tạo tiền đề cho công cuộc đầu tư đạt hiệu quả kinh tế - xã hội mong muốn.

1.1.2 Dự án đầu tư

1.1.2.1 Khái niệm dự án đầu tư

Tầm quan trọng của hoạt động đầu tư, đặc điểm và sự phức tạp về mặt kỹ thuật, hậu quả và hiệu quả tài chính, kinh tế - xã hội của hoạt động đầu tư đòi hỏi để tiến hành một công cuộc đầu tư phải có sự chuẩn bị cẩn thận và nghiêm túc. Sự chuẩn bị này được thể hiện ở việc soạn thảo các dự án đầu tư. Có nghĩa là mọi công cuộc đầu tư phải được thực hiện theo dự án thì mới đạt hiệu quả mong muốn. Vậy DADT là gì?

DADT là một tập hợp những đề xuất về việc bỏ vốn để tạo mới, mở rộng hoặc cải tạo những đối tượng nhất định nhằm đạt được sự tăng trưởng về khối lượng, cải tiến hoặc nâng cao chất lượng của sản phẩm hay dịch vụ nào đó trong một khoảng thời gian xác định. DADT chính là cơ sở quan trọng để chủ đầu tư và các nhà đầu tư liên quan xem xét ra quyết định đầu tư.

1.1.2.2 Phân loại dự án đầu tư

- Theo cơ cấu tái sản xuất:

Dự án đầu tư được phân thành dự án đầu tư theo chiều rộng và dự án đầu tư theo chiều sâu. Trong đó đầu tư chiều rộng có vốn lớn để kê đọng lâu, thời gian thực hiện đầu tư và thời gian cần hoạt động để thu hồi đủ vốn lâu, tính chất kỹ thuật phức tạp, độ mạo hiểm cao. Cũng đầu tư theo chiều sâu đòi hỏi khối lượng vốn ít hơn, thời gian thực hiện đầu tư không lâu và độ mạo hiểm ít hơn so với đầu tư theo chiều rộng.

-Theo lĩnh vực hoạt động trong xã hội của dự án đầu tư:

Có thể chia thành dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư phát triển khoa học kỹ thuật, dự án đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng (kỹ thuật và xã hội)...

-Theo giai đoạn hoạt động của các dự án đầu tư trong quá trình tái sản xuất xã hội:

Có thể phân loại các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh thành dự án đầu tư thương mại và dự án đầu tư sản xuất :

+ Dự án đầu tư thương mại là loại dự án có thời gian thực hiện đầu tư và hoạt động của các kết quả đầu tư để thu hồi vốn đầu tư ngắn, tính chất bất định không cao lại dễ dự đoán với độ chính xác cao.

+ Dự án đầu tư sản xuất là loại dự án có thời gian hoạt động dài hạn (5, 10, 20 năm hoặc lâu hơn) vốn đầu tư lớn, thu hồi chậm, độ mạo hiểm cao, tính chất kỹ thuật phức tạp, chịu tác động của nhiều yếu tố bất định trong tương lai không thể dự đoán hết cũng như dự đoán chính xác (về nhu cầu, giá cả đầu vào và đầu ra, cơ chế chính sách, tốc độ phát triển khoa học kỹ thuật...).

-Theo thời gian thực hiện và phát huy tác dụng để thu hồi vốn:

Ta có thể chia các dự án đầu tư thành dự án đầu tư ngắn hạn (các dự án đầu tư thương mại) và dự án đầu tư dài hạn (các dự án đầu tư sản xuất, đầu tư phát triển khoa học kỹ thuật, xây dựng cơ sở hạ tầng...)

-Theo phân cấp quản lý:

Điều lệ quản lý đầu tư và xây dựng được ban hành theo nghị định 52/1999/NĐ-CP ngày 08/08/1999 của Thủ tướng Chính phủ phân chia các dự án thành 3 nhóm A, B, C tùy theo tính chất và quy mô của dự án. Trong đó nhóm A do thủ tướng Chính phủ quyết định; nhóm B và C do Bộ trưởng, thủ trưởng có quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, UBND cấp tỉnh và thành phố trực thuộc TW quyết định.

-Theo nguồn vốn:

Dựa vào nguồn vốn, dự án đầu tư được phân chia thành :

+ Dự án đầu tư có vốn huy động trong nước (vốn tích lũy của ngân sách, của doanh nghiệp, từ tiền tiết kiệm của dân cư...).

+ Dự án đầu tư có vốn huy động từ nước ngoài (vốn đầu tư trực tiếp, viện trợ, đầu tư gián tiếp...).

Việc phân loại này cho thấy tình hình huy động vốn từ mỗi nguồn và vai trò của mỗi nguồn đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của từng ngành, từng địa phương và toàn bộ nền kinh tế.

-Theo vùng lãnh thổ(theo tỉnh,theo vùng kinh tế):

Cách phân loại này cho thấy tình hình đầu tư của từng vùng kinh tế, từng tỉnh và ảnh hưởng của đầu tư đối với tình hình phát triển kinh tế xã hội ở từng địa phương.

Ngoài ra, trong thực tế để đáp ứng yêu cầu quản lý và nghiên cứu kinh tế, người ta cũng phân chia dự án đầu tư theo quan hệ sở hữu, theo quy mô và nhiều tiêu thức khác.

1.1.3 Cho vay theo dự án đầu tư

1.1.3.1 Các khái niệm

- Ngân hàng thương mại:

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

-Tín dụng ngân hàng thương mại:

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng ,các tổ chức tín dụng với các đối tác kinh tế - tài chính của toàn xã hội, bao gồm doanh nghiệp, cá nhân, tổ chức xã hội, cơ quan nhà nước theo nguyên tắc hoàn trả. Với tư cách là người đi vay, ngân hàng nhận tiền gửi của các nhà doanh nghiệp, các cá nhân hoặc phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu để huy động vốn trong xã hội. Với tư cách là người cho vay, nó cung cấp tín dụng cho tất các nhà doanh nghiệp và cá nhân. Cung cấp dưới hình thức tiền mặt và bút

tệ. Tín dụng ngân hàng có ít nhất 1 bên tham gia là ngân hàng và đối tượng cho vay trong tín dụng ngân hàng là tiền tệ.

-Tín dụng tài trợ dự án đầu tư(cho vay theo dự án đầu tư):

Cho vay DADT là việc tổ chức tín dụng đồng ý cấp một hạn mức tín dụng cho chủ đầu tư thực hiện dự án trong một thời gian và điều kiện được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng sau khi đã tổ chức thẩm định tính khả thi và hiệu quả của DADT. Chủ đầu tư có trách nhiệm thực hiện đúng, đầy đủ các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng tín dụng và hoàn trả cả gốc và lãi cho tổ chức tín dụng đúng hạn.

1.1.3.2 Đặc điểm cho vay dự án đầu tư

Vốn đầu tư lớn, thời gian cho vay dài, thu hồi vốn chậm: Hoạt động cho vay DADT của các NHTM chủ yếu là tài trợ vốn cho khách hàng để thực hiện việc đầu tư thêm tài sản cố định, đổi mới công nghệ, trang thiết bị, xây dựng, mở rộng nhà xưởng...do đó thường đòi hỏi một lượng vốn khá lớn và thời gian cho vay tương đối dài. Hơn nữa, nguồn trả nợ chính của dự án là từ khấu hao và lợi nhuận mà dự án đem lại, điều này có nghĩa là ngân hàng chỉ có thể thu hồi nợ khi dự án đã đi vào hoạt động, từ đó dẫn đến thời gian thu hồi vốn của ngân hàng chậm.

Độ rủi ro cao: Do thời gian đầu tư tương đối dài trong khi thời gian thu hồi vốn lại chậm nên mức độ rủi ro trong hoạt động cho vay DADT của ngân hàng tương đối cao. Một DADT từ lúc bắt đầu triển khai thực hiện cho đến lúc đi vào sản xuất, hoạt động tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố khác nhau. Các sự thay đổi về môi trường kinh tế, cơ chế chính sách, thiên tai...đều có thể ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả, nguồn trả nợ của dự án do đó đòi hỏi các ngân hàng khi quyết định tài trợ vốn cho dự án phải thẩm định thật kỹ lưỡng, nhận biết được các rủi ro có thể xảy ra để có biện pháp phòng ngừa kịp thời.

Lợi nhuận nhiều: Khi độ rủi ro của các dự án càng cao thì lợi nhuận kỳ vọng mà các chủ đầu tư mong đợi càng nhiều. Không nằm ngoài quy

luật này, các khoản cho vay DADT thường mang lại cho các ngân hàng nguồn thu nhập lớn, biểu hiện cụ thể là lãi suất cho vay đầu tư dự án thường khá cao. Có đặc điểm này là do để bù đắp chi phí trong việc huy động những nguồn vốn phục vụ cho hoạt động cho vay dự án, chi phí bù đắp rủi ro

1.1.3.3 Quy trình cho vay theo dự án đầu tư

Bước 1: Hướng dẫn, tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ vay vốn từ khách hàng

- Hướng dẫn khách hàng lập và hoàn thiện hồ sơ bao gồm:

- + Hồ sơ pháp lý
- + Hồ sơ khoản vay
- + Hồ sơ DADT
- + Hồ sơ đảm bảo tiền vay

- Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn: Kiểm tra tính xác thực, đầy đủ, hợp pháp và hợp lệ của hồ sơ do khách hàng cung cấp

Bước 2: Thẩm định khách hàng vay vốn, DADT và biện pháp đảm bảo tiền vay

- Căn cứ các tài liệu do khách hàng cung cấp, thông tin thu thập được trong quá trình phỏng vấn, kiểm tra thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn và các thông tin từ các nguồn khác (CIC, cơ quan quản lý doanh nghiệp, thông tin từ Phòng quản lý chi nhánh,...), cán bộ thẩm định sẽ tiến hành thẩm định khách hàng, thẩm định DADT, thẩm định biện pháp bảo đảm tiền vay và xác định mức lãi suất cho vay

- Sau đó cán bộ thẩm định sẽ lập tờ trình trong đó ghi rõ ý kiến đề xuất cho vay/không cho vay, các điều kiện kèm theo (nếu có), ký và trình lãnh đạo phòng

Bước 3: Xây dựng và kí kết hợp đồng

- Khi khoản vay đã được quyết định cho vay, trên cơ sở nội dung và các điều kiện tín dụng đã được kiểm duyệt và thống nhất với khách hàng, cán bộ tín dụng thỏa thuận với khách hàng về các điều khoản của hợp đồng tín dụng,

hợp đồng bảo đảm và tiến hành soạn thảo, hoàn thiện hợp đồng, các giấy tờ liên quan; sau đó sẽ trình cho người có thẩm quyền để thực hiện kí kết hợp đồng

Thực hiện công chứng, chứng thực đăng kí giao dịch bảo đảm đối với hợp đồng bảo đảm, thực hiện các thủ tục giao nhận TSDB, giấy tờ TSDB và gửi các giấy tờ liên quan đến công ty bảo hiểm (nếu có)

Bước 4: Giải ngân và kiểm soát trong khi cấp tín dụng

Sau khi hợp đồng tín dụng được kí kết, ngân hàng phải có trách nhiệm cấp tiền cho khách hàng như đã thỏa thuận. Kèm theo việc cấp tín dụng, ngân hàng kiểm soát khách hàng trong quá trình sử dụng vốn vay. Quá trình này cho phép ngân hàng thu thập thêm thông tin về khách hàng. Nếu các thông tin phản ánh chiều hướng tốt, cho thấy chất lượng tín dụng đang được đảm bảo. Còn khi chất lượng khoản vay bị đe dọa ngân hàng sẽ có các biện pháp xử lí kịp thời. Nhân viên tín dụng sẽ thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế của khách hàng, hiện trạng TSDB, tình hình tài chính của khách hàng,... để đảm bảo khả năng thu nợ

Bước 5: Thu nợ hoặc ra quyết định mới

Quan hệ tín dụng kết thúc khi ngân hàng thu hồi hết gốc và lãi. Các khoản tín dụng đảm bảo hoàn trả đầy đủ và đúng hạn là các khoản tín dụng an toàn. Một số trường hợp, các khoản tín dụng đã không hoàn trả hoặc không hoàn trả đúng hạn. Việc thanh toán nợ không đúng hạn cho ngân hàng cho thấy “trục trặc: trong hoạt động của khách hàng. Việc xem xét tìm ra nguyên nhân là rất quan trọng để giúp ngân hàng kịp thời đưa ra các quyết định mới liên quan đến tính an toàn của khoản tín dụng.

Trường hợp khách hàng cố tình lừa đảo ngân hàng, cố tình nợ nần dây dưa, hoặc làm ăn yếu kém không còn phương cứu vãn, ngân hàng áp dụng phương án thanh lí, tức là sử dụng các biện pháp có thể được để thu hồi khoản nợ bao gồm phong tỏa và bán các tài sản thế chấp, tước đoạt các khoản tiền gửi,...

Trường hợp khách hàng có khó khăn về tài chính, song vẫn kiên quyết tìm cách khắc phục để trả nợ, ngân hàng thường áp dụng phương án khai thác, bao gồm gia hạn nợ, giảm lãi hoặc cho vay thêm

1.1.3.4 Thẩm định dự án đầu tư

Thẩm định dự án đầu tư là nhân tố quyết định ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng trung dài hạn

Thẩm định dự án đầu tư là một mắt xích quan trọng trong quy trình cho vay dự án đầu tư. Thực chất của nó là dùng một số kỹ thuật phân tích, đánh giá toàn bộ các vấn đề, các phương tiện trình bày trong dự án theo một số tiêu chuẩn kinh tế kỹ thuật và theo một trình tự hợp lý chặt chẽ nhằm rút ra những kết luận chính xác về giá trị của dự án, từ đó quyết định cho vay đúng mức, chắc chắn mang lại hiệu quả kinh tế dự định.

Đối với các ngân hàng thương mại việc thẩm định các dự án đầu tư xin vay có thể dựa vào kết quả thẩm định của các tổ chức thẩm định chuyên nghiệp nhà nước hay dân lập. Trong trường hợp này, trách nhiệm của ngân hàng là phải có khả năng đánh giá chất lượng thẩm định dự án được thực hiện bởi một tổ chức thẩm định nào đó.

Trong trường hợp dự án đầu tư xin vay cỡ vừa và nhỏ, thời hạn thu hồi vốn không quá 5 năm, ngân hàng phải tự thực hiện thẩm định dự án đầu tư xin vay. Dù tái thẩm định hay tự thẩm định thì ngân hàng cũng đều cần đến đội ngũ cán bộ tín dụng đủ năng lực đánh giá dự án đầu tư xin vay và từ đó đưa ra kết luận chấp nhận hay từ chối tài trợ đối với dự án đầu tư xin vay.

Muốn thẩm định hay tái thẩm định một dự án đầu tư xin vay có kết quả mong muốn phải tuân thủ quy trình thẩm định, nghĩa là phải đi từ khâu thu thập thông tin cần thiết cho việc đánh giá dự án đầu tư, xử lý thông tin bằng những phương pháp thẩm định nhất định và đi đến những kết quả cụ thể và xác đáng được ghi trong tờ trình thẩm định dự án đầu tư.

Xét về nội dung thẩm định dự án, người ta thường thực hiện thẩm định ba mặt cơ bản là các phương diện kỹ thuật, phương diện kinh tế và phương diện tài chính.

Thẩm định dự án đầu tư về phương diện kỹ thuật là đi sâu nghiên cứu và phân tích các yếu tố kỹ thuật và công nghệ, thiết bị chủ yếu của dự án đầu tư để đảm bảo tính khả thi của dự án đầu tư khi thi công xây dựng cũng như khi vận hành công trình đã hoàn thành. Ở đây người ta chú ý đến sự phù hợp của quy mô dự án đầu tư với khả năng tiêu thụ sản phẩm, nguồn cung cấp nguyên vật liệu, năng lực, năng lực quản lý của doanh nghiệp. Sự lựa chọn thiết bị và công nghệ của dự án đầu tư, sự cung ứng nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào, sự lựa chọn địa điểm xây dựng công trình, việc quản lý dự án từ khi thai nghén đến khi kết thúc đưa vào sử dụng.

Thẩm định về mặt kinh tế xã hội của dự án đầu tư là xét đến hiệu ích của dự án trên quan điểm vĩ mô. Nó thường được xem xét dựa trên một số chỉ số sinh lời xã hội như mức đóng góp của dự án đầu tư cho nền kinh tế do tiết kiệm chi phí nhập khẩu của các sản phẩm nhập khẩu tương tự, chỉ số hoàn vốn, mức gia tăng việc làm, mức đóng góp vào ngân sách nhà nước, mức tích lũy... Đồng thời ở đây người ta còn xem xét ảnh hưởng của dự án đến môi trường, đến sinh hoạt văn hoá và đến sự phát triển kinh tế của địa phương.

Thẩm định phương diện tài chính của dự án đầu tư là phân tích, đánh giá, kết luận việc sử dụng các nguồn lực tài chính trong tài trợ, khả năng sinh lời, khả năng hoàn trả nợ, khả năng ứng phó trước thử thách trong quá trình đưa dự án đầu tư vào thực hiện.

Xét về phương pháp thẩm định dự án đầu tư người ta có thể áp dụng ba phương pháp cơ bản:

+ Phương pháp phân tích so sánh: Đây là phương pháp được sử dụng nhiều nhất. Người ta so sánh các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật ghi trong dự án đầu tư với các tài liệu; các định mức kinh tế kỹ thuật hiện hành; các tiêu chuẩn của ngành, của cả nước; các chỉ tiêu trước khi mở rộng, cải tạo; các chỉ tiêu

tương tự của các công trình cùng loại của nước ngoài; các văn bản pháp lý có liên quan.

+ Phương pháp phân tích độ nhạy của dự án đầu tư: Dựa vào một số tình huống bất trắc có thể xảy ra trong tương lai và những tác động của chúng đến các chỉ tiêu hiệu quả, như sự vượt quá chi phí đầu tư ban đầu, sản lượng đạt thấp so với dự kiến, giá đầu vào tăng, giá tiêu thụ sản phẩm giảm...mà xác định độ sai lệch an toàn cho phép dự án đầu tư vẫn có hiệu quả, nếu không thì phải áp dụng những giải pháp khắc phục hay hạn chế.

+ Phương pháp hạn chế rủi ro: Lượng định một số rủi ro có thể xảy ra và những giải pháp hạn chế thích hợp thuộc giai đoạn thi công thực hiện và vận hành dự án đầu tư.

1.1.4 Nguồn vốn cho vay dự án đầu tư của các ngân hàng thương mại

Một trong những vấn đề sống còn đối với mỗi ngân hàng thương mại là phải bảo đảm khả năng thanh toán của mình. Để đảm bảo yêu cầu này thì hoạt động cho vay của ngân hàng phải gắn bó chặt chẽ, dựa trên nền tảng nguồn vốn mà ngân hàng có được. Nghĩa là cơ cấu cho vay phải phù hợp với cơ cấu nguồn vốn, các khoản cho vay DADT cần phải được hình thành nên từ những nguồn vốn ổn định và có thời gian dài tương ứng. Theo nguyên tắc đó thì nguồn vốn cho vay DADT bao gồm: Vốn tự có của ngân hàng thương mại; vốn huy động dưới hình thức tiền gửi trung dài hạn kể cả một phần vốn huy động ngắn hạn; vốn uỷ thác của Chính phủ và các tổ chức trong và ngoài nước; vay nước ngoài; vay từ ngân hàng trung ương... Mỗi nguồn vốn trên lại có những ưu nhược điểm và tùy từng điều kiện cụ thể mà các ngân hàng thương mại sẽ quyết định sử dụng nguồn vốn nào thích hợp nhất đối với mình.

Nguồn vốn tự có của ngân hàng là nguồn ổn định nhất tuy nhiên khối lượng của nó lại không lớn; nguồn tiền gửi trung và dài hạn cũng không đáng kể do không nhiều khách hàng sử dụng loại hình tiền gửi này của các ngân hàng thương mại; phát hành trái phiếu lại có chi phí cao hơn so với tiền gửi

cùng số lượng; vốn vay từ NHTW cũng bị hạn chế và phụ thuộc vào chính sách tiền tệ quốc gia (thông thường NHTW chỉ cho các NHTM vay ngắn hạn, thậm chí trong trường hợp NHTW đang có chủ trương thắt chặt tiền tệ thì các NHTM còn không được vay); việc sử dụng một phần vốn huy động ngắn hạn để cho vay đối với các DADT là một trong những phương án khả thi song để tránh những rủi ro có thể xảy ra những người làm công tác quản trị ngân hàng cũng cần phải tính toán tỷ lệ trích chuyển. Trong điều kiện hiện nay, hình thức vay nợ nước ngoài để cho vay dự án được khá nhiều ngân hàng trên thế giới đặc biệt là ở các nước đang phát triển sử dụng (ưu điểm của nguồn vốn này là khối lượng lớn, lãi suất lại thường được ưu đãi, hơn nữa điều kiện cho vay lại không quá khó khăn). Tuy nhiên, nếu việc quản lý, sử dụng nguồn vốn này không được thực hiện tốt dẫn đến không hoàn trả được vốn vay thì sẽ làm mất uy tín đồng thời tăng sự phụ thuộc của các ngân hàng trong nước vào ngân hàng và các tổ chức tài chính tín dụng nước ngoài.

1.2 Chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư

1.2.1 Khái niệm

Chất lượng của một khoản vay có thể được hiểu là hiệu quả kinh tế mà khoản vốn vay đó mang lại cho cả người đi vay (khách hàng) và người cho vay. Một khoản vay được coi là có chất lượng tốt nếu nó mang lại hiệu quả kinh tế cao cho cả ngân hàng và khách hàng, tức là vốn vay được người vay đưa vào quá trình đầu tư tạo ra một số tiền lớn hơn vừa để hoàn trả nợ gốc và lãi vay, vừa trang trải các chi phí khác mà vẫn bảo đảm có lợi nhuận qua đó đóng góp vào sự tăng trưởng chung của nền kinh tế. Xét một cách tổng thể khoản vay đó vừa tạo ra hiệu quả kinh tế vừa tạo ra hiệu quả xã hội.

1.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng cho vay theo dự án đầu tư

1.2.2.1 Các chỉ tiêu định tính

- *Khả năng đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng:*

Chất lượng cho vay của ngân hàng được thể hiện ở khả năng đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Đối với khách hàng thì điều này được biểu

hiện trước hết ở thủ tục đơn giản thuận tiện, cung cấp vốn nhanh chóng, kịp thời từ đó giúp cho khách hàng tiết kiệm được thời gian, chi phí giao dịch và nhất là không bỏ lỡ cơ hội đầu tư tốt. Tuy nhiên như vậy vẫn chưa đủ, mà bên cạnh đó ngân hàng còn phải trở thành bạn của khách hàng, sẵn sàng giúp đỡ, chia sẻ khó khăn đối với khách hàng. Chẳng hạn, trong quá trình xét duyệt cho vay nếu thấy dự án vay vốn của doanh nghiệp có những điểm chưa hợp lý, không khả thi thì thay vì từ chối cho vay, ngân hàng có thể góp ý, tư vấn cho khách hàng để họ xem xét lại một cách hợp lý. Ngoài ra, ngân hàng cũng có thể là người cung cấp thông tin bổ ích về thị trường, về tiến bộ khoa học công nghệ cho khách hàng. Có làm được như vậy thì nguồn vốn của doanh nghiệp mới thực sự phát huy được vai trò đòn bẩy kinh tế cả đối với ngân hàng và khách hàng. Như vậy rõ ràng chỉ riêng việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng không phải là một nhiệm vụ dễ dàng đối với các NHTM nhằm nâng cao chất lượng cho vay của mình.

- *Bảo đảm được sự tồn tại và phát triển của ngân hàng:*

Đây cũng là một yêu cầu quan trọng trong việc đánh giá chất lượng cho vay của NHTM. Hoạt động cho vay phải mang lại cho ngân hàng thu nhập đủ để trang trải cho các chi phí liên quan và có lãi, đồng thời hạn chế thấp nhất nguy cơ xảy ra rủi ro, tuy nhiên điều này không chỉ phụ thuộc vào ngân hàng mà nó còn phụ thuộc vào khách hàng (những người vay vốn để đầu tư).

Một khoản cho vay chỉ có thể coi là có chất lượng khi các nguyên tắc cho vay được tuân thủ triệt để: sử dụng vốn vay đúng mục đích và có hiệu quả; hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn. Việc tuân thủ chặt chẽ các nguyên tắc cho vay vừa là điều kiện cần thiết vừa là sự biểu hiện của chất lượng một khoản vay. Bên cạnh đó, việc sử dụng vốn vay đúng mục đích, cùng với sự năng động, nhạy bén trong kinh doanh của khách hàng và sự giúp đỡ có hiệu quả của ngân hàng từ việc cấp phát vốn sẽ tạo điều kiện

để khách hàng đạt được hiệu quả đầu tư cao nhất và đó chính là tiền đề để khách hàng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ, bảo đảm được sự tồn tại và phát triển của ngân hàng

- *Đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội của vùng, của ngành, địa phương và của cả nước:*

Đây là hệ quả tất yếu đạt được khi cả nhà đầu tư và ngân hàng cùng đạt được hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của mình. Nó được biểu hiện ở sự ổn định của nền tài chính tiền tệ quốc gia, giúp nâng cao năng lực sản xuất, năng lực công nghệ của khách hàng, giải quyết công ăn việc làm, tăng thu nhập, nâng cao mức sống dân cư. Tuy nhiên khi đánh giá tiêu thức này cần căn cứ vào từng trường hợp cụ thể trong từng thời kỳ chứ không có một tiêu chuẩn đánh giá cụ thể cho từng trường hợp. Chẳng hạn các dự án cải tạo nâng cấp trang thiết bị, đổi mới công nghệ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nhưng đồng thời lại thu hẹp công ăn việc làm của người lao động; hoặc những dự án hiệu quả hiện tại và cả trước mắt không cao nhưng lại có ý nghĩa về mặt xã hội thì để đánh giá chính xác hiệu quả cho vay của dự án cần phải cân nhắc kỹ lưỡng nhiều mặt liên quan.

Tóm lại chất lượng cho vay DADT là một chỉ tiêu rất tổng hợp và được đánh giá trên quan điểm của cả ba chủ thể: ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế. Tuy nhiên, các chỉ tiêu định tính chỉ là những căn cứ để đánh giá chất lượng cho vay DADT một cách khái quát. Để có những kết luận chính xác hơn cần phải dựa vào một hệ thống các chỉ tiêu định lượng cụ thể.

1.2.2.2 Các chỉ tiêu định lượng

*** *Đối với ngân hàng:***

-Chỉ tiêu về doanh số và tốc độ tăng doanh số cho vay dự án đầu tư :

Doanh số cho vay thể hiện quy mô tuyệt đối của hoạt động cho vay dự án đầu tư của các ngân hàng thương mại còn tốc độ tăng doanh số thể hiện

khả năng mở rộng quy mô cho vay qua các thời kỳ. Doanh số cho vay lớn với tốc độ tăng nhanh cho thấy khả năng mở rộng hoạt động cho vay dự án đầu tư của ngân hàng đang ở trong tình trạng tốt. Tuy nhiên đó mới chỉ là điều kiện cần chứ chưa đủ để khẳng định chất lượng hoạt động cho vay dự án, muốn vậy cần phải kết hợp xem xét các chỉ tiêu khác.

$$+ \text{Chỉ tiêu về dư nợ : } \frac{\text{Dư nợ cho vay dự án}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

Chỉ tiêu phản ánh tỷ trọng dư nợ cho vay dự án so với tổng dư nợ cho vay của ngân hàng, tức là phản ánh quy mô của việc cho vay dự án đối với dư nợ ngắn hạn cũng như dư nợ trung dài hạn khác. Tỷ lệ này cao và ngày càng tăng sẽ cho thấy ngân hàng chú trọng đến việc mở rộng hoạt động cho vay dự án, nhìn chung ngân hàng thương mại nào cũng mong muốn tỷ lệ này cao do hoạt động cho vay dự án mang lại thu nhập lớn hơn so với tín dụng ngắn hạn. Hơn nữa, mở rộng cho vay dự án sẽ giúp ngân hàng nâng cao uy tín, mở rộng thị trường tín dụng ngắn hạn. Tuy nhiên, do đặc tính rủi ro cao nên các ngân hàng sẽ căn cứ vào những đặc điểm riêng về nguồn vốn, về khả năng quản lý, trình độ chuyên môn của mình để xác định tỷ lệ này cho phù hợp.

$$- \text{Chỉ tiêu về } \frac{\text{Dư nợ cho vay dự án}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}}$$

sử dụng vốn:

Chỉ tiêu này cho phép đánh giá khả năng về nguồn vốn của ngân hàng để đáp ứng nhu cầu cho vay dự án. Hầu hết các NHTM đều sử dụng nguồn vốn trung dài hạn để tài trợ cho ba loại tài sản: Tài sản cố định, cho vay và đầu tư. Như vậy nếu tỷ lệ trên càng gần 1 thì chứng tỏ hầu hết các khoản cho vay dự án được tài trợ bởi nguồn vốn trung dài hạn, điều đó bảo đảm cho ngân hàng một cơ cấu vốn tối ưu nếu xét về mặt phòng ngừa rủi ro. Tuy nhiên do đặc điểm các nguồn vốn ngắn hạn của ngân hàng có sự gởi đầu nhất định nên ngân hàng có thể tận dụng nguồn này một cách hợp lý để cho vay dự án. Do đó trong thực tế tỷ lệ cân đối vốn nói trên thường xấp xỉ hoặc bằng 1 còn cụ thể như thế nào thì mỗi ngân hàng sẽ có một mức riêng phù hợp với điều kiện

cụ thể của mình(theo quy định hiện nay, các NHTM quốc doanh Việt Nam được sử dụng tối đa 25% nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn). Ngoài ra, khi xem xét chỉ tiêu này cần kết hợp các chỉ tiêu dư nợ ở trên để có kết luận chính xác hơn về khả năng nguồn vốn của ngân hàng, bởi lẽ tỷ lệ cân đối vốn gần 1 cũng có thể là hệ quả của đồng thời hai nguyên nhân: cả nguồn vốn trung dài hạn và quy mô cho vay đều nhỏ bé.

- Chỉ tiêu về vòng quay vốn
$$\frac{\text{Doanh số thu nợ dự án đầu tư}}{\text{Dư nợ cho vay DADT bình quân}}$$
 tín dụng:

Vòng quay vốn tín dụng đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, thời gian thu hồi nợ vay của ngân hàng nhanh hay chậm. Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt, nó chứng tỏ nguồn vốn của ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh

- Chỉ tiêu về thu nợ:
$$\frac{\text{Doanh số thu nợ DADT}}{\text{Doanh số cho vay DADT}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong thu nợ của ngân hàng. phản ánh trong một thời kì nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn. Tỷ lệ này càng cao càng tốt

- Các chỉ tiêu đánh giá tình trạng nợ quá hạn :

Nợ quá hạn là những khoản nợ khi đến kỳ hạn trả nợ hoặc hết thời hạn vay vốn cộng với thời gian được gia hạn thêm (nếu có) nhưng khách hàng vẫn chưa trả được nợ. Trong trường hợp này khách hàng sẽ phải chịu lãi suất nợ quá hạn cao hơn nhiều so với lãi suất đã được thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, mặc dù vậy có thể thấy rõ chẳng ngân hàng nào mong muốn nhận được khoản lãi cao này. Nợ quá hạn là một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng, nó phản ánh những rủi ro mà ngân hàng đang phải đối mặt. Ngoài ra, để đánh giá một cách kỹ hơn người ta thường chia nợ quá hạn thành các loại: Nợ quá hạn có khả năng thu hồi, nợ quá hạn khó đòi và nợ quá hạn không có khả năng thu hồi. Căn cứ để phân

chia các loại nợ quá hạn chủ yếu dựa vào các tiêu thức như : thời gian nợ quá hạn, nguyên nhân gây ra nợ quá hạn, uy tín của doanh nghiệp vay vốn. Các chỉ tiêu thường dùng để đánh giá nợ quá hạn bao gồm :

$$\text{+ Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ:} \quad \frac{\text{Dư nợ cho vay dự án đầu tư quá hạn}}{\text{DN cho vay dự án đầu tư}}$$

$$\text{+ Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ:} \quad \frac{\text{Dư nợ cho vay dự án đầu tư quá hạn}}{\text{Dư nợ cho vay dự án đầu tư}}$$

Chỉ tiêu thứ nhất phản ánh khái quát về tình hình nợ quá hạn của ngân hàng trong cho vay dự án đầu tư. Rõ ràng các ngân hàng đều mong muốn hạ thấp tỷ lệ này xuống đến mức thấp nhất bởi lẽ nếu tỷ lệ này cao chứng tỏ khả năng ngân hàng đang có khả năng gặp nhiều rủi ro. Tuy nhiên trong thực tế do những rủi ro trong kinh doanh là không thể tránh khỏi nên các ngân hàng thường chấp nhận một tỷ lệ nợ quá hạn nhất định trong giới hạn an toàn. Theo một số chuyên gia thì nếu duy trì tỷ lệ nợ quá hạn ở mức dưới 3% là có thể chấp nhận được còn nếu dưới 1,3% thì có thể coi là lý tưởng.

Chỉ tiêu này tuy chỉ phản ánh khái quát tình hình nợ quá hạn của ngân hàng nhưng không phải là căn cứ đáng tin cậy để đánh giá mức độ rủi ro mà ngân hàng đang phải đối mặt. Chẳng hạn có những dự án vay vốn hoạt động rất hiệu quả nhưng ro định kỳ trả nợ không hợp lý hay do một số nguyên nhân khách quan khác dẫn đến việc trả nợ không được thực hiện đúng tiến độ, làm phát sinh nợ quá hạn. Rõ ràng những khoản nợ quá hạn này không phản ánh chân thực chất lượng và hiệu quả cho vay của ngân hàng.

- Chỉ tiêu đánh giá lợi nhuận.

Hầu hết các khách hàng khi tiến hành hoạt động đầu tư, kinh doanh đều hướng đến mục tiêu quan trọng nhất là lợi nhuận và các NHTM cũng không phải là ngoại lệ. Cho dù với tư cách là một trung gian tài chính quan trọng trong nền kinh tế, giữ vai trò là đòn bẩy thúc đẩy hoạt động kinh tế phát triển, các NHTM trong quá trình kinh doanh không những phải chú ý đến hiệu quả

kinh tế mà còn phải chú ý đến hiệu quả xã hội. Tuy nhiên lợi nhuận vẫn là điều kiện cần thiết để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng do vậy không thể bỏ qua tiêu chí này khi đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay dự án đầu tư của ngân hàng. Hiệu quả hoạt cho vay của ngân hàng không thể nói là tốt nếu lợi nhuận do hoạt động này mang lại thấp. Cụ thể, người ta thường dùng các chỉ tiêu sau để đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay dự án xét về mặt lợi nhuận:

$$\begin{aligned} + \text{Chỉ tiêu 1:} & \quad \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động cho vay dự án}}{\text{Dư nợ cho vay dự án}} \\ + \text{Chỉ tiêu 2:} & \quad \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động cho vay dự án}}{\text{Tổng lợi nhuận ngân hàng}} \end{aligned}$$

Chỉ tiêu thứ nhất phản ánh khả năng sinh lời của các khoản cho vay dự án của ngân hàng. Nó cho biết một hợp đồng dư nợ cho vay dự án mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ lợi nhuận do hoạt động cho vay dự án mang lại càng lớn, đó là một trong những nhân tố tạo nên chất lượng, hiệu quả hoạt động cho vay dự án của ngân hàng.

Chỉ tiêu thứ hai cho phép đánh giá tầm quan trọng của hoạt động cho vay dự án trong mối quan hệ với toàn bộ hoạt động của ngân hàng. Tỷ lệ này cao chứng tỏ hầu hết lợi nhuận của ngân hàng đạt được từ hoạt động cho vay dự án của ngân hàng. Điều đó chỉ có thể có được khi quy mô cho vay dự án của ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản của ngân hàng đồng thời hiệu quả mang lại từ hoạt động này ngày càng cao. Nói cách khác, chất lượng cho vay dự án đầu tư của ngân hàng có thể được đánh giá là khả quan. Tuy nhiên, điều đó cũng đồng nghĩa với việc ngân hàng đang phải chấp nhận đối mặt với những nguy cơ rủi ro tiềm tàng. Do đó đòi hỏi hoạt động cho vay dự án phải được quản lý một cách khoa học và chặt chẽ.

*** Đối với khách hàng:**

Các chỉ tiêu thường được sử dụng để đánh giá chất lượng của khoản vay bao gồm doanh thu tăng từ hoạt động của dự án, lợi nhuận tăng từ hiệu quả

của hoạt động dự án và mức tăng năng suất lao động từ việc thực hiện dự án. Các chỉ tiêu này càng cao càng cho thấy hiệu quả sử dụng vốn vay của doanh nghiệp. Đó là tiền đề để khách hàng thực hiện đúng cam kết trả nợ cho ngân hàng đồng thời bản thân khách hàng có lợi nhuận, đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế.

Nói tóm lại, chất lượng cho vay dự án đầu tư là một khái niệm tổng hợp vừa mang tính cụ thể lại vừa trừu tượng. Nó được biểu hiện thông qua nhiều chỉ tiêu liên quan đến nhiều chủ thể (ngân hàng, khách hàng, nền kinh tế). Các chỉ tiêu đó có thể là chỉ tiêu định lượng cũng có thể là chỉ tiêu định tính, chúng có thể bổ sung hoặc mâu thuẫn với nhau trong một môi liên hệ phụ thuộc khi đánh giá chất lượng cho vay một dự án.

1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay theo dự án đầu tư

Chất lượng cho vay dự án đầu tư là một khái niệm tổng hợp có liên quan đến nhiều chủ thể, nhiều lĩnh vực khác nhau và được đánh giá theo quan điểm của cả ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế. Chính vì vậy, chất lượng cho vay dự án tốt hay xấu phụ thuộc vào rất nhiều nhân tố. Để thuận tiện cho việc nghiên cứu người ta chia các nhân tố này thành ba nhóm: Nhóm nhân tố thuộc phía ngân hàng, nhóm nhân tố thuộc phía khách hàng và nhóm nhân tố thuộc môi trường.

1.2.3.1 Nhóm nhân tố thuộc ngân hàng

**Quy mô và cơ cấu kỳ hạn nguồn vốn trung và dài hạn của các NHTM*

Bất kỳ ngân hàng nào muốn cho vay cũng phải có vốn đây là điều kiện trước tiên cần có nhưng chưa đủ, do yêu cầu phải bảo đảm khả năng thanh toán thường xuyên nên các khoản vay dành cho đầu tư dự án của ngân hàng cần phải được tài trợ chủ yếu bởi nguồn vốn trung và dài hạn (bao gồm nguồn vốn có thời hạn từ một năm trở lên và các nguồn vốn có thời hạn dưới một năm nhưng có tính ổn định cao trong thời gian dài). Nếu một ngân hàng có nguồn vốn dồi dào nhưng lại chủ yếu là vốn ngắn hạn, thì không thể và cũng

không nên tìm cách mở rộng cho vay dự án đầu tư. Các nguồn vốn mà ngân hàng có thể sử dụng để cho vay dự án đầu tư bao gồm : Vốn tự có của ngân hàng ; vốn vay trung, dài hạn trong và ngoài nước; vốn uỷ thác và một bộ phận nhất định vốn vay ngắn hạn. Quy mô các nguồn vốn này là khác nhau nhưng chúng là một trong những nhân tố quyết định tới chất lượng cho vay dự án của ngân hàng

****Năng lực của ngân hàng trong việc thẩm định dự án, thẩm định khách hàng***

Một trong những tiêu chí đánh giá chất lượng hoạt động cho vay dự án đầu tư của một ngân hàng là vốn và lãi vay được thanh toán đầy đủ và đúng hạn. Điều này sẽ không thể có được nếu như việc thực hiện dự án không đạt hiệu quả mong muốn, hoặc doanh nghiệp không có thiện chí, cố tình lừa đảo ngân hàng. Để hạn chế nguy cơ đó ngân hàng cần phải thực hiện tốt công tác thẩm định dự án, thẩm định khách hàng. Thông thường công tác thẩm định khách hàng được tiến hành trước và chủ yếu tập trung xem xét các mặt : khả năng quản lý, khả năng điều hành, năng lực sản xuất kinh doanh, mức độ tín nhiệm. Những khách hàng đáp ứng được đầy đủ những yêu cầu do ngân hàng đề ra thì dự án đầu tư sẽ được xem xét để ra quyết định có cho vay hay không. Vấn đề đặt ra ở đây là thủ tục và các điều kiện, tiêu chuẩn được sử dụng làm căn cứ để đánh giá khách hàng và dự án đầu tư có hợp lý hay không. Nếu thủ tục quá rườm rà, các điều kiện tiêu chuẩn đặt ra quá khắt khe, không phù hợp với thực tế sẽ làm nản lòng khách hàng hoặc có rất ít khách hàng thoả mãn được yêu cầu của ngân hàng. Điều đó gây cản trở cho ngân hàng trong việc thu hút thêm khách hàng, mở rộng tín dụng. Ngược lại, nếu quy trình, điều kiện đặt ra không chặt chẽ có thể khiến ngân hàng mắc những sai lầm đáng tiếc trong việc ra quyết định cho vay, dẫn đến rủi ro tín dụng. Chính vì vậy trong quá trình hoạt động các ngân hàng phải không ngừng cải tiến nâng cao trình độ thẩm định của mình. Làm được như vậy sẽ giúp ngân hàng lựa chọn

được chính xác những khách hàng thực sự đáng tin cậy, những dự án thực sự khả thi và đó là tiền đề để nâng cao chất lượng cho vay của ngân hàng.

****Năng lực giám sát và xử lý các tình huống cho vay của ngân hàng***

Cho dù công tác thẩm định dự án, thẩm định khách hàng được thực hiện tốt, giúp cho ngân hàng lựa chọn được những khách hàng đáng tin cậy, những dự án khả thi có khả năng sinh lời cao thì đó cũng không phải là những điều kiện chắc chắn để có thể nói chất lượng cho vay dự án của ngân hàng đạt mức cao, bởi lẽ hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh trong thời gian dài luôn ẩn chứa trong nó những rủi ro không thể lường trước. Bản thân dự án trong quá trình thực hiện cũng sẽ nảy sinh những tình huống ngoài dự kiến. Chính vì vậy mà công tác giám sát và xử lý các tình huống tín dụng sau khi cho vay trở nên thực sự cần thiết. Hoạt động giám sát chủ yếu tập trung vào một số vấn đề như: sự tuân thủ việc sử dụng vốn đúng mục đích của khách hàng; tình hình hoạt động thực tế của dự án; tiến độ trả nợ; Quá trình sử dụng, bảo quản và biến động tài sản của doanh nghiệp; những vấn đề mới nảy sinh trong quá trình thực hiện dự án. làm tốt công tác này sẽ giúp ngân hàng phát hiện và ngăn chặn kịp thời những biểu hiện tiêu cực như sử dụng vốn sai mục đích, âm mưu tẩu tán tài sản, lừa đảo ngân hàng. Đồng thời qua việc luôn bám sát hoạt động của khách hàng thì ngân hàng có thể có biện pháp giúp đỡ khách hàng thông qua việc cung cấp những lời khuyên, những thông tin bổ ích, kịp thời, hoặc trực tiếp giúp đỡ khách hàng khi họ gặp khó khăn bằng cách gia hạn nợ, cho vay thêm nhằm giúp cho việc thực hiện dự án của khách hàng đạt hiệu quả cao nhất, qua đó góp phần nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn.

****Chính sách tín dụng ngân hàng***

Chính sách tín dụng của NHTM là một hệ thống các biện pháp liên quan đến việc khuyến trương hoặc hạn chế tín dụng nhằm đạt được các mục tiêu của ngân hàng trong từng thời kỳ cụ thể.

Với ý nghĩa như vậy, rõ ràng chính sách tín dụng có tác động rất lớn đến chất lượng tín dụng ngân hàng nói chung và chất lượng cho vay dự án đầu tư

nói riêng. Trước hết là về mặt quy mô tín dụng, nếu chính sách tín dụng của ngân hàng trong một thời kỳ nào đó hạn chế tín dụng trung và dài hạn cũng có nghĩa là quy mô cho vay dự án đầu tư của ngân hàng đó sẽ có nguy cơ bị thu hẹp. Đó có thể cho thấy chất lượng cho vay dự án của ngân hàng đang gặp vấn đề hay ít ra xét về quy mô cũng không thể nói chất lượng cho vay dự án của ngân hàng trong giai đoạn đó là tốt. Ngoài ra, chính sách tín dụng của ngân hàng còn bao gồm hàng loạt các vấn đề như: những quy định về điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng đối với khách hàng; lĩnh vực tài trợ; biện pháp bảo đảm tiền vay; quy trình quản lý tín dụng; lãi suất có tác dụng trực tiếp hay gián tiếp đến chất lượng tín dụng cũng như chất lượng cho vay dự án của ngân hàng. Nếu các vấn đề đó được xây dựng một cách khoa học và chặt chẽ, kết hợp hài hòa lợi ích của ngân hàng, khách hàng và của toàn xã hội thì chắc chắn chất lượng cho vay dự án được nâng lên và ngược lại.

****Thông tin tín dụng***

Thông tin luôn là yếu tố cơ bản cần thiết cho công tác quản lý dù ở bất kỳ lĩnh vực nào, hoạt động ngân hàng cũng không loại trừ điều đó. Để thẩm định dự án, thẩm định khách hàng trước hết phải có thông tin về dự án, về khách hàng đó; để làm tốt công tác giám sát khách hàng cũng cần phải có thông tin. Thông tin càng chính xác, kịp thời thì càng thuận lợi cho ngân hàng trong việc đưa ra quyết định cho vay, theo dõi việc sử dụng vốn vay và tiến độ trả nợ. Thông tin chính xác, kịp thời và đầy đủ còn giúp ngân hàng xây dựng hoặc điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, chính sách tín dụng một cách linh hoạt cho phù hợp với tình hình thực tế. Tất cả những điều trên góp phần nâng cao chất lượng cho vay dự án của mỗi ngân hàng.

****Công nghệ ngân hàng.***

Công nghệ ngân hàng và trang thiết bị kỹ thuật cũng là một trong những nhân tố tác động đến chất lượng cho vay dự án của các ngân hàng nhất là trong thời đại khoa học công nghệ đang phát triển như vũ bão hiện nay. Một ngân hàng sử dụng công nghệ hiện đại, được trang bị các phương tiện kỹ

thuật cao sẽ tạo điều kiện đơn giản hoá các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự tiện lợi tối đa cho khách hàng vay vốn. Đó là tiền đề để ngân hàng thu hút thêm khách hàng, mở rộng hoạt động tín dụng. Sự hỗ trợ của các phương tiện kỹ thuật hiện đại còn giúp cho việc thu thập thông tin nhanh chóng, chính xác, công tác lập kế hoạch và xây dựng chính sách tín dụng cũng đạt hiệu quả cao hơn.

1.2.3.2 Nhóm nhân tố thuộc về khách hàng.

****Nhu cầu đầu tư.***

Bất kỳ một loại hàng hoá, dịch vụ nào muốn tiêu thụ được cũng cần phải có người mua và có nhu cầu sử dụng chúng, tín dụng ngân hàng cũng vậy, ngân hàng không thể cho vay nếu không có người đi vay. Xét trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế thì nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển luôn luôn cần thiết nhưng với từng NHTM thì không phải lúc nào nhu cầu ấy cũng hiện hữu. Do số lượng khách hàng thường xuyên quan hệ với ngân hàng có hạn và không phải lúc nào tình hình sản xuất kinh doanh của họ cũng tiến triển một cách khả quan nên nhu cầu đầu tư của họ không thường xuyên lớn. Chính vì vậy việc xác định khách hàng và nhu cầu mục tiêu của họ là rất cần thiết đối với hoạt động của từng ngân hàng trong lĩnh vực cho vay đầu tư phát triển.

****Khả năng của khách hàng trong việc đáp ứng yêu cầu, điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng.***

Để đảm bảo an toàn, tránh rủi ro khi cho vay các NHTM thường đặt ra những điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng nhằm phân loại và lựa chọn những đối tượng khách hàng cụ thể. Chỉ những khách hàng đáp ứng đầy đủ các điều kiện của ngân hàng thì mới được xem xét cho vay. Những điều kiện, tiêu chuẩn này có thể rất khác nhau tùy theo đặc thù của từng ngân hàng cụ thể, song nhìn chung các ngân hàng đều quan tâm đến những vấn đề sau:

- *Về mục đích sử dụng vốn:* Phải hợp lý, hợp pháp và có hiệu quả. Nghĩa là vốn vay phải được sử dụng không trái pháp luật, phục vụ tốt nhất cho kế

hoạch thực hiện dự án, đồng thời phải phù hợp với phương hướng phát triển kinh tế chung của ngành, của địa phương và của cả nước.

- *Về năng lực tài chính*: Điều này thể hiện ở tỷ trọng và quy mô vốn tự có của doanh nghiệp tham gia vào dự án. Quy mô và tỷ trọng này càng cao càng cho thấy tiềm lực tài chính lớn mạnh của doanh nghiệp đó. Tỷ trọng vốn của doanh nghiệp tham gia vào dự án cao còn có tác dụng kích thích doanh nghiệp nâng cao trách nhiệm trong việc thực hiện dự án nhằm tránh những rủi ro cho chính họ cũng như cho ngân hàng. Thông thường, điều kiện tín dụng của ngân hàng sẽ quy định tỷ lệ vốn tự có tối thiểu của doanh nghiệp tham gia vào dự án tùy theo từng trường hợp cụ thể. Chẳng hạn Sacombank quy định với các dự án đầu tư xây dựng cơ bản mới khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào dự án tối thiểu bằng 25% tổng vốn đầu tư của dự án.

- *Về năng lực sản xuất kinh doanh*: Điều này thể hiện ở quy mô, năng suất, khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường về chất lượng, giá cả và khả năng mở rộng sản xuất. Ngoài ra các ngân hàng cũng yêu cầu các doanh nghiệp phải hoạt động ổn định và có lãi trong một khoảng thời gian nhất định, hoặc nếu có lỗ thì phải có phương án khắc phục khả thi.

- *Về tính khả thi của dự án*: Dự án khả thi là dự án mà việc thực hiện nó là cần thiết, đáp ứng nhu cầu thị trường, nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phù hợp với phương hướng phát triển kinh tế của ngành, của vùng, của Nhà nước. Đồng thời doanh nghiệp với các nguồn tài lực, vật lực hiện có đủ khả năng đáp ứng các yêu cầu trong việc thực hiện dự án. Yêu cầu có dự án khả thi là yêu cầu mang tính bắt buộc đối với mọi khách hàng vay vốn phục vụ đầu tư.

- *Về các biện pháp bảo đảm*: Do đặc điểm các khoản vay phục vụ mục đích đầu tư tiềm ẩn nhiều rủi ro nên thông thường các ngân hàng sẽ yêu cầu khách hàng của mình thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay nhằm bảo đảm cho ngân hàng có thể thu được nợ nếu rủi ro bất ngờ xảy ra. Hình thức bảo đảm bảo thường là cầm cố, thế chấp, bảo lãnh. Tuy nhiên đây không phải

là điều kiện bắt buộc có tính nguyên tắc. Trong trường hợp một số khách hàng có uy tín, có tiềm lực tài chính mạnh, có phương án khả thi theo đánh giá của ngân hàng thì ngân hàng có thể cho vay mà không cần tài sản bảo đảm.

Rõ ràng khả năng của doanh nghiệp trong việc đáp ứng các tiêu chuẩn tín dụng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động tín dụng đặc biệt là hoạt động cho vay dự án của ngân hàng. Bởi nếu đa số các khách hàng không đáp ứng được điều kiện của khách hàng thì có thể những yêu cầu của khách hàng là quá khắt khe, không thực tế hoặc do khả năng của khách hàng quá thấp thì ngân hàng không thể mở rộng cho vay trong khi vẫn muốn bảo đảm an toàn tín dụng.

****Khả năng của khách hàng trong việc quản lý, sử dụng vốn vay.***

Khi cho vay chắc chắn các ngân hàng sẽ trông đợi khoản trả nợ sẽ thu được từ chính kết quả hoạt động của dự án chứ không phải bằng cách phát mại tài sản thế chấp cầm cố, điều này phụ thuộc rất lớn vào hiệu quả quản lý và sử dụng vốn vay của khách hàng. Có nhiều yếu tố bảo đảm cho việc sử dụng vốn vay của khách hàng đạt hiệu quả cao trong đó có một số nhân tố giữ vai trò quyết định :

- Vị thế, năng lực của doanh nghiệp. Điều này được thể hiện ở uy tín, chất lượng sản phẩm, khả năng thích nghi của doanh nghiệp với nhu cầu thị trường, ở khối lượng sản phẩm và doanh thu mang lại. Vị thế, năng lực thị trường của doanh nghiệp lớn có nghĩa là doanh nghiệp sẽ dễ dàng hơn trong việc chiếm lĩnh thị trường và chiến thắng trong cạnh tranh.

- Năng lực công nghệ của doanh nghiệp: Được tạo nên bởi trình độ trang thiết bị; trình độ tay nghề, kiến thức của người lao động trong doanh nghiệp. Năng lực công nghệ cho phép doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các dự án đòi hỏi trình độ kỹ thuật, công nghệ cao đồng thời dễ dàng hơn trong việc tiếp thu những công nghệ tiên tiến từ bên ngoài đưa vào.

- Chất lượng nhân sự : Cũng giống như ngân hàng, chất lượng nhân sự luôn là nhân tố quyết định sự thành bại của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp

với đội ngũ công nhân lành nghề, lại am hiểu khoa học kỹ thuật cộng với đội ngũ nhân sự có trình độ, có kinh nghiệm sẽ rất thuận lợi cho quá trình kinh doanh của mình.

- Năng lực quản lý của doanh nghiệp: Bao gồm chất lượng nhân sự quản lý, sự phối kết hợp giữa các thành viên trong ban quản lý nhằm xây dựng một cơ cấu tổ chức hợp lý trong doanh nghiệp, cho phép tận dụng tối đa nguồn tài lực, vật lực của doanh nghiệp để đạt mục tiêu kinh doanh cao nhất. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt và đầy biến động thì vai trò của công tác quản lý trong doanh nghiệp ngày càng quan trọng, bởi trong điều kiện đó đòi hỏi hoạt động của doanh nghiệp phải thường xuyên được điều chỉnh để thích ứng với những biến động của môi trường kinh doanh, của chính bản thân doanh nghiệp.

- Đạo đức, thiện chí của khách hàng: Trong quan hệ tín dụng, muốn có hiệu quả cao đòi hỏi phải có sự hợp tác từ cả hai phía người cho vay và người đi vay. Nếu như khách hàng không có thiện chí thì sẽ rất khó khăn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ. Sự thiếu thiện chí của khách hàng có thể biểu trực tiếp trong quan hệ tín dụng với ngân hàng như cố tình sử dụng vốn sai mục đích, tìm cách lừa đảo ngân hàng, hoặc cũng có thể là các hành vi gián tiếp ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng ngân hàng như kinh doanh trái pháp luật, lừa đảo chiếm dụng vốn lẫn nhau. Tất cả các hành vi đó đều mang lại rủi ro cho ngân hàng.

1.2.3.3 Nhóm nhân tố thuộc môi trường

****Môi trường tự nhiên***

Trên thực tế, môi trường tự nhiên không ảnh hưởng đến hoạt động cho vay của ngân hàng mà vai trò của nó thể hiện qua sự tác động đến hoạt động đầu tư của khách hàng, đặc biệt các là các hoạt động phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như các công trình xây dựng, cầu cống, cảng biển, những hoạt động đầu tư có liên quan đến nông nghiệp, ngư nghiệp... Điều kiện tự nhiên diễn biến thuận lợi hay bất lợi sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động đầu tư

của khách hàng qua đó trực tiếp ảnh hưởng đến khả năng trả nợ cho ngân hàng.

****Môi trường kinh tế***

Là một tế bào trong nền kinh tế, sự tồn tại và phát triển của ngân hàng cũng như doanh nghiệp chịu ảnh hưởng rất nhiều của môi trường này. Sự biến động của nền kinh tế theo chiều hướng tốt hay xấu sẽ làm cho hiệu quả hoạt động của ngân hàng và doanh nghiệp biến động theo chiều hướng tương tự. Đặc biệt trong điều kiện quốc tế hoá mạnh mẽ như hiện nay, hoạt động của các ngân hàng cũng như doanh nghiệp không chỉ chịu ảnh hưởng của môi trường kinh tế trong nước mà cả môi trường kinh tế quốc tế. Những tác động do môi trường kinh tế gây ra có thể là trực tiếp đối với ngân hàng(ví dụ: những rủi ro thay đổi tỷ giá, lãi suất, lạm phát làm thiệt hại cho thu nhập của ngân hàng) hoặc ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp qua đó gián tiếp ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động cho vay dự án.

****Môi trường chính trị xã hội***

Sự ổn định của môi trường chính trị, xã hội là một tiêu chí quan trọng để ra quyết định của các nhà đầu tư. Nếu môi trường này ổn định thì các doanh nghiệp sẽ yên tâm thực hiện việc mở rộng đầu tư và do đó nhu cầu vốn tín dụng ngân hàng sẽ tăng lên. Ngược lại nếu môi trường bất ổn thì các doanh nghiệp sẽ thu hẹp sản xuất để bảo toàn vốn, hạn chế rủi ro khi đó nhu cầu vốn cho vay dự án cũng giảm sút theo.

****Môi trường pháp lý***

Môi trường pháp lý không chặt chẽ, nhiều khe hở và bất cập sẽ tạo cơ hội cho các doanh nghiệp yếu kém làm ăn bất chính, lừa đảo lẫn nhau và lừa đảo ngân hàng. Môi trường pháp lý không chặt chẽ, không ổn định cũng khiến các nhà đầu tư trung thực e dè, không dám mạnh dạn đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh do đó hạn chế nhu cầu vay vốn tín dụng ngân hàng.

****Sự quản lý vĩ mô của nhà nước và các cơ quan chức năng.***

Sự ổn định và hợp lý của các đường lối, chính sách, các quy định, thể lệ của nhà nước và các cơ quan chức năng sẽ tạo hành lang thuận lợi cho hoạt động của ngân hàng cũng như doanh nghiệp, đó là tiền đề rất quan trọng để ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng của mình.

TIỂU KẾT CHƯƠNG I

Chương 1 nêu lên lý luận chung về DẠĐT và cho vay DẠĐT. Nội dung chương này đã hệ thống hoá một số lý luận cơ bản về DẠĐT và cho vay, tập trung đi sâu vào nghiên cứu các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả và các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay. Trong đó, các nhóm nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay DẠĐT như: nhóm nhân tố thuộc ngân hàng, nhân tố thuộc về khách hàng, nhân tố môi trường được làm rõ

CHƯƠNG II:
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ
TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH
HẢI PHÒNG

2.1 Khái quát về ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

2.1.1.1 Lịch sử 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 giao dịch quốc tế: SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JOINT STOCK BANK

Tên viết tắt: SACOMBANK

Hội sở Sacombank

Địa chỉ: 266-268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường 8, Quận 3, TPHCM

Điện thoại: (+84) 83 9320 420

Fax: (+84) 83 9320 424

Email: info@Sacombank.com

Website: www.Sacombank.com.vn

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

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, hoạt động chủ yếu tại các quận vùng ven thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên với định hướng là một ngân hàng bán lẻ, Sacombank rất thành công trong lĩnh vực tài trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, luôn chú trọng đến hoàn thiện các sản

phẩm dịch vụ phục vụ khách hàng cá nhân.. Trải qua hành trình hơn 19 năm phát triển, Sacombank đã đi qua các cột mốc quan trọng từ không đến có và hạt nhân của Tập đoàn Sacombank-Sacombank Group.

16/05/2008, Sacombank 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 ba miền.

Hiện tại Sacombank có gần 10.000 cán bộ công nhân viên

2.1.1.2 Lịch sử hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng

Ngân hàng 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 – Thành phố 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; và 5 Phòng giao dịch trực thuộc, bao gồm: PGD Tam Bạc, PGD Văn Cao, PGD Hoa Phượng, PGD Lạc Viên, PGD Thủy Nguyên. Tất cả các Phòng nghiệp vụ và PGD đều có các Trưởng/Phó phòng và phụ trách quản lý.

Số cán bộ nhân viên 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 Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank chi nhánh Hải Phòng

*** Chức năng:**

Ngành nghề kinh doanh của Ngân hàng chủ yếu là huy động 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.

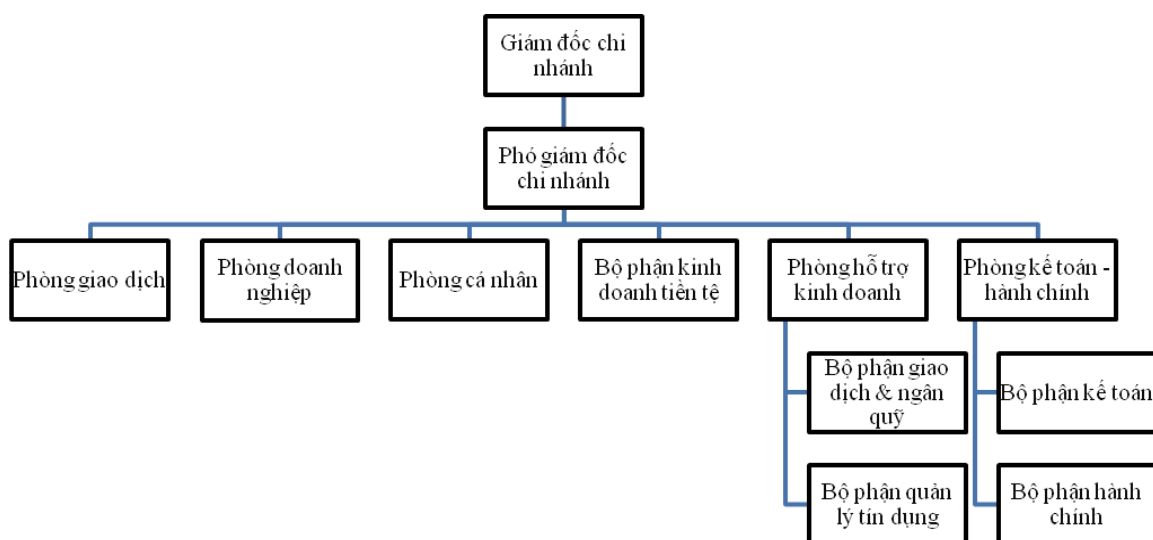
- Làm công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

- Làm cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường

- Làm nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế.

2.1.3 Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức Sacombank



(Nguồn ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín)

*** 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.

2.1.4 Sản phẩm dịch vụ chính của ngân hàng

Sản phẩm huy động có kỳ hạn: tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi góp ngày, tiền gửi tương lai, tiền gửi đa năng, tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm Phù Đồng, tiết kiệm trung hạn đặc lợi, tiết kiệm Plus

Sản phẩm huy động dành cho cá nhân đặc thù: tài khoản Âu Cơ, tài khoản Hoa Lợi,

Sản phẩm huy động không kỳ hạn: tiền gửi thanh toán, tiết kiệm không kỳ hạn, tiết kiệm nhà ở, gói tài khoản TGTT Imax

Sản xuất kinh doanh: vay kinh doanh, vay tiêu thương chợ, vay hỗ trợ phụ nữ khởi nghiệp, vay tốc phát

Phục vụ đời sống: vay mua nhà, vay mua xe ô tô, vay tiêu dùng – bảo toàn, vay tiêu dùng- bảo tín, vay tiêu dùng cán bộ nhân viên, vay du học, vay chứng minh năng lực tài chính, vay bảo đảm bằng thẻ tiền gửi...

Dịch vụ chuyển tiền: chuyển tiền trong nước, chuyển tiền từ Việt Nam ra nước ngoài, chuyển tiền nhanh từ Việt Nam ra nước ngoài, dịch vụ chuyển vàng trong nước.

Dịch vụ chi trả kiều hối: dịch vụ nhận tiền chuyển từ nước ngoài về VN qua điện chuyển tiền SWIFT, dịch vụ chi trả kiều hối MONEYGRAM, COINSTAR, dịch vụ chi trả kiều hối qua đối tác của SBR

Dịch vụ khác: dịch vụ cung ứng và phát hành Séc, dịch vụ thu đổi Séc du lịch, dịch vụ cho thuê ngăn tủ sắt, dịch vụ giữ hộ tài liệu quan trọng, dịch vụ giữ hộ vàng, dịch vụ trung gian thanh toán mua bán bất động sản, dịch vụ thấu chi tiền gửi, dịch vụ thanh toán Séc Lào/Campuchia tại Sacombank.

Sản phẩm dịch vụ Ngân hàng điện tử: Mobile Banking, Internet Banking, phonebanking, Email Banking & các dịch vụ ngân hàng điện tử khác.

Dịch vụ uỷ thác thanh toán

Sản phẩm Bancassurane...

2.1.5 Kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank Hải Phòng trong các năm vừa qua

2.1.5.1 Về hoạt động huy động vốn

Bảng 2.1: Huy động vốn theo kì hạn và theo loại tiền 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 tiền gửi	753.000		684.000		1.045.000	
Theo kì hạn						
Không kì hạn	196.427	26,1%	189.264	27,7%	198.726	19%
Có kì hạn	556.573	73,9%	494.736	72,3%	846.271	81%
Theo loại tiền						
VND	474.000	62,9%	416.000	60,8%	910.000	87,1%
Ngoại tệ và vàng	279.000	37,1%	268.000	39,2%	135.000	12,9%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2010,2011,2012)

Qua bảng 2.1 huy động vốn theo kì hạn và theo tiền gửi ta nhận thấy nguồn vốn huy động tăng liên tục qua 3 năm,năm sau cao hơn năm trước.Trong đó huy động có kì hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu; huy động bằng VND tăng qua các năm chiếm tỉ trọng lớn; trong khi đó huy động bằng ngoại tệ và vàng có xu hướng giảm mạnh,chiếm tỉ trọng nhỏ trong tổng số dư tiền gửi. Cụ thể là

- Năm 2010 huy động vốn quy VND tính đến thời điểm 31/12/2010 đạt 753 tỷ đồng,đạt 76% KH điều chỉnh,gảm 93 tỷ đồng so với đầu năm(trong đó bao gồm số giảm 81 tỷ do khách hàng tất toán các hợp đồng gửi VND,vay USD).Bao gồm: 196.427 triệu đồng huy động không kì hạn chiếm 26,1%,huy động có kì hạn là 556.573 triệu đồng chiếm 73,9%

Về VND,số dư huy động đạt 474 tỉ đồng chiếm 62,9% tổng số dư tiền gửi,đạt 65,1% KH điều chỉnh, giảm 106 tỷ so với đầu năm. Về ngoại tệ và vàng đạt 279.000 triệu đồng đạt 37,1%

Thị phần huy động của chi nhánh tại địa bàn là 1,83%

- Năm 2011 huy động vốn quy VNĐ tính đến thời điểm 31/12/2011 đạt 684 tỷ đồng, đạt 66% KH, giảm 68 tỷ đồng so với đầu năm (trong đó giảm 61 tỷ đồng do khách hàng tắt toán các hợp đồng gửi VNĐ, vay USD). Bao gồm: 189.264 triệu đồng huy động không kỳ hạn chiếm 27,7%, huy động có kỳ hạn đạt 494.736 triệu đồng chiếm 72,33%

Về VNĐ, số dư huy động đạt 416 tỷ đồng chiếm 60,82% tổng số dư tiền gửi, bằng 55% KH điều chỉnh, giảm 58 tỉ so với đầu năm. Huy động vàng và ngoại tệ đạt 268.000 triệu đồng chiếm 39,2% giảm 11.000 triệu đồng tương ứng với giảm 3,9% so với năm 2010

Thị phần huy động của chi nhánh tại địa bàn là 1,83%

- Năm 2012 huy động vốn quy VNĐ tính đến thời điểm 31/12/2012 đạt 1.045 tỷ đồng, hoàn thành 123% kế hoạch, tăng 360 tỷ đồng so với đầu năm (trong đó bao gồm tăng 494 tỷ VNĐ, giảm 3,1 triệu USD và giảm 1773 lượng vàng). Bao gồm: 198.726 triệu đồng huy động không kỳ hạn chiếm 19,02%, huy động có kỳ hạn đạt 846.274 triệu đồng chiếm 81%

Về VNĐ, số dư huy động đạt 910 tỷ đồng chiếm 87,1% tổng số dư tiền gửi, hoàn thành 134% kế hoạch. Số dư huy động về vàng và ngoại tệ đạt 135.000 triệu đồng chiếm 12,92% giảm 133.000 triệu đồng tương ứng với giảm 49,6% so với năm 2012

Thị phần huy động của chi nhánh tại địa bàn tăng từ 1,83% lên 1,9% trong năm 2012

2.1.5.2 Về hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng trong các năm vẫn được xác định là hạt động trọng tâm, thị trường doanh nghiệp vừa và nhỏ là chủ yếu, chú trọng đến các doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu và các doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh lâu dài... Vì vậy ngân hàng đã tạo ra nguồn thu nhập vững chắc từ hoạt động tín dụng chiếm trên 70% tổng doanh thu

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

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	685.738		665.061		620.881	
Cho vay ngắn hạn	405.208	59,1%	358.516	53,9%	343.058	53,9%
<i>Cho vay bằng VND</i>	374.677	92,5%	349.727	97,6%	322.841	94,1%
<i>Cho vay bằng ngoại tệ</i>	30.531	7,5%	8.789	2,4%	202.167	5,9%
Cho vay trung hạn	171.914	25,1%	205.519	30,9%	177.275	30,9%
<i>Cho vay bằng VND</i>	169.619	98,7%	204.533	99,5%	177.275	100%
<i>Cho vay bằng ngoại tệ</i>	2.295	1,3%	986	0,5%		0,00%
Cho vay dài hạn	108.615	15,8%	101.025	15,2%	100.548	15,2%
<i>Cho vay bằng VND</i>	85.511	78,7%	75.869	75,1%	75.391	75%
<i>Cho vay bằng ngoại tệ</i>	23.104	21,3%	25.156	24,9%	25.156	25%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán chi nhánh Hải Phòng 2010,2011,2012)

Qua bảng 2.2 ta thấy tổng số dư cho vay qua 3 năm có xu hướng giảm: năm 2010 đạt 685738 triệu đồng; năm 2011 đạt 665.061 triệu đồng, giảm 20.677 triệu đồng tương ứng với giảm 3,02% so với năm 2010; năm 2012 đạt 620.881 triệu đồng, giảm 44.180 triệu đồng tương ứng với giảm 6,64% so với năm 2011; cho vay bằng VNĐ chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu các khoản vay. Cụ thể là:

- Dư nợ cho vay quy VNĐ đến 31/12/2010 là gần 686 tỷ đồng, tăng 15 tỷ đồng so với đầu năm (tăng trưởng 30%,hoàn thành 87,2% KH) với cơ cấu danh mục cho vay dần theo định hướng của khu vực và toàn hàng. Thị phần cho vay của chi nhánh tăng từ mức 1,23% toàn địa bàn lên 1,3%. Chi nhánh luôn tuân thủ việc điều hành tăng trưởng tín dụng của ngân hàng trong từng thời kì. Chất lượng tín dụng được bảo đảm

- Dư nợ cho vay quy VNĐ đến 31/12/2011 là gần 665 tỷ đồng,giảm 20 tỷ đồng so với đầu năm (tăng trưởng 30%,hoàn thành 77% KH). Năm 2011 cho vay ngắn hạn đạt 358.516 triệu đồng, giảm 46.692 triệu đồng tương ứng với giảm 11,52% so với năm 2010; cho vay trung hạn đạt 205.519 triệu đồng,

tăng 33.605 triệu đồng tương ứng với tăng 19,55% so với năm 2010; cho vay dài hạn đạt 101.025 triệu đồng, giảm 7.590 triệu đồng tương ứng với giảm 6,99% so với năm 2010.

- Dư nợ cho vay quy VNĐ đến 31/12/2012 là gần 621 tỷ đồng, giảm 45 tỷ đồng so với đầu năm (hoàn thành 75% KH). Năm 2012 cho vay ngắn hạn là 343.058 triệu đồng, giảm 15.458 triệu đồng tương ứng với giảm 4,31% so với năm 2011; cho vay trung hạn là 177.275 triệu đồng, giảm 28.244 triệu đồng tương ứng với giảm 13,74% so với năm 2011; cho vay dài hạn là 100.548 triệu đồng, giảm 478 triệu đồng tương ứng với giảm 0,47% so với năm 2011

Bảng 2.3: Cơ cấu nợ 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 dư nợ cho vay	685.738		665.061		620.881	
Nợ đủ tiêu chuẩn	685.424	99,95%	629.765	94,69%	591.503	95,27%
Nợ cần chú ý	174	0,03%	34.586	5,20%	7.637	1,23%
Nợ dưới tiêu chuẩn	108	0,02%	710	0,11%	8.602	1,39%
Nợ nghi ngờ	32	0,00%	0	0,00%	10.501	1,69%
Nợ có khả năng mất vốn	0	0,00%	0	0,00%	2.637	0,42%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán chi nhánh Hải Phòng 2010,2011,2012)

Nhìn chung tình hình cho vay có nhiều biến động nguyên nhân là do năm 2011 tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam chậm lại, mức độ lạm phát tăng cao, đồng tiền mất giá so với nhiều nước trong khu vực, chỉ số chứng khoán cũng “đi xuống” nhanh nhất trong các nước, bất ổn kinh tế vĩ mô và đảm bảo an sinh xã hội đã trở thành thách thức lớn. Sự bất ổn của nền kinh tế như hiện tượng tăng giá đồng loạt đối với những mặt hàng thiết yếu như điện, nước, nhiên liệu, khủng hoảng kinh tế của tập đoàn kinh tế nhà nước, chính sách tiền tệ, giá vàng, lãi suất, tỉ giá đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của các doanh nghiệp và ảnh hưởng đến lĩnh vực tài chính tiền tệ

Qua bảng 2.3 ta thấy nhìn chung dư nợ vay của chi nhánh nợ đủ tiêu chuẩn chiếm tỉ trọng lớn trên 90% trong suốt giai đoạn. Tuy nhiên nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ lại có xu hướng tăng lên, đặc biệt năm 2012 xuất hiện các món nợ có khả năng mất vốn. Cụ thể là:

- Năm 2010 tỉ lệ nợ xấu là 0,05%. Chi nhánh luôn đặt vấn đề ngăn chặn và kiểm soát nợ quá hạn là một trong những mối quan tâm hàng đầu trước khi xử lí nợ quá hạn. Phân ban ngăn chặn và xử lí nợ quá hạn của chi nhánh hoạt động hiệu quả. Chi nhánh đã xử lí thành công hai món nợ quá hạn nhóm 5

- Năm 2011 tỉ lệ nợ xấu là 5,31%. Chi nhánh luôn đặt vấn đề ngăn chặn và kiểm soát nợ quá hạn là một trong những mối quan tâm hàng đầu trước khi xử lí nợ quá hạn. Tuy nhiên, do phát sinh nợ quá hạn của công ty CP 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 thời gian gian qua. Chi Nhánh luôn có những giải pháp trong công tác xử lí nợ quá hạn, đảm bảo luôn bám sát, theo dõi chặt chẽ và từng bước khắc phục, thu hồi nợ vay hạn chế tối đa tổn thất cho ngân hàng. Trong năm 2011 dư nợ cần chú ý là 34.586 triệu đồng, tăng 34.412 triệu đồng tương ứng với tăng 198,23 lần, nợ dưới tiêu chuẩn là 710 triệu đồng tăng 602 triệu đồng tăng 5,57 lần so với năm 2010

- Năm 2012 tỉ lệ nợ xấu là 4,73%, trong đó nợ có khả năng mất vốn là 0,42%. Chi nhánh luôn đặt vấn đề ngăn chặn và kiểm soát nợ quá hạn là một trong những mối quan tâm hàng đầu trước khi xử lí nợ quá hạn. Tuy nhiên, do phát sinh nợ quá hạn của công ty CP Thép Đình Vũ (kinh doanh sắt thép, tài trợ theo hình thức đồng tài trợ) từ năm 2011. Do tình hình kinh tế biến động xấu, các doanh nghiệp/cá nhân mất khả năng chi trả, vỡ nợ, phá sản của địa bàn Thủy Nguyên làm phát sinh nợ quá hạn của chi nhánh tăng nhanh trong suốt năm 2012. Chi Nhánh luôn có những giải pháp trong công tác xử lí nợ quá hạn, đảm bảo luôn bám sát, theo dõi chặt chẽ và từng bước khắc phục, thu hồi nợ vay hạn chế tối đa tổn thất cho ngân hàng. Năm 2012 dư nợ cần chú ý là 7.637 triệu đồng, giảm 26.949 tương ứng với giảm 79,92% so với năm 2011;

đư nợ dưới tiêu chuẩn là 8.602 triệu đồng, tăng 7.892 triệu đồng tương ứng với tăng 11,12 lần so với năm 2011; dư nợ nghi ngờ tăng 10.470 triệu đồng tương ứng với tăng 331 lần so với năm 2010; nợ có khả năng mất vốn là 2.637 triệu đồng

2.1.5.4 Về hoạt động dịch vụ

Bảng 2.4: Tình hình hoạt động dịch vụ của Sacombank Hải Phòng

Chỉ tiêu		Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Thanh toán quốc tế (ngàn USD)		25.811	22.444	21.500
Bảo lãnh (triệu đồng)		57.400	41.280	30.530
Chuyển tiền trong nước (triệu đồng)	Chuyển tiền đi	7.680	103.850	105.620
	Chuyển tiền đến	6.385	394.210	396.524

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

Hoạt động bảo lãnh trong năm 2010 đã được đẩy mạnh đạt 57.400 triệu đồng, nhất là sự khởi sắc trong nghiệp vụ bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thanh toán. Bên cạnh đó, các khách hàng trong lĩnh vực bảo lãnh thuế nhập khẩu ô tô và xây dựng góp phần lớn vào chỉ tiêu thu nhập Chi nhánh. Đến năm 2011 hoạt động bảo lãnh chỉ đạt 41.280 triệu đồng giảm 16.120 triệu đồng với tỷ lệ

giảm cao nhất 28,08% so với năm 2010. Sang đến 2012 do bị ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế, nhiều doanh nghiệp thu hẹp sản xuất, các dự án cũng ngừng triển khai do đó làm ảnh hưởng đến doanh số bảo lãnh chỉ đạt 30.530 triệu đồng giảm 10.750 triệu đồng với tỷ lệ giảm 26,04% so với cùng kì năm 2011.

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

2.1.5.5 Về kết quả kinh doanh

Bảng 2.5: Kết quả kinh doanh của Sacombank Hải phòng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
	Số tiền	Số tiền	Số tiền
Tổng doanh thu	43.993	48.138	51.938
Tổng chi phí	14.361	19.467	25.562
Lợi nhuận trước DPRR	29.632	28.671	26.376

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh các năm 2010, 2011, 2012)

✓ **Doanh thu**

Có thể nhận thấy, doanh thu của Chi nhánh tăng trưởng đều qua các năm (năm 2011 tăng 4.145 triệu đồng tương ứng tăng 9,42%; năm 2012 tăng 3.800 triệu đồng tương ứng tăng 7,89%). Đây là một kết quả tương đối khả quan của ngân hàng trong tình trạng kinh tế còn nhiều khó khăn do khủng hoảng như giai đoạn vừa qua.

✓ **Chi phí**

Nhìn vào bảng 2.5, ta cũng thấy rằng chi phí của Ngân hàng trong giai đoạn 2010 – 2012 cũng có xu hướng tăng: năm 2011, chi phí của ngân hàng là 19.467 triệu đồng, tăng 5.106 triệu đồng so với năm 2010. Đến năm 2012, chi phí của ngân hàng tăng 6.095 triệu đồng, đạt mức 25.562 triệu đồng.

✓ **Lợi nhuận**

Tuy doanh thu của ngân hàng tăng trưởng qua các năm, nhưng lợi nhuận ngân hàng đạt được lại giảm. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của doanh thu nhỏ hơn tốc độ tăng của chi phí

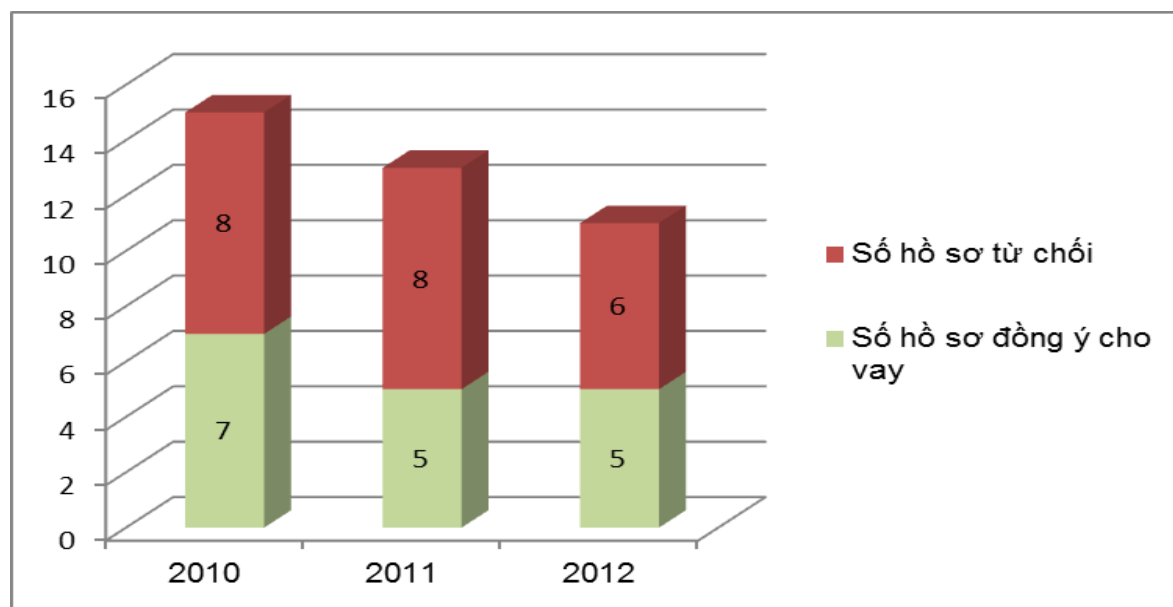
Điều này cho thấy, chất lượng kinh doanh của Chi nhánh trong giai đoạn vừa qua đã đạt kết quả không cao. Chi nhánh cần có những biện pháp tích cực hơn để có thể gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất để có thể thu được lợi nhuận như mong muốn

2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng

2.2.1 Tình hình thẩm định DADT

Biểu đồ 2.1: Số dự án đầu tư được thẩm định tại Sacombank Hải Phòng

Đơn vị tính: Bộ hồ sơ



Số hồ sơ gửi đến chi nhánh trong giai đoạn 2010-2012 không nhiều và có xu hướng giảm nhưng không đáng kể. Nhìn vào biểu đồ 2.1 ta thấy số hồ sơ đồng ý cho vay luôn thấp hơn số hồ sơ từ chối cho vay cho thấy chất lượng

hồ sơ gửi đến ngân hàng không cao, không đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng một phần là do yêu cầu của ngân hàng khá cao, quy định về cho vay còn tương đối chặt chẽ.

2.2.3 Tình hình dư nợ cho vay dự án đầu tư

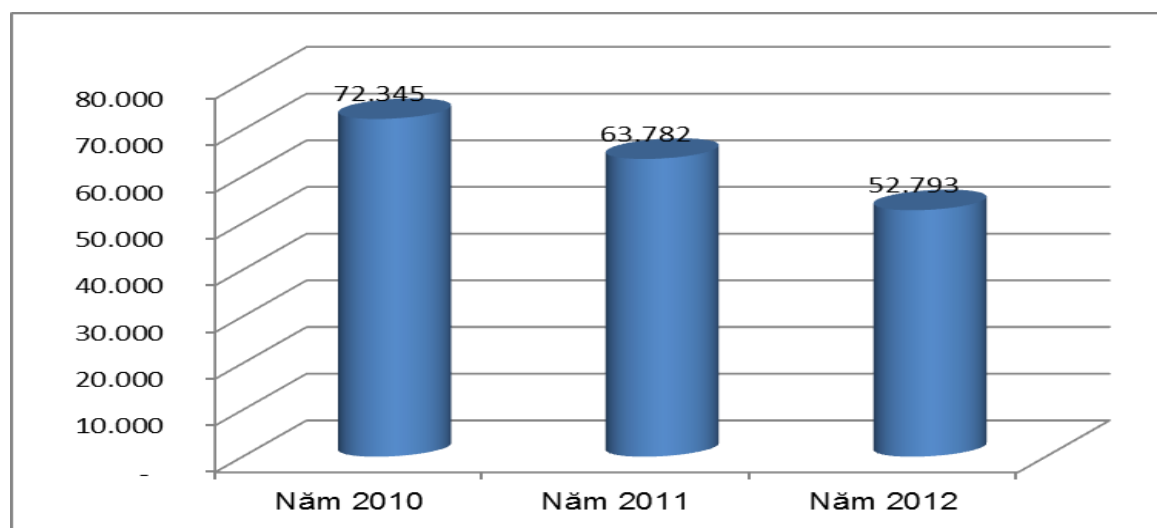
Tình hình kinh tế trong và ngoài nước trong những năm qua có nhiều biến động đã làm ảnh hưởng khá nhiều đến tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng của Sacombank Hải Phòng nói chung và tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay DADT nói riêng.

* Về doanh số cho vay dự án đầu tư

Doanh số cho vay DADT tại chi nhánh có xu hướng giảm dần qua các năm: năm 2010 đạt 72.345 triệu đồng, năm 2011 giảm còn 63.782 triệu đồng (giảm 8.563 triệu đồng so với năm 2010), năm 2012 tiếp tục giảm còn 52.793 triệu đồng (giảm 10.989 triệu đồng so với năm 2011)

Biểu đồ 2.2: Doanh số cho vay DADT tại Sacombank Hải Phòng

Đơn vị tính: Triệu đồng



* Về dư nợ cho vay dự án đầu tư

Nhìn chung dư nợ cho vay DADT có sự biến động qua các năm 2010-2012, dư nợ cho vay DADT còn thấp chiếm tỉ trọng không cao trong tổng dư nợ cho vay

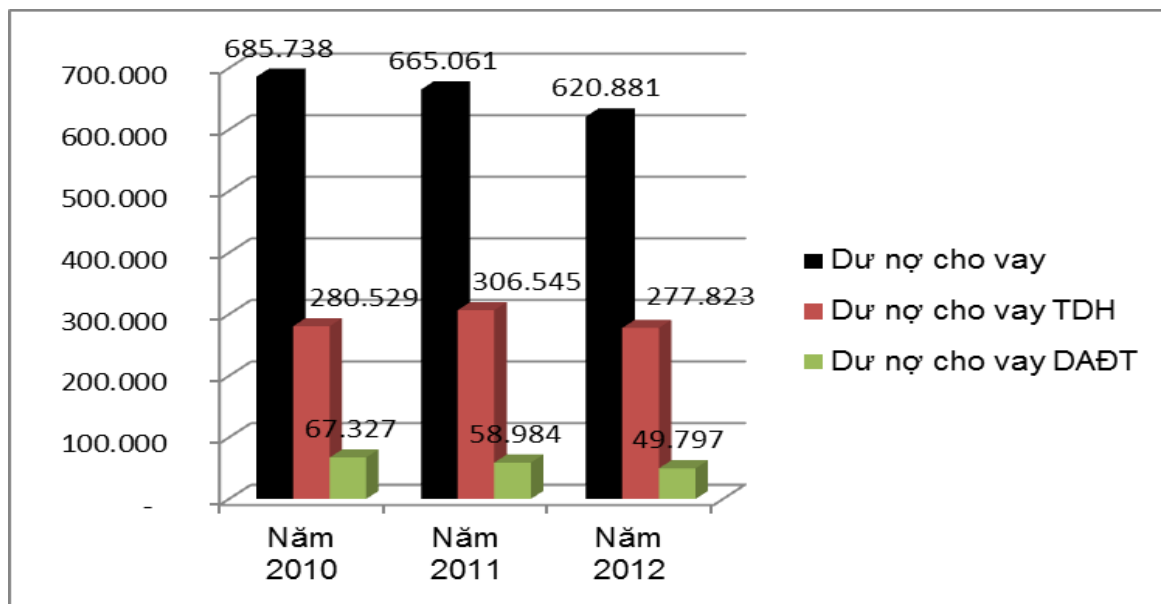
Dư nợ cho vay DA ĐT năm 2010 đạt 67.327 triệu đồng chiếm 24% dư nợ cho vay trung dài hạn và 9,8% tổng dư nợ cho vay.

Năm 2011 giảm 8.343 triệu đồng đạt 58.984 triệu đồng (chiếm 19,2% dư nợ cho vay trung dài hạn và 8,9% tổng dư nợ cho vay).

Năm 2012, dư nợ cho vay DADT là 49.797 triệu đồng (giảm 9187 triệu đồng so với năm 2011) chiếm 17,9% dư nợ trung dài hạn và 8% tổng dư nợ cho vay

Biểu đồ 2.3: Dư nợ cho vay dự án đầu tại Sacombank Hải Phòng

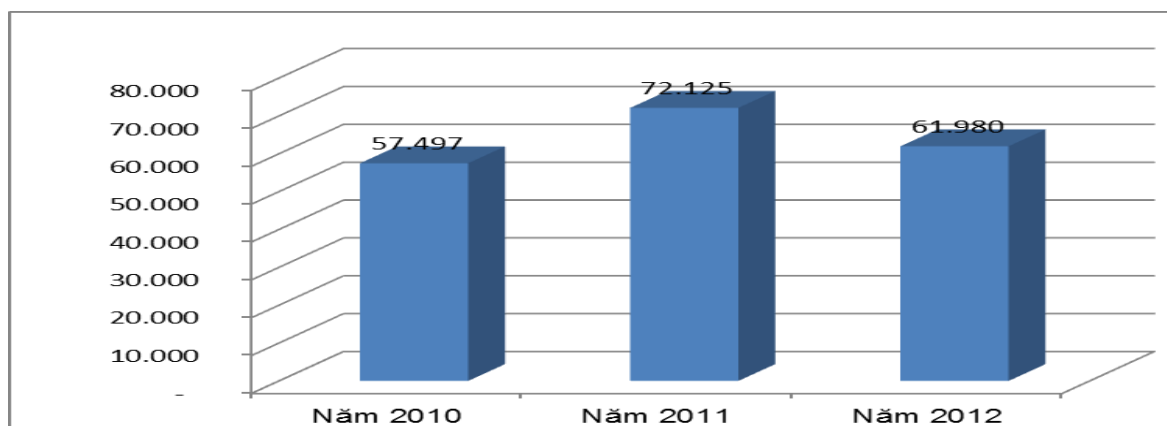
Đơn vị: Triệu đồng



* Về doanh số thu nợ

Biểu đồ 2.4: Doanh số thu nợ dự án đầu tư tại Sacombank Hải Phòng

Đơn vị: Triệu đồng



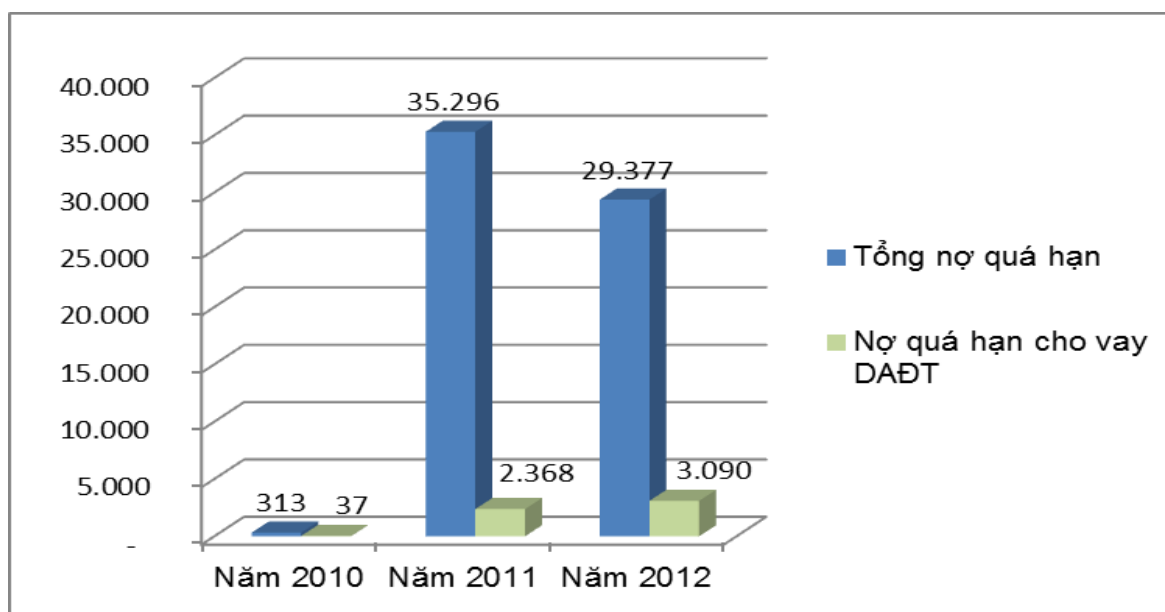
Doanh số thu nợ dự án đầu tư tại Sacombank Hải Phòng nhìn chung tương đối cao và có sự biến động. Năm 2010 đạt 57.497 triệu đồng, năm 2011 tăng 14.628 triệu đồng đạt 72.125 triệu đồng. Năm 2012 giảm xuống còn 61.980 triệu đồng (giảm 10.145 triệu đồng so với năm 2011) do tình hình kinh tế khó khăn, dư nợ quá hạn tín dụng tăng

*** Về nợ quá hạn**

Hoạt động cho vay dự án của Sacombank trong các năm 2010 – 2012 có thể nói là giảm cả về số lượng và chất lượng. Bên cạnh đó, chất lượng tín dụng cũng gặp nhiều khó khăn khi tỷ lệ nợ quá hạn tăng cao, năm 2012 lên tới 9,87%, trong đó nợ xấu là 8.82%. Đặc biệt trong năm này, xuất hiện nợ có khả năng mất vốn:

Biểu đồ 2.5: Nợ quá hạn trong cho vay DADT

Đơn vị: Triệu đồng



Trong giai đoạn 2010-2012, dư nợ cho vay DADT có sự biến động nhẹ. Tuy nhiên nợ quá hạn của Sacombank Hải Phòng về cho vay dự án lại tăng mạnh (từ 37 triệu đồng vào năm 2010 lên 2.367 triệu đồng vào năm 2011 và 3.166 triệu đồng vào năm 2012), qua đó cho thấy chất lượng cho vay dự án của chi nhánh có chiều hướng giảm sút

Trong tổng nợ quá hạn của chi nhánh thì nợ quá hạn cho vay DADT chiếm tỉ lệ 11,76% năm 2010, giảm trong năm 2011 đạt 6,71% và tăng trở lại trong năm 2012 đạt 10,78%. Tuy hoạt động cho vay DADT chỉ chiếm tỉ trọng nhỏ trong hoạt động cho vay (năm 2010 chiếm 4,03%, năm 2011 chiếm 6,02%, năm 2012 chiếm 5,46%) nhưng tỉ lệ nợ quá hạn lại chiếm tỉ lệ lớn hơn

cho thấy hoạt động cho vay DADT luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn cả so với các hoạt động cho vay khác của ngân hàng.

2.2.3 Đánh giá chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng Sacombank chi nhánh Hải Phòng

2.2.3.1 Chỉ tiêu định tính

Nhận thức được tầm quan trọng của chất lượng cho vay trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng nên chất lượng cho vay nói chung và chất lượng cho vay DADT nói riêng tại Sacombank Hải Phòng ngày càng được quan tâm, chú trọng.

Tuy nhiên ngân hàng lại chưa có quy trình cho vay DADT riêng mà quá trình cho vay DADT hoàn toàn dựa trên quy trình cho vay thông thường. Điều này gây khó khăn cho công tác tiến hành cho vay DADT vì các bước không được quy định rõ ràng, cán bộ tín dụng không có căn cứ chính xác để tiến hành cấp tín dụng

2.2.3.2 Chỉ tiêu định lượng

* Chỉ tiêu sử dụng vốn

Bảng 2.6: Chỉ tiêu sử dụng vốn

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng nguồn vốn huy động	753.000	684.000	1.045.000
Dư nợ cho vay DADT	67.327	58.984	49.797
Dư nợ cho vay DADT/Tổng nguồn vốn huy động (%)	8,94%	8,62%	4,77%

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ trọng dư nợ cho vay dự án so với tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng, tức là phản ánh quy mô của việc cho vay dự án đối với dư nợ ngắn hạn cũng như dư nợ trung dài hạn khác. Tỷ lệ này cao và ngày càng tăng sẽ cho thấy ngân hàng chú trọng đến việc mở rộng hoạt động cho vay dự án, nhìn chung ngân hàng thương mại nào cũng mong muốn tỷ lệ này cao do hoạt động cho vay dự án mang lại thu nhập lớn hơn so với tín dụng ngắn hạn. Tuy nhiên chỉ tiêu này ở Sacombank Hải Phòng còn rất thấp và có xu hướng giảm dần qua các năm(năm 2010 là 8,94%, năm 2011 giảm

0,32% xuống còn 8,62%, năm 2012 tiếp tục giảm mạnh còn 4,77%) cho thấy ngân hàng chưa thực sự chú trọng đến việc mở rộng hoạt động cho vay dự án.

*** Chỉ tiêu về vòng quay vốn tín dụng**

Bảng 2.7: Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ DAĐT(1)	57.497	72.125	61.980
Dư nợ cho vay DAĐT bq(2)	60.961	63.155	54.390
Vòng quay vốn tín dụng (1)/(2)	0,94	1,14	1,14

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

Qua bảng 2.7 ta thấy vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng khá ổn định, biến động không nhiều và có xu hướng tăng tích cực. Năm 2010 là 0,94 vòng, năm 2011 và 2012 đạt 1,14 vòng

***Chỉ tiêu thu hồi nợ**

Bảng 2.8: Chỉ tiêu thu hồi nợ

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ DAĐT(1)	57.497	72.125	61.980
Doanh số cho vay DAĐT(2)	72.345	63.782	52.793
Hệ số thu hồi nợ(1)/(2)	0,79	1,13	1,17

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của NH. Nó phản ánh trong 1 thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn

Nhìn chung hệ số thu nợ của ngân hàng có chiều hướng tăng, tích cực. Cụ thể năm 2010 tỷ số này là 0,79 tức là cứ 100 đồng cho vay ngân hàng thu lại được 79 đồng và chỉ số đạt 1,13 vào năm 2011, tiếp tục tăng đạt 1,17 vào năm 2012

*** Chỉ tiêu nợ quá hạn**

Bảng 2.9: Chỉ tiêu nợ quá hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Dư nợ cho vay DAĐT	67.327	58.984	49.797
Nợ quá hạn trong cho vay DAĐT	37	2.368	3.090
Nợ xấu trong cho vay DAĐT	0	380	2.463
Nợ quá hạn trong cho vay DAĐT/Dư nợ cho vay DAĐT	0,05%	4,01%	6,20%
Nợ xấu trong cho vay DAĐT/Dư nợ cho vay dự án đầu tư	0,00%	0,64%	4,95%

Chỉ tiêu nợ quá hạn trong cho vay DAĐT trên dư nợ cho vay DAĐT phản ánh và đánh giá chất lượng tín dụng một cách rõ rệt. Nợ quá hạn bao gồm nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5. Nhìn chung trong 3 năm nợ quá hạn có diễn biến xấu đi, tỉ lệ nợ quá hạn tăng(năm 2010 là 0,05%, năm 2011 là 4,01% , năm 2012 tiếp tục tăng đạt 6,2%)

Chỉ tiêu nợ xấu trong cho vay DAĐT trên dư nợ cho vay DAĐT dùng để đánh giá mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng, nợ xấu là vấn đề không thể tránh khỏi trong quá trình hoạt động kinh doanh của bất cứ ngân hàng nào. Điều đáng quan tâm là làm thế nào để giữ tỷ lệ này ở mức chấp nhận được và theo đúng quy định của NHNN thì tỷ lệ này phải $\leq 3\%$. Nợ xấu là những khoản nợ thuộc nhóm 3 đến nhóm 5. Qua bảng 2.9 ta thấy rằng chỉ tiêu này đang có xu hướng xấu đi. Năm 2010 tỉ lệ này là 0%, năm 2011 là 0,64%, năm 2012 tăng đột biến là 4,95% cao hơn so với quy định của NHNN do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu nên tình hình kinh tế giai đoạn này gặp nhiều khó khăn, các doanh nghiệp làm ăn trì trệ, cầm chừng, nhiều doanh nghiệp trên địa bàn bị phá sản

*** Chỉ tiêu lợi nhuận**

Bên cạnh các chỉ tiêu đánh giá ở trên thì chỉ tiêu về lợi nhuận cũng là một chỉ tiêu rất quan trọng trong việc đánh giá hoạt động và chất lượng cho vay DADT, do vậy không thể bỏ qua tiêu chí này khi đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay DADT của ngân hàng. Chất lượng hoạt động cho vay của ngân hàng không thể nói là tốt nếu lợi nhuận do hoạt động này mang lại thấp. Tỷ trọng lợi nhuận trong cho vay DADT/dư nợ cho vay DADT của Sacombank Hải Phòng trong những năm qua ở mức bình quân là 13,82%, điều này cho biết cứ 100 đồng dư nợ cho vay DADT sẽ đem lại 13,82 đồng lợi nhuận cho chi nhánh. Bên cạnh đó tỷ trọng lợi nhuận trong cho vay DADT/tổng lợi nhuận của Sacombank Hải Phòng có cũng khá ổn định với tỷ lệ bình quân là 28,34% trong khi tỷ trọng dư nợ cho vay dự án đầu tư trên tổng dư nợ cho vay trung bình đạt 8,9%. Điều này cho thấy cho vay DADT mang lại nguồn lợi nhuận lớn cho ngân hàng và cần được quan tâm nhiều hơn

Bảng 2.10: Chỉ tiêu lợi nhuận

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Dư nợ cho vay DADT	67.327	58.987	49.797
Tổng lợi nhuận	31.157	27.359	26.376
Lợi nhuận trong cho vay DADT	7.089	8.969	7.823
Tỷ trọng lợi nhuận trong cho vay DADT/dư nợ cho vay DADT	10,53%	15,21%	15,71%
Tỷ trọng lợi nhuận trong cho vay DADT/tổng lợi nhuận	22,75%	32,78%	29,66%

2.3 Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng

2.3.1 Những kết quả đạt được

Trong những năm gần đây, quá trình phát triển kinh tế xã hội của đất nước diễn ra trong điều kiện có nhiều thách thức lớn, hiệu quả hoạt động sản

xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế chưa cao, thị trường ngoại tệ thiếu ổn định, lạm phát và giá cả tăng liên tục.... Tuy vậy, ngân hàng Sacombank Hải Phòng đã có những bước phát triển vững chắc và đạt được nhiều kết quả rất đáng khích lệ, là một trong những chi nhánh hoạt động tốt của hệ thống ngân hàng Sacombank trong nhiều năm liền. Đặc biệt trong lĩnh vực cho vay dự án đầu tư, ngân hàng đã đạt được những kết quả ban đầu như:

- Nhờ tăng cường công tác giáo dục cho cán bộ nâng cao tinh thần trách nhiệm trong công việc, thường xuyên tiến hành kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng. Ngân hàng lựa chọn những CBTD tinh thông nghề nghiệp, nhiệt tình công tác vào những công trình trọng điểm, để giúp đỡ và tư vấn cho doanh nghiệp được vay vốn nhanh chóng, sớm đưa các công trình vào sản xuất kinh doanh, mang lại lợi ích cho cả Ngân hàng và khách hàng.

- Coi trọng phân tích khách hàng, kiên quyết chỉ đầu tư dự án khả thi, có hiệu quả. Ngân hàng đẩy mạnh hoạt động tín dụng trung và dài hạn phục vụ cho công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước theo hướng kết hợp nhiều hình thức cho vay bằng nhiều loại vốn, tìm kiếm các dự án có hiệu quả và chú trọng các dự án trọng điểm trong các chương trình phát triển kinh tế của các bộ ngành.

- Ngân hàng thường xuyên bám sát mọi hoạt động của doanh nghiệp, hướng dẫn đơn vị lập hồ sơ vay vốn, tổ chức giao dịch một cửa, tránh mọi phiền hà cho doanh nghiệp trong quan hệ vay vốn

- Tạo được uy tín, niềm tin và trở thành người bạn thân thiết của khách hàng: Chất lượng phục vụ khách hàng ngày càng được chú trọng ngay từ khâu tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng. Thời gian xem xét thẩm định hồ sơ vay vốn của khách hàng cũng được quy định rõ ràng giúp cho khách hàng không phải chờ đợi lâu, ảnh hưởng đến cơ hội đầu tư của khách hàng. Ngoài ra, trong quá trình xét duyệt cho vay, nếu thấy DADT của khách hàng có những điểm chưa hợp lý, không khả thi thì thay vì từ chối cho vay, Sacombank Hải Phòng đã tư vấn, góp ý cho khách

hàng, cung cấp những thông tin bổ ích về thị trường, về tiến bộ khoa học công nghệ để họ xem xét, điều chỉnh lại dự án cho phù hợp, khả thi, mang lại hiệu quả cho khách hàng. Chính những điều đó đã giúp cho Chi nhánh tạo được niềm tin rất lớn nơi khách hàng.

2.3.2 Những tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được, trong hoạt động cho vay DADT còn có những tồn tại, chưa hiệu quả cần phải giải quyết như sau:

Một là, nguồn vốn tự có của ngân hàng không đủ để dùng cho vay DADT trung dài hạn. Việc tăng trưởng nguồn vốn nhất là trung hạn và dài hạn trong dân cư và huy động từ nguồn tiền gửi của khách hàng vẫn là nhiệm vụ chiến lược lâu dài, là khâu mở đường cho hoạt động kinh doanh của Sacombank Hải Phòng. Để huy động vốn thì phải đảm bảo lợi ích cho người gửi có lãi suất huy động cao, nhưng cho vay DADT trung và dài hạn cũng với lãi suất cao thì doanh nghiệp không chấp nhận được. Đây là vấn đề khó khăn tạo sức ép đối với Ngân hàng trong kinh doanh.

Hai là, một số quy định cho vay của Sacombank Hải phòng đôi khi còn quá chặt chẽ dẫn đến lượng khách hàng đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng ít, số lượng khách hàng vay vốn không nhiều

Ba là, ngân hàng chưa có quy trình cho vay DADT riêng mà vẫn thực hiện dựa trên quy trình cho vay chung

Bốn là, công tác đánh giá phân loại khách hàng, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính của khách hàng còn chưa được thường xuyên và quan tâm đúng mức để từ đó đưa ra những chính sách tín dụng phù hợp, kịp thời.

Năm là, chất lượng cán bộ còn nhiều bất cập, còn thiếu kinh nghiệm trong công tác tín dụng. Việc phân tích đúc rút kinh nghiệm về tín dụng đầu tư còn quá ít, chưa có tính thống nhất, chưa ngang tầm với yêu cầu nâng cao hiệu quả hoạt động. Có lúc ở từng bộ phận, do chưa nhận thức đầy đủ về tăng trưởng, buông lỏng điều kiện tín dụng là tăng nguy cơ tiềm ẩn rủi ro.

Sáu là, hệ thống thông tin tín dụng còn nhiều hạn chế, ảnh hưởng đến công tác quản lý, điều hành và việc cập nhật thông tin phục vụ cho công tác thẩm định, nên khả năng nghiên cứu, đánh giá khách hàng, dự báo tình hình tín dụng còn yếu, bị động, có lúc còn bị lỡ cơ hội. Việc phối hợp, tìm hiểu thông tin về khách hàng giữa các Ngân hàng trong và ngoài hệ thống chưa tốt, dẫn đến tình trạng không kiểm soát được hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là nguyên nhân chứa đựng nhiều tiềm ẩn rủi ro.

Bảy là, hệ thống kiểm soát chưa hiệu quả. Việc phân tích đánh giá thực trạng tín dụng chưa được thực hiện triệt để, chưa phản ánh chính xác chất lượng, chưa kiên quyết trong công tác xử lý tồn đọng, nợ xấu.

2.3.3 Nguyên nhân chủ yếu

2.3.3.1 Nguyên nhân từ phía ngân hàng.

Về tăng trưởng nguồn vốn trung và dài hạn: nguồn vốn dùng để cho vay DADT trung dài hạn chưa có tính ổn định. Vốn tự có là một trong những nguồn hình thành để các NHTM cho vay trung, dài hạn. Đây là nguồn vốn ổn định, an toàn nhất nhưng lại quá nhỏ bé so với nhu cầu vay vốn của toàn bộ nền kinh tế. Ngân hàng hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn huy động. Tuy nhiên, nguồn vốn huy động có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên lại chiếm tỷ trọng không cao làm ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay DADT.

Về một số quy định cho vay của Sacombank Hải phòng đôi khi còn quá chặt chẽ: nguyên nhân là do ngân hàng phải đảm bảo nguyên tắc an toàn trong hoạt động cho vay

Về công tác đánh giá phân loại khách hàng, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính của khách hàng còn chưa được thường xuyên và quan tâm đúng mức để từ đó đưa ra những chính sách tín dụng phù hợp, kịp thời: Nguyên nhân do ngân hàng thường quan niệm rằng, những doanh nghiệp quen thuộc, nên không cần giám sát chặt chẽ và giải quyết cho vay chỉ dựa vào những thông tin do doanh nghiệp cung cấp, thay cho những

số liệu đáng tin cậy. Tính khả thi của dự án và hiệu quả của khoản vay chưa trở thành mục tiêu tôn chỉ trong hoạt động tín dụng.

Về chất lượng cán bộ còn nhiều bất cập, còn thiếu kinh nghiệm trong công tác tín dụng: Nguyên nhân do trình độ chuyên môn, ý thức trách nhiệm của một số cán bộ chưa cao, nhất là kiến thức về phân tích ngành, thị trường, thẩm định DADT trung và dài hạn. Cán bộ tín dụng của Sacombank Hải Phòng còn thiếu kinh nghiệm, không lường hết được rủi ro hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường nên chưa thật sự chú ý tới khâu kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng tại đơn vị. Sacombank Hải Phòng còn thiếu cán bộ được đào tạo chuyên ngành, chuyên môn kỹ thuật để thẩm định tính khả thi, hiệu quả của dự án

Về hệ thống thông tin tín dụng còn nhiều hạn chế: Nguyên nhân hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng giữa NHNN với Sacombank Hải Phòng chưa đáp ứng được yêu cầu. Sự hợp tác, trao đổi thông tin trong việc xét duyệt cho vay và quản lý vốn vay của khách hàng vay Sacombank Hải Phòng với các ngân hàng khác chưa tốt, thiếu các thông tin cần thiết, trung thực về tình trạng dư nợ, hiệu quả kinh doanh của khách hàng nên không tránh được rủi ro. Mặc dù Sacombank Hải Phòng đã có phòng chuyên trách thông tin phòng ngừa rủi ro, đặc biệt là rủi ro tín dụng nhưng cho đến nay vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu, chưa thực sự là công cụ tốt để ngăn ngừa rủi ro, tiêu cực trong hoạt động ngân hàng

Hoạt động Marketing trong ngân hàng chưa thực sự được chú ý. Mạng lưới hoạt động kinh doanh của Sacombank Hải Phòng rộng khắp mọi miền của đất nước, đối tượng cho vay không chỉ bó hẹp trong một phạm vi mà bao gồm tất cả các đối tượng khách hàng tại các khu vực thành thị, khu công nghiệp, khu chế xuất, các DADT thuộc các lĩnh vực ngành nghề mà pháp luật không cấm. Tuy nhiên, công việc Marketing này mới chỉ đơn thuần được thực hiện dưới dạng những hoạt động bề nổi như tuyên truyền quảng cáo chứ chưa xuất phát từ thực tiễn của việc nghiên cứu nhu cầu thị trường, nắm bắt nhu

cầu khách hàng để tìm cách thoả mãn nhu cầu ấy. Lâu nay, hoạt động Marketing vẫn thường được coi là nhiệm vụ của nhân viên giao dịch trong khi đây lại là nhiệm vụ của tất cả nhân viên ngân hàng. Điểm yếu này cần phải được khắc phục nhanh chóng nếu như muốn phát triển, tìm kiếm những khách hàng mới với những tiềm năng mới.

Về hệ thống kiểm soát chưa hiệu quả: Nguyên nhân do hệ thống kiểm soát chưa phát huy được tác dụng của nó. Sau khi cho vay, Sacombank Hải Phòng kiểm tra sát khách hàng không chặt chẽ để biết khách hàng sử dụng vốn có đúng mục đích, có hiệu quả hay không. Ngân hàng yên tâm với các tài sản bảo đảm cho khoản vay, trong khi các tài sản này có thể còn bị đánh giá sai lệch về mặt giá trị.

2.3.3.2 Nguyên nhân từ phía khách hàng

Khả năng của các doanh nghiệp trong việc đáp ứng các yêu cầu về chế độ tín dụng trung dài hạn của ngân hàng còn thấp. Vương mắc chủ yếu thường gặp phải là doanh nghiệp không có đủ vốn theo chế độ, không đủ tài sản thế chấp theo quy định đối, không có nhiều dự án khả thi. Để đảm bảo nguyên tắc an toàn, ngân hàng thường yêu cầu doanh nghiệp vay vốn phải có vốn tự có tối thiểu tham gia vào dự án là 15%.

Về dự án sản xuất kinh doanh, có nhiều doanh nghiệp lập được các phương án kinh tế khá tốt nhưng do không cụ thể hoá được thành các dự án khả thi, nên cũng không được ngân hàng cho vay vốn.

Khả năng quản lý và sử dụng vốn vay của doanh nghiệp còn thấp, cộng với tình trạng làm ăn thiếu trung thực thường xuyên xảy ra giữa các doanh nghiệp ngoài quốc doanh với nhau và với các ngân hàng, biểu hiện ở sử dụng vốn vay không đúng mục đích, cung cấp thông tin không chính xác cho ngân hàng, lừa đảo chiếm dụng vốn lẫn nhau là một trong những nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp

2.3.3.3 Nguyên nhân khác

Môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng không thuận lợi, các quy định của pháp luật liên quan đến tài sản thế chấp còn rất nhiều bất cập. Rất nhiều tài sản hiện nay không có đăng ký sở hữu, mà đây lại là điều kiện bắt buộc đối với các tài sản dùng làm tài sản thế chấp. Việc xử lý tài sản thế chấp khi có rủi ro xảy ra cũng gặp rất nhiều khó khăn, trở ngại về mặt pháp lý.

Sự quản lý của các cơ quan chức năng đối với các doanh nghiệp cũng chưa thực sự chặt chẽ, tạo ra những khe hở cho các doanh nghiệp có những hành vi “lách luật”, lừa đảo doanh nghiệp bạn cũng như ngân hàng. Một vấn đề nữa là mặc dù Chính phủ đã quy định cho các ngân hàng có quyền tự chủ quyết định về việc cho vay của mình và chịu trách nhiệm về chính những quyết định đó, song trên thực tế không phải ngân hàng nào cũng có thể tự quyết định được về các khoản vay của mình nhất là các khoản vay theo kế hoạch nhà nước. Không ít trong số những dự án như vậy thực sự không đem đến lợi nhuận chi hoạt động kinh doanh của bản thân ngân hàng có khi còn xảy ra những rủi ro.

Hiện nay ở Việt Nam chưa có cơ quan chuyên trách về xếp hạng doanh nghiệp nhất là về phương diện uy tín, tín nhiệm và vì vậy các ngân hàng thiếu những thông tin đáng tin cậy khi xem xét, đánh giá các khách hàng để quyết định cho vay. Điều này một mặt hạn chế khả năng mở rộng tín dụng do ngân hàng không dám mạo hiểm giải ngân những khoản vay mà ngân hàng không cảm thấy chắc chắn, mặt khác cũng làm tăng thêm tình trạng, khả năng gặp rủi ro khi đánh giá, đầu tư vào doanh nghiệp của chính bản thân ngân hàng.

Nền kinh tế nước ta mặc dù đã chuyển sang cơ chế thị trường nhưng vẫn còn tồn tại những quan điểm, tư tưởng lạc hậu của cơ chế cũ, các cơ chế; chính sách; nền tảng pháp lý cho một thời kỳ phát triển kinh tế mới còn đang ở trong giai đoạn hoàn thiện nên không có được sự ổn định cao. Chính vì vậy, tâm lý dè dặt của các nhà đầu tư xuất hiện, họ không dám bỏ vốn đầu tư vào những dự án lớn, thời gian dài khiến cho việc mở rộng tín dụng của ngân

hàng cũng gặp rất nhiều khó khăn. Hơn thế nữa, trong thời gian gần đây tình hình hoạt động của các doanh nghiệp gặp khá nhiều khó khăn, các doanh nghiệp trong nước vốn dĩ đã hạn chế về vốn, kỹ thuật, công nghệ lại phải cạnh tranh gay gắt với hàng ngoại nhập, hàng lậu, trốn thuế... nên càng khó khăn có những doanh nghiệp thua lỗ phải sản xuất cầm chừng. Đây cũng là một trong những nguyên nhân chính khiến nhu cầu vay vốn ngân hàng giảm sút.

TIỂU KẾT CHƯƠNG II

Qua chương 2, thực trạng cho vay DADT của Sacombank Hải Phòng vài năm gần đây cho thấy kết quả đạt được và những khó khăn còn tồn tại trong hoạt động kinh doanh nói chung, nhưng trước hết là cho vay DADT của Sacombank Hải Phòng. Những khó khăn, thử thách trong hoạt động tín dụng đòi hỏi Sacombank Hải Phòng phải có những biện pháp tích cực để sớm khắc phục.

CHƯƠNG III:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1 Định hướng kinh doanh của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín chi nhánh Hải Phòng

▶ Tập trung phát triển hoạt động kinh doanh với mục tiêu đẩy mạnh quy mô và thị phần của Sacombank trên địa bàn

* Định hướng về huy động: đẩy mạnh công tác huy động vốn phần đầu đạt ~ 1160 tỷ đồng trong 2013

- Đối với khu vực doanh nghiệp:

+ Tập trung huy động nguồn vốn nhỏ lẻ của các doanh nghiệp vừa và nhỏ

+ “Quy hoạch” một số DN lớn đầu ngành đang giao dịch hoặc chưa giao dịch để đầu tư mạnh vào công tác chăm sóc KH nhằm thu hút nguồn tiền nhàn rỗi, đặc biệt tiền gửi không kì hạn

- Đối với khu vực cá nhân: Kết hợp chương trình khuyến mãi của hội sở với các chương trình khuyến mãi đặc thù riêng của chi nhánh đẩy mạnh công tác huy động vốn từ hệ KH cá nhân nhỏ lẻ, xây dựng cơ cấu huy động bền vững và ổn định

* Định hướng về cho vay:

- Đối với khu vực 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 DN là thế mạnh của địa phương (sắt, thép, vận tải cảng biển,...) tiếp tục duy trì các DN tiềm năng, có hoạt động tài chính còn mạnh để duy trì số dư tiền gửi và thu dịch vụ của Chi nhánh

- Đối với khu vực cá nhân: Phát triển cho vay phân tán, trong đó tập trung đẩy mạnh: cho vay CBNV, cho vay góc chợ, cho vay mua/xây sửa BĐS, cho vay sxkd cá nhân, hộ gia đình,...

▶ Phát triển hệ khách hàng mục tiêu tiềm năng trên cơ sở cung cấp các dịch vụ trọn gói

▶ Phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, ngân hàng điện tử như: Thẻ. Internet Banking, POS, ATM, Mobile Banking,...

▶ Nâng cao năng suất lao động CBNV

▶ 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

3.2 Một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại chi nhánh

Như đã phân tích ở chương 1, nâng cao hiệu quả cho vay DADT trung và dài hạn bao gồm việc mở rộng quy mô cho vay, đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu vay vốn của khách hàng, đảm bảo sự tồn tại và phát triển ngày một lớn mạnh của ngân hàng, góp phần vào sự phát triển chung của kinh tế đất nước. Trên cơ sở bám sát những yếu tố đó, kết hợp quá trình phân tích thực trạng cho vay DADT trung dài hạn và những định hướng nâng cao hiệu quả cho vay DADT trung và dài hạn trong thời gian tới của Sacombank Hải Phòng có thể nhận thấy rằng: Để nâng cao hiệu quả cho vay DADT trung và dài hạn thì Sacombank Hải Phòng cần tiến hành cùng lúc một hệ thống các biện pháp xuyên suốt từ khâu tạo nguồn, thu hút khách hàng đến quản lý nguồn vốn vay trước trong và sau khi giải ngân.

3.2.1. Tăng trưởng, mở rộng nguồn vốn cho vay DADT trung và dài hạn

Trong cho vay trung và dài hạn nguồn vốn quan trọng nhất để NHTM có thể mở rộng cho vay là nguồn vốn trung và dài hạn. NHTM có thể dùng những khoản tiền gửi ngắn hạn để cho vay dài hạn nhưng hoạt động này sẽ chỉ

giới hạn ở một tỷ lệ nhất định của nguồn vốn ngắn hạn vì nếu tỷ lệ này quá cao, nó sẽ làm giảm tính thanh khoản của tài sản có. Vì vậy, nên sử dụng các giải pháp sau:

Về nguồn vốn tự có của ngân hàng: Để có thể tăng nguồn vốn này, Sacombank Hải Phòng phải chuyển đủ phần lợi nhuận vào vốn tự có sau khi đã trích lập các quỹ. Phải đánh giá lại tài sản thực có của Sacombank Hải Phòng vì giá trị này rất lớn.

Về nguồn vốn huy động trung và dài hạn: Đẩy mạnh việc huy động vốn, nhất là nguồn vốn trung và dài hạn để đáp ứng cơ bản yêu cầu vốn của nền kinh tế, tận dụng thế mạnh về mạng lưới và tiềm năng về thị trường để mở rộng kinh doanh đối với nông nghiệp, nông thôn, doanh nghiệp nhỏ và vừa. Về lâu dài, để có thể mở rộng hoạt động cho vay trung và dài hạn, Ngân hàng cần từng bước tạo lập một nguồn vốn trung và dài hạn thực sự vững chắc. Ngân hàng nên tiếp tục hoàn thiện và phát triển các hình thức huy động vốn trung và dài hạn theo các hướng sau:

- Hoàn thiện và phát triển hình thức huy động tiền gửi tiết kiệm có kì hạn trên một năm

Về cơ bản, thu nhập và tích lũy của người dân hiện đang có xu hướng tăng lên. Ngân hàng nên điều chỉnh hoạt động huy động vốn, nhằm thu hút được một bộ phận tiền gửi dài hạn bằng cách luôn đảm bảo thực hiện một chính sách lãi suất hợp lý để thu hút khách hàng, triển khai rộng rãi hình thức gửi tiết kiệm một nơi, rút được ở nhiều nơi, tại tất cả các chi nhánh trong hệ thống Sacombank.

Bên cạnh việc đa dạng hoá các hình thức, kì hạn tiền gửi, cần phải nâng cao tinh thần, tác phong phục vụ, đào tạo cán bộ công nhân viên trong giao tiếp.

Cải thiện một bước đáng kể chất lượng dịch vụ, cải tiến quy trình nghiệp vụ giảm bớt thủ tục giấy tờ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng,

tạo niềm tin, thông qua khách hàng cũ mở rộng marketing tới khách hàng mới.

- Định mức lãi suất tiền gửi trung, dài hạn hợp lý để kích thích khách hàng yên tâm gửi tiền

Ngoài rủi ro lớn nhất mà khách hàng lo sợ là ngân hàng phá sản thì họ còn lo một điều nữa là tiền gửi của họ với mức lãi suất không bù đắp được sự mất giá của khoản tiền gửi, nhất là khi gửi dài hạn. Vì vậy, lãi suất huy động phải lớn hơn tỷ lệ lạm phát và phải lớn hơn lãi suất tiền gửi ngắn hạn. Như vậy để khuyến khích khách hàng gửi tiền dài hạn cần tạo một khoảng cách rõ rệt giữa lãi suất huy động dài hạn và ngắn hạn. Tuy nhiên đề nghị này không có nghĩa là phải tăng lãi suất huy động trung, dài hạn vì như vậy sẽ dẫn đến phải tăng lãi suất cho vay trung, dài hạn, điều mà các nhà sản xuất không thể chấp nhận. Hơn nữa, nếu lãi suất tiền gửi cao thì họ sẽ không đầu tư trực tiếp vào các phương án kinh doanh mà gửi tiền vào ngân hàng để lấy lãi. Điều này càng nguy hiểm vì ngân hàng sẽ ứ đọng vốn, không giải quyết được đầu ra. Vì vậy, cần có sự cân đối giữa lãi suất tiền gửi ngắn hạn và trung, dài hạn để tạo một khoảng cách cần thiết giữa hai mức lãi suất này.

- Sacombank Hải Phòng nên có chủ trương huy động vốn trung, dài hạn thường xuyên, liên tục hơn

Để tăng nhanh doanh số huy động trung, dài hạn Sacombank Hải Phòng cần có chủ trương và đa dạng hoá các loại hình huy động trung, dài hạn với mức lãi suất phù hợp. Bên cạnh đó, Sacombank Hải Phòng cùng các NHTM khác cần thiết lập một thị trường trái phiếu dài hạn linh hoạt, tích cực. Thực hiện chiết khấu, mua lại hoặc bán lại các trái phiếu dài hạn cho dân cư, điều đó cho phép người chủ trái phiếu có thể đổi các trái phiếu thành tiền dễ dàng khi có nhu cầu.

3.2.2 Xây dựng quy trình cho vay DADT

Cho vay theo DADT có những nét đặc trưng, đặc thù riêng khác với các hình thức cho vay thông thường khác dẫn đến mức độ rủi ro và các dấu

hiệu rủi ro cũng khác nhau. Vì thế nếu áp dụng một quy trình cho vay chung cho tất cả thì sẽ khó có thể phát hiện và đánh giá chính xác mức độ rủi ro của dự án. Điều này đã làm cho các chi nhánh trong hệ thống Sacombank nói chung và Sacombank Hải Phòng nói riêng gặp nhiều hạn chế trong công tác thẩm định cho vay DADT cũng như công tác phòng ngừa rủi ro tín dụng. Ngân hàng có thể sử dụng quy trình cho vay dự án như sau:

Bước 1: Hướng dẫn, tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ vay vốn từ khách hàng

- Hướng dẫn khách hàng lập và hoàn thiện hồ sơ bao gồm:

- + Hồ sơ pháp lý
- + Hồ sơ khoản vay
- + Hồ sơ DADT
- + Hồ sơ đảm bảo tiền vay

- Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn: Kiểm tra tính xác thực, đầy đủ, hợp pháp và hợp lệ của hồ sơ do khách hàng cung cấp

Bước 2: Thẩm định khách hàng vay vốn, DADT và biện pháp đảm bảo tiền vay

- Căn cứ các tài liệu do khách hàng cung cấp, thông tin thu thập được trong quá trình phỏng vấn, kiểm tra thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn và các thông tin từ các nguồn khác (CIC, cơ quan quản lý doanh nghiệp, thông tin từ Phòng quản lý chi nhánh,...), cán bộ thẩm định sẽ tiến hành thẩm định khách hàng, thẩm định DADT, thẩm định biện pháp bảo đảm tiền vay và xác định mức lãi suất cho vay

- Sau đó cán bộ thẩm định sẽ lập tờ trình trong đó ghi rõ ý kiến đề xuất cho vay/không cho vay, các điều kiện kèm theo (nếu có), ký và trình lãnh đạo phòng

Bước 3: Thẩm định rủi ro tín dụng: cán bộ quản lý rủi ro sẽ nghiên cứu hồ sơ, tiến hành thẩm định rủi ro tín dụng, phát hiện các dấu hiệu rủi ro, đánh giá mức độ rủi ro và đề xuất biện pháp giảm thiểu rủi ro đối với khoản vay và DADT

Bước 4: Xét duyệt khoản vay

- Trường hợp số tiền cho vay của DAĐT nằm trong mức phán quyết của Chi nhánh thì sẽ do Ban Giám đốc Chi nhánh hoặc Hội đồng tín dụng Cơ sở phê duyệt

- Trường hợp vượt mức phán quyết của Chi nhánh thì sẽ trình Trụ sở chính xem xét phê duyệt cho vay

Bước 5: Thông báo cho khách hàng

Tùy từng trường hợp, dựa trên quyết định của Ban giám đốc chi nhánh hoặc hội đồng tín dụng cơ sở hoặc của trụ sở chính, cán bộ tín dụng sẽ tiến hành soạn thảo văn bản thông báo cho khách hàng biết về việc có được ngân hàng đồng ý tài trợ vốn hay không và các điều kiện kèm theo

Bước 6: Soạn thảo hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm, ký kết hợp đồng, làm thủ tục giao nhận TSDB và giấy tờ TSDB

- Khi khoản vay đã được quyết định cho vay, trên cơ sở nội dung và các điều kiện tín dụng đã được duyệt và thống nhất với khách hàng, cán bộ tín dụng thỏa thuận với khách hàng về các điều khoản của hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm và tiến hành soạn thảo và hoàn thiện hợp đồng, các giấy tờ liên quan; sau đó sẽ trình cho người có thẩm quyền để thực hiện ký hợp đồng

- Thực hiện công chứng, chứng thực đăng ký giao dịch bảo đảm, thực hiện các thủ tục giao nhận TSDB, giấy tờ của TSDB và gửi các giấy tờ liên quan đến cơ quan bảo hiểm(nếu có)

Bước 7: Giải ngân

Căn cứ vào hợp đồng tín dụng đã ký kết, các hồ sơ, hóa đơn, chứng từ do khách hàng cung cấp để tiến hành giải ngân cho khách hàng

Bước 8: Kiểm tra, giám sát

Bước 9: Thu nợ gốc, lãi, phí và xử lý các phát sinh

-Theo dõi trả nợ gốc, lãi, phí: cán bộ tín dụng theo dõi việc thu nợ theo từng hợp đồng tín dụng đã ký cho từng dự án. 07 ngày làm việc trước khi đến hạn trả nợ, cán

bộ tín dụng thông báo cho khách hàng khoản vay đến hạn bao gồm nợ gốc, nợ lãi và phí

- Thu nợ: Đến hạn trả nợ, căn cứ thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, Phòng (bộ phận) kế toán thực hiện thu nợ theo quy trình và phương pháp hạch toán kế toán cho vay

-Xử lý các phát sinh:

+ *Đối với các vấn đề phát sinh làm ảnh hưởng đến kết quả thẩm định ban đầu của dự án (như điều chỉnh tăng số tiền cho vay, thay đổi cơ cấu nguồn vốn, danh mục đầu tư của dự án, ...):* xem xét khả năng ảnh hưởng của các vấn đề phát sinh tới kết quả thẩm định ban đầu của dự án, từ đó sẽ có biện pháp xử lý phù hợp.

+ *Đối với các vấn đề phát sinh không làm ảnh hưởng đến kết quả thẩm định ban đầu của dự án (như trả nợ trước hạn, ...):* soạn thảo phụ lục hợp đồng, văn bản sửa đổi bổ sung hợp đồng.

Bước 10: Thanh lý hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm, giải chấp tài sản

Bước 11: Luân chuyển, kiểm soát, lưu hồ sơ

3.2.3 Hoàn thiện chính sách tín dụng

Đứng về mặt chiến lược mà nói, một chính sách tín dụng phải thu hút được khách hàng, duy trì và phát triển được khách hàng để mở rộng quy mô hoạt động của một ngân hàng thương mại. Do vậy, chính sách tín dụng cho vay DADT trung, dài hạn phải chú ý đến chiến lược thu hút khách hàng có sự lựa chọn. Các tiêu chuẩn chính để lựa chọn khách hàng, như:

- Khách hàng có khả năng ổn định và phát triển kinh doanh lâu dài.

- Khách hàng có đội ngũ quản lý giỏi, có khả năng thích ứng tốt với môi trường kinh doanh.

- Khách hàng có triển vọng chiếm lĩnh thị trường ...

Để thực hiện quan điểm chỉ đạo gắn công tác cho vay DADT trung dài hạn với sự tồn tại và phát triển của Sacombank Hải Phòng. Vừa phục vụ cho

đầu tư phát triển vừa hỗ trợ các doanh nghiệp phát huy hiệu quả vốn tín dụng ngắn hạn, hạn chế thấp nhất rủi ro trong hoạt động tín dụng, vừa đảm bảo thu nhập cho ngân hàng. Ngân hàng phải chủ động nắm bắt kịp thời chủ trương đầu tư hàng năm của địa phương để xây dựng chiến lược, kế hoạch cho vay trung, dài hạn hàng năm chi tiết đến từng ngành, từng chủ đầu tư, từng dự án.

Bên cạnh sự lựa chọn khách hàng, dự án để thực hiện chính sách tín dụng, lãi suất cũng là một chính sách quan trọng của bản thân ngân hàng để thu hút khách hàng. Về nguyên tắc mà nói lãi suất cao sẽ hạn chế sự vay vốn của khách hàng, lãi suất thấp sẽ thu hút nhiều khách hàng hơn. Song, chính sách lãi suất phải linh hoạt với từng khoản tín dụng, từng khách hàng và phải đảm bảo kết hợp hài hoà giữa lợi ích của ngân hàng và khách hàng.

Với đặc thù của loại hình cho vay dự án có thời hạn kéo dài, vốn của ngân hàng chịu rủi ro rất lớn do nhiều yếu tố lạm phát, thị trường. Để khắc phục tình trạng này Ngân hàng nên: Nghiên cứu áp dụng các hợp đồng tín dụng có lãi suất thả nổi (tức lãi suất thay đổi) để giảm rủi ro cho cả ngân hàng và khách hàng. Tuy nhiên khi áp dụng hình thức này vấn đề cốt lõi là Sacombank Hải Phòng phải có một chiến lược về kinh doanh và một chiến lược dự báo xu thế thị trường.

3.2.4 Nâng cao chất lượng thẩm định tài chính dự án

Thẩm định một dự án đầu tư gồm nhiều phần như: Sự cần thiết phải đầu tư, công nghệ, nguyên liệu, thị trường, tài chính dự án... Đứng trên góc độ là Ngân hàng việc thẩm định này ngoài mục tiêu đánh giá hiệu quả dự án còn nhằm bảo đảm sự an toàn cho các nguồn vốn tín dụng của Ngân hàng

Tuy lâu nay phương pháp thẩm định tài chính dự án đầu tư đã được nghiên cứu và vận dụng thích ứng với thực tiễn nền kinh tế nhưng dưới tác động của các quy luật kinh tế thị trường đòi hỏi việc hạch toán kinh doanh phải chặt chẽ, hạn chế thấp nhất rủi ro thì phương pháp thẩm định cũ đã bộc lộ một số thiếu sót sau:

- Phương pháp thẩm định cũ còn khá đơn giản, phiến diện không thích hợp

với những yếu tố phức tạp đa dạng của môi trường kinh doanh hiện nay. Chẳng hạn: ít chú ý phân tích rủi ro, chưa tính toán đủ chi phí vốn đầu tư, chưa đề cập nhân tố lạm phát...

- Phương pháp thẩm định cũ nghiên cứu dự án đầu tư ở trạng thái tĩnh bằng các chỉ tiêu, các con số gộp, tổng cộng, chưa chú ý trạng thái động như quá trình diễn biến của dự án và cũng chưa chú ý đến giá trị của tiền tệ theo thời gian.

Trước thực tế này việc nghiên cứu hoàn thiện phân tích tài chính dự án đầu tư là rất cấp thiết cả về mặt lý luận và thực tiễn. Nội dung chính của việc nghiên cứu phương pháp thẩm định là hệ thống chỉ tiêu làm căn cứ đánh giá hiệu quả tài chính dự án đầu tư. Trong phạm vi bài khóa luận này em xin nêu một số vấn đề sau:

Một là: Hiệu quả tài chính cũng như bao loại hiệu quả khác, bản chất của nó không chỉ được thực hiện trên một mặt nào đó mà trên nhiều khía cạnh khác nhau, nó là hệ thống chỉ tiêu có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Hệ thống chỉ tiêu đó có thể chia làm 3 nhóm. Một nhóm phản ánh khả năng sinh lợi như doanh thu, lợi nhuận, tỷ suất đầu tư... Một nhóm phản ánh mức độ rủi ro của dự án. Một nhóm phản ánh khả năng hoàn vốn từ dự án như hệ số hoàn vốn, điểm hoà vốn, tỷ lệ thu hồi nội tại...

Hai là: Sau khi xác định được hệ thống chỉ tiêu cần thiết để thẩm định tài chính DADT vấn đề là tính toán các chỉ tiêu như thế nào:

- Các chỉ tiêu thẩm định xét cho đến cùng đều được xây dựng, tính toán trên cơ sở lợi ích của dự án. Khi tính toán phải tính đủ các yếu tố cấu thành nên cho các dự án đặc thù và các loại hình dự án khác.

- Cuối cùng việc vận dụng tính toán các chỉ tiêu không thể không chú ý đến tính khả thi. Tiêu điểm của vấn đề là dữ liệu. Các yếu tố cấu thành chỉ tiêu, phương pháp tính toán chỉ tiêu phải đảm bảo dựa trên cơ sở những số liệu có thể thu thập được trong, ngoài dự án hoặc dự kiến một cách tương đối chính xác trong thực tế như giá cả, sản lượng, lãi suất...

Ba là: Mặc dù hệ thống chỉ tiêu cũng như cách tính toán là nội dung chính của thẩm định tài chính dự án đầu tư nhưng điều cuối cùng là phải có phương pháp đánh giá, nhìn nhận để có kết luận xác đáng từ việc phân tích trên. Mỗi chỉ tiêu sẽ có vai trò quan trọng khác nhau chút ít trong từng loại hình dự án. Nói cách khác căn cứ vào từng loại hình dự án mà xem chỉ tiêu nào là quan trọng hơn. Ví dụ như một dự án dài hạn mang lại lợi ích to lớn về mặt xã hội thì NPV không dương vẫn có thể cho vay.

Nếu ngân hàng có thể thực hiện tốt công tác thẩm định với những chỉ tiêu nêu trên thì ngân hàng có thể lấy các hệ thống chỉ tiêu đã thu thập làm căn cứ đánh giá hiệu quả tài chính dự án đầu tư, giảm rủi ro tín dụng trong cho vay theo DADT của ngân hàng

3.2.5 Nâng cao trình độ cán bộ tín dụng

Con người luôn là nhân tố quyết định trong mọi lĩnh vực, đặc biệt đối với lĩnh vực tín dụng, cán bộ tín dụng là người phải chịu trách nhiệm trong việc đưa ra những quyết định cho vay, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả khoản vay. Cán bộ tín dụng cần được đào tạo cơ bản về nghiệp vụ ngân hàng, chấp hành nghiêm túc trình tự tác nghiệp tín dụng, biết cách thu thập và xử lý thông tin. Nghiệp vụ cho vay không chỉ mang tính khoa học mà còn mang tính nghệ thuật. Muốn hiểu được khách hàng thì không thể chỉ thông qua cách báo cáo hay trình bày của doanh nghiệp mà cán bộ tín dụng phải nắm bắt được khả năng, nhu cầu thực tại và trong tương lai của khách hàng một cách khách quan. Cán bộ tín dụng phải sẵn sàng và có đủ khả năng tách khỏi môi trường ngân hàng quen thuộc của mình để đi khảo sát, nghiên cứu tại cơ sở của người vay và năng lực quản lý của người vay.

Về đạo đức, cán bộ tín dụng cần phải có đức tính trung thực, bản lĩnh, có tinh thần tập thể và lợi ích của Ngân hàng là yếu tố quyết định đến sự thành công của mỗi Ngân hàng.

Ngân hàng nên tiến hành đào tạo và đào tạo lại, để tránh tình trạng lạc hậu về nghiệp vụ, Ngân hàng thường xuyên cử cán bộ dự các lớp học, tập

huấn chuyên môn, nghiệp vụ ngắn ngày do Sacombank Hải Phòng mở. Trong một số lĩnh vực liên quan trực tiếp đến công việc có thể mời và thuê chuyên gia, cán bộ kỹ thuật về giảng cho cán bộ Ngân hàng; Đào tạo cho các cán bộ tín dụng về ngoại ngữ, tin học, pháp luật... để có trình độ nhất định phù hợp với xu hướng phát triển của xã hội, việc cập nhật thông tin mới là vô cùng quan trọng, nó là cơ sở ban đầu cho mọi phán quyết tín dụng; Cán bộ tín dụng cũng cần có những hiểu biết nhất định về kinh tế thị trường, pháp luật để tránh tình trạng ngân hàng vô tình thành kẻ tiếp tay cho một số cán bộ doanh nghiệp chiếm đoạt tài sản của Nhà nước.

Chuyên môn hoá đội ngũ cán bộ Ngân hàng: Nền kinh tế rất đa dạng và phức tạp, số lượng cán bộ Ngân hàng thì hạn chế không thể dàn trải trên mọi lĩnh vực. Vì vậy, Ngân hàng nên tổ chức từng nhóm cán bộ chuyên phụ trách về từng lĩnh vực. Việc chuyên môn hoá sẽ giúp cho cán bộ tín dụng tránh khỏi tình trạng quá tải do phải ôm nhiều lĩnh vực, có thời gian đi sâu vào từng loại hình cụ thể. Nhờ đó mà khi thẩm định dự án sẽ có sự đánh giá chính xác hơn.

3.2.6. Phát triển hệ thống thu thập thông tin

Trong thời đại ngày nay với sự tiến bộ vượt bậc của khoa học, công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin - tin học, con người có thể khai thác được lượng thông tin vô tận trong thời gian gần như tức thời để phục vụ, hỗ trợ cho mục tiêu hoạt động của mình. Hiệu quả cho vay DADT trung dài hạn chịu ảnh hưởng không nhỏ bởi thông tin và chất lượng thu thập, xử lý thông tin. Nếu Ngân hàng không có đầy đủ và chính xác thông tin để thẩm định trước khi cho vay thì rủi ro không thu hồi được vốn đúng hạn hoặc mất vốn sẽ rất lớn. Nếu không có sự đầu tư quan tâm thích đáng đến công nghệ đầu tư thông tin - tin học thì ngân hàng sẽ rất bất lợi trong cạnh tranh khi môi trường kinh doanh ngày càng được mở rộng và trở nên thống nhất.

Như trên đã nêu tầm quan trọng của thẩm định dự án, phân tích tài chính doanh nghiệp mà trong đó thông tin chính xác là nền tảng của mọi phân

tích, đánh giá. Trong tình hình trên việc ngân hàng tự xây dựng cho mình một hệ thống thông tin quản lý, lưu trữ và dự báo riêng là rất cần thiết. Điều đó cho phép ngân hàng có được nguồn thông tin tin cậy, nhanh chóng, do tự mình xây dựng, kết hợp các thông tin nhiều chiều khác để trợ giúp, phục vụ kịp thời yêu cầu công việc. Đây thực chất là hoạt động tổng kết trên diện rộng quá trình thực hiện đầu tư.

3.2.7 Nâng cao vai trò của công tác thanh tra kiểm soát

Thanh tra kiểm soát là nghiệp vụ rất quan trọng giúp Sacombank Hải Phòng ngăn chặn, phát hiện và xử lý tồn tại, yếu kém trong hoạt động tín dụng, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng. Giải pháp nâng cao vai trò của công tác thanh tra kiểm soát cần tập trung vào các nội dung chủ yếu sau:

Xây dựng và thực hiện tốt các chương trình, kế hoạch kiểm tra theo định kỳ và đột xuất đối với hoạt động tín dụng. Cần xác định mục tiêu chính phải đạt được qua việc triển khai kế hoạch thanh tra kiểm soát

Xây dựng nội dung kiểm tra toàn diện, có cơ sở khoa học để nội dung kiểm tra toàn diện, tập trung vào những vấn đề chính như: chế độ chính sách tín dụng, chấp hành quy trình đầu tư, các quy định về bảo đảm tiền vay, các biện pháp xử lý nợ xấu như gia hạn nợ, giãn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, chấp hành chế độ thông tin báo cáo tín dụng... Kiểm tra việc chấp hành và triển khai thực hiện sự chỉ đạo của ngân hàng cấp trên, triển khai các chính sách và định hướng hoạt động tín dụng.

Phát hiện các sai phạm, tồn tại, yếu kém và có biện pháp xử lý phù hợp, có hiệu quả. Kiên quyết sửa chữa, khắc phục các sai sót đã được phát hiện, rút kinh nghiệm, ngăn ngừa, hạn chế các sai sót phát sinh, đặc biệt không để tái diễn các sai sót đã được phát hiện. Trường hợp cá nhân, đơn vị có những vi phạm, tiêu cực cần nghiêm túc xử lý.

Ngoài những nội dung trên, công tác thanh tra kiểm soát còn rất quan trọng trong việc kiểm tra thanh lọc những cán bộ tín dụng mất phẩm chất, tiêu cực, gây thất thoát tài sản và làm mất uy tín của ngân hàng.

3.2.8 Một số giải pháp hỗ trợ khác

- *Giải pháp hạ thấp mức cho vay hoặc phân tán rủi ro*: khi không đủ căn cứ để có thể nhận xét hoàn hảo về khách hàng vay vốn, hoặc nhu cầu vốn lớn đối với dự án khả thi, mà nếu cho vay đủ nhu cầu vốn thì sẽ vi phạm quy chế. Trong trường hợp này, nên áp dụng giải pháp hạn mức tín dụng hoặc phương án cho vay đồng tài trợ. Tuy nhiên trong trường hợp cho vay theo hình thức đồng tài trợ, nhiều TCTD cùng tài trợ thì rủi ro giảm thấp, nhưng theo đó lợi nhuận thu được bị hạn chế đối với những dự án chất lượng cao. Mặt khác nếu hạ thấp mức cho vay thì việc đầu tư của khách hàng sẽ bị ảnh hưởng hoặc bị phá vỡ, khi đó rủi ro có thể ở mức cao hơn nhiều.

- *Giải pháp tham gia bảo hiểm tín dụng*: khi hoạt động bảo hiểm tín dụng được hình thành, phần lớn các rủi ro sẽ chuyển sang bên công ty bảo hiểm, kể cả trong trường hợp phát sinh thêm chi phí.

- *Giải pháp phân chia, lựa chọn thị trường tín dụng*: Phân chia theo những tiêu thức phù hợp với quy mô của Sacombank Hải Phòng, nhằm đánh giá vừa khái quát vừa cụ thể, từ đó hoạch định chiến lược khách hàng đối với “từng khúc” của thị trường đã được nghiên cứu cho tới kỳ trước mắt và lâu dài, nhằm đạt tới tỷ lệ thấp nhất cho những rủi ro có thể xảy ra (kể cả khi xảy ra thì hoàn toàn kiểm soát và xử lý theo hướng có lợi cho đầu tư tín dụng), kết quả là, lợi ích nhiều mặt của ngân hàng không bị ảnh hưởng.

- *Loại trừ khách hàng, đối tượng đầu tư không hiệu quả*: Trong số rất nhiều khách hàng của mình, chi nhánh có thể loại trừ một số hoặc một nhóm khách hàng, thực hiện một chế độ đặc thù như kiểm soát chặt chẽ, thu hồi nợ, hạn chế tiến tới chấm dứt đầu tư. Mục đích của giải pháp này là mang lại một lượng khách hàng có độ tín nhiệm cao nhất trong thị phần của mình, đẩy nguy cơ rủi ro ra khỏi môi trường đầu tư.

3.3 Một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng

3.3.1 Kiến nghị với Nhà nước, Chính phủ

- Nhà nước cần tạo lập môi trường pháp lý đầy đủ, ổn định cho hoạt động đầu tư tín dụng của ngân hàng đối với các doanh nghiệp.

- Nhà nước phải ổn định môi trường vĩ mô của nền kinh tế. Nghĩa là Nhà nước phải xác định rõ chiến lược phát triển kinh tế, hướng đầu tư một cách ổn định, lâu dài, ổn định thị trường, ổn định giá cả, duy trì tỷ lệ lạm phát ở mức hợp lý phải được coi là nhiệm vụ thường xuyên. Đây là điều kiện để ổn định giá trị tiền tệ, từ đó khuyến khích tiết kiệm, đầu tư, khuyến khích sản xuất. Trên cơ sở đó đảm bảo khả năng thu hồi vốn của ngân hàng.

- Chính phủ cần có thái độ dứt khoát sắp xếp lại các doanh nghiệp, chỉ để lại các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, thực sự cần thiết cho quốc kế dân sinh nhằm tạo điều kiện cho đầu tư có trọng điểm, hiệu quả. Bên cạnh việc sắp xếp lại doanh nghiệp Nhà nước phải đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khắc phục khó khăn về vốn, có nhiều cơ hội đầu tư nâng cao công suất thiết bị, mở rộng môi trường kinh doanh.

- Chính Phủ phải có chính sách đẩy mạnh phát huy nội lực để chủ động hội nhập. Đây là yếu tố có tính quyết định, cần phải làm để các cấp, các ngành, các thành phần kinh tế và mọi người dân Việt Nam nhận thức đúng về hội nhập để chủ động tìm kiếm và tham gia hội nhập. Từ đó không thờ ơ hoặc không thấy rõ tính bức xúc của hội nhập, ỷ lại và trông chờ vào sự bảo hộ của Nhà nước. Các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế phải khai thác có hiệu quả và phát huy nội lực, đổi mới kỹ thuật công nghệ, nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm, tăng tính hấp dẫn và khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường trong nước và quốc tế.

-Thành lập một tổ chức chuyên mua bán nợ nhằm giúp đỡ các ngân hàng xử lý các khoản nợ không lành mạnh, xử lý tài sản thế chấp. Hoạt động chủ yếu của các tổ chức này là mua lại các khoản nợ “có vấn đề” của ngân

hàng sau đó thực hiện các biện pháp khai thác hoặc thanh lý để thu hồi nợ. Đặc điểm của tổ chức này là họ có trình độ chuyên môn, có kinh nghiệm trong việc quản lý kinh doanh, mua bán bất động sản cùng với nhiều biện pháp khai thác, thanh lý khác nên công việc thu hồi nợ sẽ được tiến hành một cách nhanh chóng và hiệu quả hơn để ngân hàng tự làm.

Giải quyết được những vấn đề trên chính là một trong những nhân tố tiên quyết tạo nên năng lực cạnh tranh dài hạn, tăng sức mạnh của các doanh nghiệp và cũng chính là sức mạnh của nền kinh tế, là nền tảng vững chắc cho hoạt động tín dụng ngân hàng nói riêng, hoạt động ngân hàng nói chung. Ngân hàng vững vàng cùng doanh nghiệp của mọi thành phần kinh tế chủ động hội nhập khu vực và quốc tế.

3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước cần có biện pháp bảo đảm thông tin chính xác, kịp thời, đầy đủ cho các ngân hàng thương mại. Thông tin được nói ở đây không chỉ là những thông tin về doanh nghiệp mà còn là những thông tin có tính chất định hướng cho hoạt động của các NHTM. Những thông tin về doanh nghiệp sẽ được thu thập và cung cấp qua trung tâm thông tin tín dụng của NHNN(CIC), bao gồm thông tin về khả năng tài chính, hiệu quả kinh doanh, hệ số an toàn vốn, quan hệ tín dụng của khách hàng với các NHTM, với các doanh nghiệp khác. Đây sẽ là căn cứ đáng tin cậy để các NHTM sử dụng trong quá trình thẩm định khách hàng.

Cùng với thông tin về các doanh nghiệp, NHNN còn phải nắm vững để cung cấp cho các ngân hàng thương mại những thông tin về phương hướng nhiệm vụ, mục tiêu quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế của đất nước, của từng vùng, từng khu vực trong từng thời kỳ; tư vấn cho các ngân hàng thương mại về những lĩnh vực, những nhóm ngành mũi nhọn cần tập trung đầu tư vốn tín dụng nhằm góp phần thực hiện những chủ trương đường lối phát triển chung, đồng thời phát huy hiệu quả đồng vốn, bảo đảm an toàn tín dụng cho các NHTM.

Ngân hàng Nhà nước cần tăng thêm quyền tự chủ cho các ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng thương mại. Sự quản lý của NHNN chỉ nên

dừng lại ở những vấn đề vĩ mô, những vấn đề chung nhất mang tính định hướng chứ không nên đưa ra những quy định quá cụ thể, chi tiết liên quan đến những vấn đề mang tính đặc thù riêng của mỗi ngân hàng, bởi lẽ điều kiện hoạt động của các NHTM không giống nhau nếu đưa ra những quy định cụ thể áp dụng chung cho mọi ngân hàng thì sẽ gây khó khăn cho các ngân hàng trong việc thích ứng với môi trường kinh doanh cụ thể của mình.

Thực hiện rà soát sửa đổi lại các văn bản hướng dẫn, quy định nhằm đáp ứng với xu hướng hội nhập và phù hợp với thông lệ quốc tế.

3.3.3 Kiến nghị với ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín

Có kế hoạch đào tạo nâng cao trình độ mọi mặt của cán bộ tín dụng qua các đợt học tập tập trung ngắn hạn về từng chuyên đề cụ thể như thẩm định dự án, phân tích tài chính doanh nghiệp, các văn bản luật liên quan đến ngân hàng.

Nâng mức uỷ nhiệm trong việc giải quyết cho vay dự án trung, dài hạn ở chi nhánh, qua đó nâng cao hơn trách nhiệm và tạo chủ động linh hoạt cho chi nhánh giải quyết.

Xây dựng hệ thống thông tin toàn ngành qua mạng phục vụ công tác thẩm định dự án .

Xây dựng hệ thống các tiêu thức để phân loại, đánh giá khách hàng theo từng ngành kinh tế thống nhất. Căn cứ vào đó các chi nhánh xây dựng chiến lược khách hàng phục vụ nhu cầu kinh doanh của mình.

TIỂU KẾT CHƯƠNG III

Từ những cơ sở lý luận của chương 1 và thực trạng cho vay DADT, những tồn tại, nguyên nhân ở chương 2, luận văn khẳng định sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả cho vay DADT trong hệ thống ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín trong thời gian tới. Trong chương 3, luận văn đã đưa ra các định hướng của ngân hàng Sacombank Hải Phòng. Từ đó đưa ra hệ thống các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay DADT trong hệ thống ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả cho vay nói chung và cho vay DADT trung dài hạn nói riêng là một vấn đề vô cùng quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường, nó không chỉ là vấn đề sống còn của ngân hàng thương mại mà nó còn có ý nghĩa to lớn trong việc phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Việc củng cố hoàn thiện và nâng cao chất lượng cho vay DADT là một vấn đề đòi hỏi phải được thực hiện thường xuyên và nghiêm túc.

Chi nhánh Sacombank Hải Phòng là đơn vị trực thuộc hệ thống ngân hàng Sacombank, là đơn vị hạch toán phụ thuộc, kinh doanh và không ngừng nâng cao khả năng tài chính của mình. Để tăng cường hiệu quả kinh doanh, chi nhánh cần xây dựng một chiến lược bao gồm những giải pháp khả thi để nâng cao chất lượng tài trợ dự án đầu tư tại chi nhánh.

Với những hiểu biết cùng với những kiến thức thực tế có được trong thời gian thực tập tốt nghiệp tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng, khóa luận đã tập trung hoàn thành các nội dung quan trọng sau :

Thứ nhất, Hệ thống hoá được các vấn đề lý luận cơ bản về dự án đầu tư, cho vay DADT, các nhân tố ảnh hưởng, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay DADT

Thứ hai, Phân tích, đánh giá thực trạng cho vay DADT tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng, từ đó thấy được những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả cho vay DADT tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng

Thứ ba, Trên cơ sở định hướng cho vay DADT, luận văn đã đưa ra một hệ thống các giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả cho vay DADT.

Với hiểu biết còn hạn chế, lại chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế nên những giải pháp trong bài có thể còn thiếu tính thực tế, chưa xét đến bối cảnh cũng như điều kiện áp dụng. Nhưng em mong rằng những giải pháp này sẽ có giá trị tham khảo đối với ngân hàng, phần nào đưa ra phương hướng để

nâng cao chất lượng tín dụng tài trợ dự án đầu tư, đáp ứng yêu cầu đặt ra đối với việc tình hình cho vay DADT hiện nay tại ngân hàng.

Em rất mong nhận được sự tham gia đóng góp ý kiến của quý thầy cô giáo và các bạn để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn!

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

Sinh viên thực hiện

Phạm Thu Hiền