

**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 : Trần Bích Phượng
Giáo viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2015

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI –
CHI NHÁNH BẮC HẢI**

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

**Sinh viên : Trần Bích Phượng
Giáo viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2015

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trần Bích Phượng

Mã SV: 1112404067

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng

Thương mại cổ phần Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải

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 đến các lý luận chung nhất về Ngân hàng thương mại, các hoạt động chính của ngân hàng thương mại, lý luận cơ bản về tín dụng và chất lượng tín dụng làm tiền đề để tiến hành nghiên cứu đề tài.
 - Phân tích số liệu và đánh giá thực trạng tình hình tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải để tìm ra các giải pháp hợp lý nhằm giải quyết các khuyết điểm còn tồn tại trong kinh doanh của ngân hàng. Đưa ra các giải pháp và kiến nghị đối với bản thân ngân hàng và các cơ quan có thẩm quyền.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

Bài báo cáo được viết dựa trên các số liệu từ:

 - Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014.
 - Báo cáo tài chính của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014.
 - Báo cáo thường niên của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014.
3. Địa điểm thực tập.

Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải.
Địa chỉ: số 7B Trần Hưng Đạo, quận Hồng Bàng, Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

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 tại Ngân hàng TMCP Quân đội – Chi nhánh Bắc Hải.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:

Học hàm, học vị:

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 27 tháng 04 năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 18 tháng 07 năm 2015

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 2015

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	2
1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại.....	2
1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại	2
1.1.2. Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại.....	2
1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn	2
1.1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn	3
1.1.2.3. Hoạt động cung cấp các dịch vụ tài chính trung gian	3
1.2. Lý luận chung về tín dụng.....	4
1.2.1. Khái niệm về tín dụng ngân hàng	4
1.2.2. Phân loại tín dụng và các hình thức tín dụng ngân hàng	4
1.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường.....	6
1.3. Một số vấn đề cơ bản về chất lượng tín dụng của NHTM	7
1.3.1. Khái niệm chất lượng tín dụng.....	7
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM	8
1.3.2.1. Các chỉ tiêu định tính	8
1.3.2.2. Các chỉ tiêu định lượng	11
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng	16
1.3.3.1. Nhân tố bên ngoài	16
1.3.3.2. Nhân tố từ phía ngân hàng	17
1.3.3.3. Nhân tố từ phía khách hàng	18
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BẮC HẢI.....	20
2.1. Khái quát quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải	20
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải	20

2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động.....	21
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận.....	22
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn.....	25
2.1.5. Khái quát hoạt động kinh doanh của ngân hàng	26
2.1.5.1. Công tác huy động vốn	26
2.1.5.2. Hoạt động sử dụng vốn	29
2.1.5.3. Kết quả tài chính đạt được	30
2.2. Thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải	34
2.2.1. Các chỉ tiêu định tính	34
2.2.2. Các chỉ tiêu định lượng	35
2.3. Đánh giá về thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải.....	56
2.3.1. Những kết quả đạt được	56
2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân	57
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BẮC HẢI ..	60
3.1. Định hướng phát triển hoạt động tín dụng của ngân hàng.....	60
3.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải	61
3.2.1. Mở rộng quy mô tín dụng	61
3.2.2. Kiểm soát các khoản nợ quá hạn và nợ xấu ở mức thấp nhất.....	63
3.2.3. Nhóm các giải pháp khác	65
3.3. Một số kiến nghị	70
3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước và Chính phủ	70
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	70
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân đội	71
KẾT LUẬN	72
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	73

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1: Quy trình tín dụng.....	8
Sơ đồ 2: Cơ cấu tổ chức của chi nhánh.....	21
Bảng 1: Huy động vốn theo kỳ hạn và theo loại tiền của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải	26
Biểu đồ 1: Huy động vốn theo kỳ hạn	27
Biểu đồ 2: Huy động vốn theo loại tiền	28
Bảng 2: Các chỉ tiêu cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại.....	29
Bảng 3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của chi nhánh	31
Bảng 4: Doanh số cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại	36
Biểu đồ 3: Doanh số cho vay theo kỳ hạn.....	37
Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo đối tượng.....	38
Biểu đồ 5: Doanh số cho vay theo loại tiền	39
Bảng 5: Doanh số thu nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại	40
Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ theo kỳ hạn.....	41
Biểu đồ 7: Doanh số thu nợ theo đối tượng	42
Biểu đồ 8: Doanh số thu nợ theo loại tiền.....	43
Bảng 6: Tổng dư nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại	44
Biểu đồ 9: Tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền.....	45
Biểu đồ 10: Tổng dư nợ theo đối tượng	46
Bảng 7: Hiệu suất sử dụng vốn	47
Bảng 8: Vòng quay vốn tín dụng	48
Bảng 9: Tỷ lệ sinh lời của tín dụng.....	49
Biểu đồ 11: Nợ quá hạn.....	50
Biểu đồ 12: Nợ quá hạn theo từng loại	50
Bảng 10: Tỷ lệ nợ quá hạn.....	52
Bảng 11: Tỷ lệ nợ xấu	53
Bảng 12: Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.....	55
Bảng 13: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.....	56

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

1	TMCP	Thương mại Cổ phần
2	NHTM	Ngân hàng thương mại
3	NHNN	Ngân hàng Nhà nước
4	MB	Military Bank – Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội
5	DPRR	Dự phòng rủi ro
6	QLTD	Quản lý tín dụng
7	TCKT	Tổ chức kinh tế
8	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
9	TPKT	Thành phần kinh tế
10	CBTD	Cán bộ tín dụng

LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên em xin chân thành cảm ơn Thạc sĩ Nguyễn Thị Diệp, giảng viên ngành Tài chính – Ngân hàng trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài Khóa luận tốt nghiệp của mình.

Em cũng xin cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh, trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã dạy dỗ đào tạo và giúp đỡ em trong quá trình học tập tại trường.

Để có thể hoàn thành bài báo cáo này cũng là nhờ vào những góp ý, các tài liệu thực tế cần thiết và các thông tin sát thực của các cán bộ tại Ngân hàng Quân đội chi nhánh Bắc Hải. Em xin chân thành cảm ơn các cán bộ, nhân viên ngân hàng đã tận tình hướng dẫn em thực tập và làm khóa luận.

Do bản thân còn nhiều hạn chế nên bài Khóa luận của em sẽ không tránh khỏi những sai sót. Em kính mong thầy cô góp ý để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

LỜI MỞ ĐẦU

Trong tình hình kinh tế trong nước đang hội nhập mở cửa với kinh tế thế giới. Các doanh nghiệp mở ra ngày càng nhiều, đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp phải cạnh tranh không ngừng nghỉ, không chỉ cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước mà còn phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh đang ồ ạt xâm nhập vào nền kinh tế nước nhà. Trước tình hình đó đòi hỏi các doanh nghiệp mở rộng đầu tư sản xuất kinh doanh, đầu tư máy móc công nghệ hiện đại để đáp ứng được các nhu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng. Mà để có vốn đầu tư mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh thì ngân hàng thương mại chính là nguồn cung ứng vốn an toàn cho các doanh nghiệp.

Tín dụng không chỉ thỏa mãn được nhiều đối tượng và các thành phần kinh tế, mà còn đáp ứng được mọi nhu cầu vay vốn của khách hàng với thời hạn vay đa dạng, linh hoạt như tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Tín dụng còn mở rộng cho vay với nhiều ngành nghề như công nghiệp, nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản,.. Tuy tín dụng có nhiều ưu điểm nhưng cũng tồn tại nhược điểm vì hoạt động tín dụng cũng là một hoạt động kinh doanh nên luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro, gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng và có thể ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng. Trong những năm gần đây, quy mô tín dụng của ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải đang không ngừng tăng lên, mặc dù vậy vẫn xuất hiện hiện tượng mất cân đối trong nguồn vốn do vốn huy động tăng trưởng nhanh hơn hoạt động tín dụng. Hơn nữa, rủi ro tín dụng của ngân hàng vẫn còn cao do tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu cao. Bởi vậy, sau một thời gian thực tập tại ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải, em đã chọn đề tài: ***“Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội - Chi nhánh Bắc Hải”*** làm đề tài khóa luận. Bài khóa luận của em ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu gồm 3 chương:

Chương I: Lý luận chung về tín dụng và chất lượng tín dụng của Ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng của ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải.

Chương III: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải.

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là loại ngân hàng giao dịch trực tiếp với các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế và cá nhân, bằng cách nhận tiền gửi, tiền tiết kiệm rồi sử dụng số vốn đó để cho vay, chiết khấu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng nói trên.

Theo luật số 02/1997/QH10 Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam khẳng định: “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan*” (Điều 10).[7]

Trong đó hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng như: huy động vốn dưới mọi hình thức, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, chiết khấu chứng từ có giá, bao thanh toán, cho thuê tài chính, thấu chi, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng và cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng khác.

Luật Ngân hàng của nhiều nước trên thế giới đều cho rằng: Ngân hàng thương mại là những tổ chức tài chính trung gian với nhiệm vụ thường xuyên là nhận tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác, và sử dụng nguồn lực đó trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

Như vậy, NHTM là định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ có nó mà các luồng tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động, tập trung lại và được sử dụng để cấp tín dụng cho các tổ chức kinh tế, cá nhân để phát triển kinh tế xã hội.[1]

1.1.2. Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn

Hoạt động huy động vốn là một hoạt động quan trọng, có tính chất thường xuyên của ngân hàng thương mại, bất kỳ NHTM nào cũng bắt đầu các hoạt động của mình bằng việc huy động vốn. Bởi vì vốn tự có của ngân hàng chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ nên việc huy động vốn là một hoạt động quan trọng và cần thiết để ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn để tiến hành các hoạt động khác. Đối

tượng huy động vốn của các ngân hàng chủ yếu là nguồn tiền nhàn rỗi của các tổ chức kinh tế, dân cư. Để huy động vốn, ngân hàng có các hình thức như nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi không kỳ hạn, phát hành trái phiếu, kỳ phiếu,...

1.1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn

Hoạt động sử dụng vốn là hoạt động ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động được vào các hoạt động khác như nhằm thu lợi nhuận. Ngân hàng sử dụng vốn bằng những cách sau: tham gia góp vốn cùng kinh doanh hay cho thuê tài sản, đầu tư trên thị trường chứng khoán, ngân hàng nắm giữ chứng khoán vì chúng mang lại thu nhập cho ngân hàng và có thể bán đi để ra tăng ngân quỹ khi cần thiết... Cho vay là hoạt động kinh doanh chủ chốt của Ngân hàng thương mại để tạo ra lợi nhuận, chỉ có lãi suất thu được từ cho vay mới bù nổi chi phí dự trữ, chi phí kinh doanh và quản lý, chi phí vốn trôi nổi, chi phí thuế các loại và chi phí rủi ro đầu tư.

1.1.2.3. Hoạt động cung cấp các dịch vụ tài chính trung gian

Ngân hàng là trung tâm thanh toán lớn nhất của hầu hết các quốc gia. Bên cạnh hai hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn, NHTM còn thực hiện các dịch vụ trung gian cho khách hàng. Các dịch vụ này được coi là hoạt động trung gian bởi vì khi thực hiện các hoạt động này ngân hàng đứng ở vị trí trung gian để thoả mãn nhu cầu khách hàng về dịch vụ mà khách hàng cần. Hoạt động trung gian gồm rất nhiều loại dịch vụ khác nhau: như dịch vụ thu hộ, chi hộ cho khách hàng có tài khoản tiền gửi tại ngân hàng, dịch vụ thanh toán giá trị hàng hóa dịch vụ, dịch vụ chuyển khoản từ; dịch vụ tư vấn khách hàng về vấn đề tài chính, dịch vụ giữ hộ các chứng từ, vật có giá, dịch vụ chi lương cho các doanh nghiệp có nhu cầu; dịch vụ khấu trừ tự động. Đây là những khoản chi thường xuyên trong tháng, nếu không có dịch vụ này khách hàng sẽ tốn nhiều thời gian và phiền toái khi thanh toán các khoản này, cung cấp các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt.

1.2. Lý luận chung về tín dụng

1.2.1. Khái niệm về tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định. Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người ở hữu sang cho người sử dụng.
- Sự chuyển nhượng này mang tính tạm thời hay có thời hạn.
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí.

1.2.2. Phân loại tín dụng và các hình thức tín dụng ngân hàng

Nhằm phục vụ và đáp ứng tốt nhất nhu cầu tín dụng của mỗi khách hàng, ngân hàng cung cấp rất nhiều loại cho vay cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Có một số tiêu thức phân loại chính như sau:[2][8]

➤ ***Phân loại tín dụng theo thời gian***

- Tín dụng ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động.
- Tín dụng trung hạn: là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích cho vay thường là tài trợ cho đầu tư vào tài sản cố định hoặc cải tiến kỹ thuật hợp lý hoá sản xuất, đổi mới quy trình công nghệ và xây dựng mới những công trình loại nhỏ thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- Tín dụng dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại này thường là để tài trợ vào các dự án đầu tư.

➤ ***Phân loại tín dụng theo mục đích tín dụng***

- Tín dụng phục vụ sản xuất lưu thông hàng hoá: là loại tín dụng được cung cấp cho các nhà sản xuất và kinh doanh hàng hoá để đáp ứng nhu cầu về vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh để dự trữ nguyên vật liệu, cho vay chi phí sản xuất hoặc đáp ứng nhu cầu thiếu vốn trong quan hệ thanh toán giữa các doanh nghiệp.

- Cho vay bất động sản: là loại cho vay để đầu tư vào bất động sản như mua đất đai, nhà cửa, hoặc xây dựng, mở rộng đất đai.
- Tín dụng tiêu dùng: là loại cho vay để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình như mua chịu hàng hoá, xây dựng nhà ở hoặc các phương tiện cần thiết khác.

➤ ***Phân loại theo đặc điểm luân chuyển vốn***

- Tín dụng vốn lưu động: Là loại tín dụng được cung cấp để bổ sung vốn lưu động cho các tổ chức kinh tế.
- Tín dụng vốn cố định: Là loại tín dụng được cung cấp để hình thành nên tài sản cố định cho các tổ chức kinh tế.

➤ ***Phân loại theo đảm bảo***

- Tín dụng không có đảm bảo: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định. Tín dụng không cần đảm bảo có thể được cấp cho các khách hàng có uy tín, thường là khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay. Các khoản cho vay theo chỉ thị của Chính phủ mà Chính phủ yêu cầu không cần tài sản đảm bảo.
- Tín dụng có đảm bảo bằng tài sản: là loại tín dụng mà theo đó ngân hàng cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác. Tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo yêu cầu ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng đảm bảo.

➤ ***Phân loại theo phương thức cho vay***

- Cho vay theo món: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng mà theo đó khách hàng sẽ phải làm hồ sơ vay vốn cho từng lần vay với lãi suất, thời hạn trả tiền và số tiền vay xác định.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng mà theo đó khách hàng chỉ cần lập một bộ hồ sơ cho nhiều khoản vay. Ngân hàng cấp cho khách hàng một hạn mức, chỉ giới hạn dư nợ mà không giới hạn doanh số.

➤ ***Phân loại theo phương thức hoàn trả nợ vay***

- Cho vay chỉ có một kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn: là loại cho vay mà khách hàng chỉ hoàn trả vốn gốc và lãi vay một lần khi đến hạn. Loại cho vay này thường áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.
- Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là vay trả góp: là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi vay định kỳ thành những khoản bằng nhau. Loại cho vay này áp dụng cho những khoản vay lớn có thời hạn dài.
- Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn trả nợ cụ thể mà tùy khả năng tài chính của mình người đi vay có thể trả nợ bất cứ lúc nào hay còn gọi là cho vay hoàn trả theo yêu cầu: là loại cho vay mà khách hàng có thể hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào. Loại cho vay thường áp dụng cho những khoản vay thấu chi, thẻ tín dụng.

➤ ***Phân loại theo hình thức***

- Chiết khấu thương phiếu: là việc Ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của Ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn (hoặc một giấy nợ).
- Cho vay: là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định.
- Bảo lãnh: là việc ngân hàng cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình. Mặc dù không phải xuất tiền ra, song ngân hàng đã cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để thu lợi.
- Cho thuê: là việc ngân hàng bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thỏa thuận nhất định. Sau thời gian nhất định, khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng.

1.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường

Thông qua các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp, ngân hàng đã thể hiện vai trò của mình trong quá trình phát triển của mỗi quốc gia. Hệ thống ngân hàng là một kênh huy động vốn chính và có hiệu quả đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn của hầu hết các doanh nghiệp và cá nhân. Hơn nữa việc phân bổ vốn qua ngân hàng

dưới hình thức tín dụng luôn gắn liền với kiểm tra giám sát của ngân hàng. Điều này đã góp phần nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng vốn của nền kinh tế.

Các khoản tín dụng của ngân hàng cho chính phủ là nguồn tài chính quan trọng để đầu tư phát triển. Ngân hàng thực hiện các chính sách kinh tế đặc biệt là chính sách tiền tệ, vì vậy là công cụ quan trọng trong chính sách kinh tế của chính phủ nhằm phát triển kinh tế bền vững.

Ngân hàng là tổ chức cho vay chủ yếu đối với các doanh nghiệp, cá nhân, hộ gia đình, qua đó thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng phát triển.

Ngân hàng đóng vai trò là người thủ quỹ cho toàn xã hội. Đảm bảo an toàn các quỹ tiền tệ, thanh toán thông suốt, góp phần tiết kiệm chi phí của toàn xã hội.[3]

1.3. Một số vấn đề cơ bản về chất lượng tín dụng của NHTM

1.3.1. Khái niệm chất lượng tín dụng

Chất lượng của một sản phẩm hay một dịch vụ đều được biểu hiện ở mức độ thoả mãn nhu cầu của người tiêu dùng và lợi ích về mặt tài chính cho người cung cấp. Theo cách đó, chất lượng tín dụng được thể hiện ở sự thoả mãn nhu cầu vay vốn của khách hàng, phù hợp với sự phát triển kinh tế-xã hội của đất nước, đồng thời đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Với cách định nghĩa như vậy, ta thấy chất lượng tín dụng ở đây được đánh giá trên 3 góc độ: ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế.

Đối với NHTM: chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp khả năng thực lực của bản thân ngân hàng và đảm bảo được tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi.

Đối với khách hàng: do nhu cầu vay vốn tín dụng của khách hàng là để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh nên chất lượng tín dụng được đánh giá theo tính chất phù hợp với mục đích sử dụng của khách hàng với mức lãi suất và kỳ hạn hợp lý. Thêm vào đó là thủ tục vay đơn giản, thuận lợi, thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn bảo đảm nguyên tắc tín dụng.

Đối với nền kinh tế: đối với sự phát triển kinh tế-xã hội chất lượng tín dụng được đánh giá qua mức phục vụ sản xuất và lưu thông hàng hoá, góp phần giải quyết công ăn việc làm, khai thác các khả năng trong nền kinh tế, thúc đẩy

qua trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế, hoà nhập với cộng đồng quốc tế.[8]

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM

1.3.2.1. Các chỉ tiêu định tính

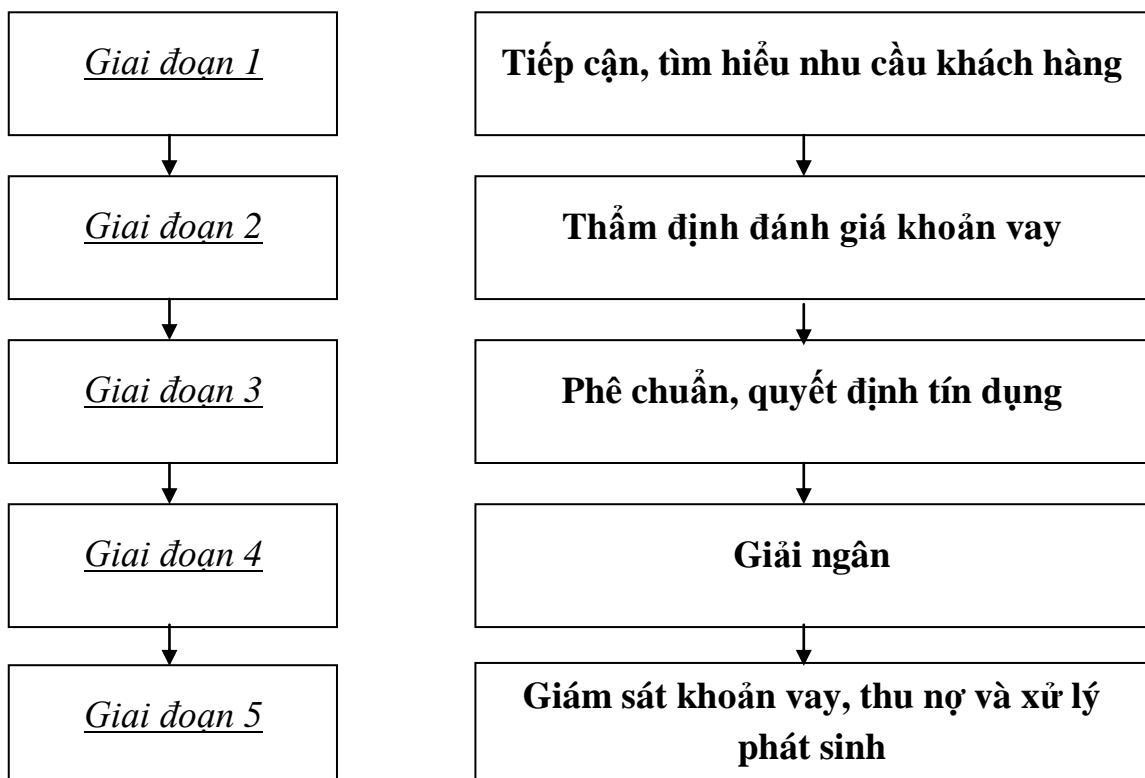
Chỉ tiêu định tính là những chỉ tiêu dùng để đánh giá chất lượng một cách tương đối nhưng nó cũng có tính chất quyết định trong việc đánh giá độ an toàn, hiệu quả và chất lượng của hoạt động tín dụng.

a. Xét trên góc độ ngân hàng

➤ Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng cho đến khi quyết định cấp tín dụng, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng. Quy trình tín dụng chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận có liên quan trong hoạt động tín dụng. Quy trình tín dụng là yếu tố quan trọng, nếu nó được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ cho phép bảo đảm thực hiện các khoản vay có chất lượng. Về cơ bản, tại NHTM, hoạt động tín dụng được tiến hành theo quy trình sau:

Sơ đồ 1: Quy trình tín dụng



- Giai đoạn 1: Tiếp cận tìm hiểu nhu cầu khách hàng. Đây là giai đoạn bắt đầu của một khoản vay. Ở giai đoạn này, hoặc khách hàng đến Ngân hàng yêu cầu vay vốn hoặc Ngân hàng chủ động tìm đến các khách hàng tiềm năng để mời về vay vốn. Khách hàng cung cấp cho Ngân hàng các thông tin cơ bản ban đầu về: Mục đích vay vốn, thông tin tài chính, tình hình kinh doanh và năng lực quản lý để Ngân hàng thẩm định.
- Giai đoạn 2: Thẩm định, đánh giá phương án vay. Trên cơ sở thông tin khách hàng cung cấp và thông tin tự tìm hiểu, thu thập, ngân hàng sẽ tiến hành thẩm định tín dụng. Theo đó, Ngân hàng tập trung đánh giá uy tín tín dụng – creditworthness của khách hàng; tức là khả năng và thiện chí, ý định của khách hàng trong việc trả nợ thông qua đánh giá 5 yếu tố còn được gọi là 5C: Character – Uy tín, tư cách người vay; Capacity – Năng lực; Capital – Vốn; Collateral- Tài sản thế chấp, Conditions – các điều kiện kinh doanh và kinh tế.
- Giai đoạn 3: Phê chuẩn, quyết định tín dụng. Sau khi thẩm định, đánh giá khoản vay, Ngân hàng sẽ quyết định cho vay hay không và thông báo quyết định của mình tới khách hàng. Trong trường hợp Ngân hàng đồng ý cho vay, hai bên sẽ thương lượng các yếu tố cơ bản của khoản vay, bao gồm: Số tiền cho vay, lãi suất, thời hạn và phương thức hoàn trả, các cam kết của hai bên và cuối cùng là tài sản thế chấp.
- Giai đoạn 4: Giải ngân. Căn cứ vào thỏa thuận hai bên ký kết các hợp đồng, hợp đồng tín dụng, bảo đảm tiền vay. Sau đó, ngân hàng tiến hành giải ngân, giám sát khoản vay, danh mục tín dụng.
- Giai đoạn 5: Giám sát khoản vay, thu nợ và xử lý phát sinh. Ngân hàng thu nợ theo thời hạn đã thỏa thuận, tất toán khoản vay. Có trường hợp, Ngân hàng xem xét cơ cấu lại nợ hoặc phải thu nợ trước thời hạn hoặc phải tiến hành các thủ tục pháp lý và xử lý tài sản bảo đảm theo quy định để thu nợ.

➤ *Công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ*

Đây là hoạt động thường xuyên và quan trọng đối với mọi ngân hàng. Kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng thường xuyên, chặt chẽ sẽ càng làm cho hoạt động tín dụng đúng hướng, thực hiện đúng các nguyên tắc, yêu cầu thể lệ trong qui chế tín dụng cũng như qui trình tín dụng. Hoạt động

này còn là biện pháp để ngăn ngừa, hạn chế những sai sót của cán bộ tín dụng, giúp cho hoạt động tín dụng kịp thời sửa chữa, tạo điều kiện thuận lợi nâng cao chất lượng tín dụng.

➤ *Thái độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng ngân hàng*

Khi cho vay, nếu cán bộ tín dụng có tinh thần thái độ, đạo đức nghề nghiệp tốt thì trong quá trình tiếp cận phục vụ khách hàng sẽ tạo cho khách hàng niềm tin và tạo một hình ảnh tốt trong mỗi khách hàng. Năng lực trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng các món vay. Với năng lực trình độ chuyên môn và kinh nghiệm cao thì khi thẩm định cho vay sẽ đưa ra được những quyết định đúng đắn, có hiệu quả, rủi ro thấp.

➤ *Cơ sở vật chất, công nghệ của ngân hàng*

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

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

b. Xét trên góc độ khách hàng.

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

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

1.3.2.2. Các chỉ tiêu định lượng

a. Nhóm chỉ tiêu về quy mô tín dụng

➤ *Chỉ tiêu doanh số cho vay*

Doanh số cho vay là một trong những chỉ tiêu phản ánh quy mô cấp tín dụng của ngân hàng đối với nền kinh tế. Chỉ tiêu này phản ánh chính xác về hoạt động cho vay trong một thời gian dài, từ đó có thể thấy được khả năng hoạt động tín dụng qua các năm và xu hướng hoạt động tín dụng của NHTM. Nếu doanh số cho vay lớn và tốc độ tăng nhanh cho thấy khả năng mở rộng tín dụng cho vay của ngân hàng là tốt và ngược lại, tuy nhiên để đánh giá được chất lượng tín dụng cần phải kết hợp xem xét trên nhiều chỉ tiêu khác.

➤ *Doanh số thu nợ*

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà một ngân hàng thu hồi được từ các khoản đã cho vay trước đó trong một thời kỳ nhất định. Chỉ tiêu này phản ánh tuyệt đối khả năng thu nợ của ngân hàng, nếu đem so sánh với doanh số cho vay còn có được con số tương đối để đánh giá khả năng thu nợ của ngân hàng.

➤ *Chỉ tiêu tổng dư nợ*

Tổng dư nợ là số tiền mà khách hàng vay đang còn nợ chưa trả tại một thời điểm. Chỉ tiêu tổng dư nợ phản ánh khối lượng tiền cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm nhất định. Khi tổng dư nợ thấp chứng tỏ ngân hàng có khả năng mở rộng mạng lưới khách hàng thấp, hoạt động tín dụng yếu kém, khả năng tiếp thị khách hàng chưa cao. Tuy vậy, không phải chỉ tiêu này càng cao thì chất lượng tín dụng càng tốt bởi vì khi ngân hàng cho vay vượt quá mức giới hạn ngân hàng có thể gặp phải rủi ro về tín dụng. Chỉ tiêu tổng dư nợ không chỉ phản ánh quy mô tín dụng mà còn phản ánh được uy tín của ngân hàng đối với khách hàng.

b. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả tín dụng

➤ *Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn*

Để so sánh khả năng cho vay của ngân hàng với khả năng huy động vốn và xác định hiệu quả của một đồng vốn ngân hàng sử dụng chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ dư nợ cho vay trong tổng nguồn vốn huy động, nó đánh giá tỷ trọng cho vay đã phù hợp với khả năng đáp ứng về vốn của ngân hàng cũng như của nền kinh tế chưa. Do vốn huy động là nguồn vốn có chi phí thấp, ổn định về số dư và kỳ hạn cũng là loại vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng nên năng lực cho vay của ngân hàng thường bị giới hạn bởi năng lực huy động vốn. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy hoạt động sử dụng vốn tín dụng của ngân hàng càng hiệu quả và ngược lại.

➤ **Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng**

Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng là chỉ tiêu thường được sử dụng để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng và hiệu quả tín dụng trong việc đáp ứng các nhu cầu của khách hàng.

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

Trong đó:

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

Chỉ tiêu này đo lường số vòng chu chuyển của vốn tín dụng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng nhanh hay chậm. Vòng quay vốn tín dụng càng nhanh chứng tỏ tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng nhanh, tham gia nhiều vào các hoạt động sử dụng vốn của doanh nghiệp và còn thể hiện tính tổ chức, quản lý tín dụng của ngân hàng càng tốt, chất lượng cho vay càng cao. Tuy nhiên chỉ tiêu này chỉ phản ánh một cách tương đối vì nếu một NHTM này cho vay các doanh nghiệp sản xuất chiếm tỷ trọng lớn dư nợ thì chỉ tiêu này thấp hơn NHTM khác cho vay các doanh nghiệp thương mại. Như vậy không vì thế mà chất lượng cho vay của NHTM này kém hơn.

➤ **Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng**

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tín dụng, nó cho biết số tiền lãi thu được trên 100 đồng dư nợ là bao nhiêu. Lợi nhuận ở đây phản ánh chênh

lệch giữa chi phí đầu vào (lãi suất huy động) và thu lãi đầu ra. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ khoản cho vay của ngân hàng sinh lời và ngược lại chỉ tiêu này thấp chứng tỏ khả năng sinh lời của khoản cho vay thấp

$$\text{Tỷ lệ sinh lời của tín dụng (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}}$$

Tín dụng là hoạt động chủ yếu đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, để tính xem hoạt động tín dụng đóng góp bao nhiêu trong tổng lợi nhuận của ngân hàng, ta có công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng lợi nhuận}}$$

c. Nhóm chỉ tiêu về chất lượng tín dụng

➤ *Chỉ tiêu nợ quá hạn*

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Nợ quá hạn là khoản nợ mà người đi vay không trả được đúng hạn khoản vay của mình cho ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn và tổng dư nợ của NHTM ở một thời điểm nhất định như là cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

Đây là một chỉ tiêu quan trọng để đo lường chất lượng nghiệp vụ tín dụng, phản ánh khả năng quản lý tín dụng trong việc thu hồi nợ của ngân hàng. Tỷ lệ nợ tín dụng của ngân hàng cao chứng tỏ rủi ro tín dụng của ngân hàng càng cao, chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém và ngược lại.

➤ *Tỷ lệ nợ xấu*

Theo thông tư của Ngân hàng Nhà nước số 02/2013/TT-NHNN ban hành Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; ngân hàng thực hiện phân loại nợ như sau: (Khoản 1, điều 10, 11, mục 1 về phân loại nợ và cam kết ngoại bảng)[7]

Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn bao gồm:

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.

Nhóm 2: Nợ cần chú ý bao gồm:

- Nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;
- Nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu;
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn bao gồm:

- Nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
- Nợ gia hạn nợ lần đầu;
- Nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.

Nhóm 4: Nợ nghi ngờ bao gồm:

- Nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là khả năng tổn thất cao.

Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn bao gồm:

- Nợ quá hạn trên 360 ngày;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

Nợ xấu bao gồm các khoản nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn. Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ phần trăm giữa nợ xấu và tổng dư nợ của NHTM ở một thời điểm nhất định. Tỷ lệ nợ xấu phản ánh nợ xấu của 1 ngân hàng, tỷ lệ này càng thấp càng tốt.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

➤ **Chỉ tiêu tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng**

Theo Quyết định 493 và Quyết định 18, dự phòng cụ thể cần được lập cho các khoản vay trên cơ sở hàng quý dựa trên việc xếp hạng cho các khoản vay. Dự phòng cụ thể được xác định dựa trên việc sử dụng các tỷ lệ dự phòng sau đây đối với các khoản nợ vay gốc sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được chiết khấu.[8]

Nhóm	Loại	Tỷ lệ dự phòng cụ thể
1	Nợ đủ tiêu chuẩn	0%
2	Nợ cần chú ý	5%
3	Nợ dưới tiêu chuẩn	20%
4	Nợ nghi ngờ	50%
5	Nợ có khả năng mất vốn	100%

Theo quyết định 493, các khoản cho vay khách hàng được xử lý bằng dự phòng khi các khoản cho vay khách hàng đã được phân loại vào Nhóm 5 hoặc khi người vay tuyên bố phá sản hoặc giải thể (đối với trường hợp khách hàng vay là tổ chức hoặc doanh nghiệp), hoặc khi người vay chết hoặc mất tích (đối với trường hợp khách hàng vay là cá nhân).

Ngân hàng cũng phải trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị số dư nợ cho vay khách hàng được phân loại từ nhóm 1 đến nhóm 4 tại ngày lập bảng cân đối kế toán.

Từ quy định trích lập dự phòng của ngân hàng, ta có thể đánh giá chất lượng tín dụng thông qua việc tính toán xem ngân hàng phải trích lập bao nhiêu đồng cho dự phòng rủi ro tín dụng trên 1 đồng tổng dư nợ tín dụng. Để tính toán ta có công thức xác định như sau:

$$\text{Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng} = \frac{\text{DPRR tín dụng trích lập}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Tùy theo cấp độ rủi ro mà tổ chức tín dụng phải trích lập DPRR từ 0% đến 100% giá trị từng khoản vay (sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được định giá lại). Như vậy, nếu một Ngân hàng có danh mục cho vay càng cao thì tỷ lệ trích lập dự phòng càng cao.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng

1.3.3.1. Nhân tố bên ngoài

➤ *Môi trường kinh tế*

Tính ổn định hay bất ổn định về kinh tế và chính sách kinh tế của mỗi quốc gia luôn có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường. Tính ổn định về kinh tế mà trước hết và chủ yếu là ổn định về tài chính quốc gia, ổn định tiền tệ, không chế lạm phát là những điều mà các doanh nghiệp kinh doanh rất quan tâm và ái ngại vì nó liên quan trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nền kinh tế ổn định sẽ là điều kiện, môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh và thu được lợi nhuận cao, từ đó góp phần tạo nên sự thành công trong kinh doanh của ngân hàng. Trong trường hợp ngược lại, sự bất ổn tất nhiên cũng bao trùm đến các hoạt động của ngân hàng, làm ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng, gây tổn thất cho ngân hàng.

➤ *Môi trường pháp lý*

Một trong những bộ phận của môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và NHTM nói riêng là hệ thống pháp luật. Với một môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, thiếu tính đồng bộ, thống nhất giữa các luật, văn bản dưới luật, đồng thời với nó là sự sắc nhiễu của các cơ quan hành chính có liên quan sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp phải những khó khăn, thiếu đi tính linh hoạt cần thiết, vốn đưa vào kinh doanh dễ bị rủi ro. Do đó, xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo thuận lợi trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có các NHTM.

➤ *Môi trường cạnh tranh*

Có thể nói đây là yếu tố tác động mạnh mẽ đến chất lượng tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh chung của NHTM. Sự tác động đó diễn ra theo hai chiều hướng: thứ nhất, để chiếm ưu thế trong cạnh tranh ngân hàng luôn phải quan tâm tới đầu tư trang thiết bị tốt, tăng cường đội ngũ nhân viên có trình độ, củng cố và khuyến khích trưng uy tín và thế mạnh của ngân hàng. Hướng tác động này đã tạo điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, ở hướng thứ hai, dưới áp lực của cạnh tranh gay gắt các ngân hàng có thể bỏ qua những điều kiện tín dụng cần thiết khiến cho độ rủi ro tăng lên, làm giảm chất lượng tín dụng.

1.3.3.2. Nhân tố từ phía ngân hàng

➤ *Chính sách tín dụng của NHTM*

Chính sách tín dụng phản ánh định hướng cơ bản cho hoạt động tín dụng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Để đảm bảo và nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần phải có chính sách tín dụng phù hợp với đường lối phát triển kinh tế, đồng thời kết hợp được lợi ích của người gửi tiền, của ngân hàng và người vay tiền.

➤ *Lãi suất và quản lý rủi ro lãi suất*

Lãi suất là yếu tố quan trọng hàng đầu tác động đến chất lượng tín dụng, là hạt nhân quan trọng của chính sách tín dụng của NHTM, lãi suất đầu vào và đầu ra quyết định đến chi phí và thu nhập của NHTM. Mọi sự thay đổi về lãi suất cũng như sự điều chỉnh chênh lệch lãi suất cho vay và lãi suất huy động vốn đều đặt NHTM vào tình trạng khó khăn trước sức ép cần phải thay đổi toàn bộ cấu trúc về tài sản cũng như nguồn vốn của NHTM nhạy cảm với lãi suất nhằm đạt được sự tối ưu hóa lợi nhuận và hạn chế những tác động tiêu cực của lãi suất đến hoạt động kinh doanh của NHTM.

➤ *Kiểm soát nội bộ*

Đây là hoạt động mang tính thường xuyên và cần thiết đối với mọi ngân hàng. Công tác kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng thường xuyên, chặt chẽ sẽ càng làm cho hoạt động tín dụng đúng hướng, thực hiện đúng các nguyên tắc, yêu cầu thể lệ trong qui chế tín dụng cũng như qui

trình tín dụng. Kiểm soát nội bộ là biện pháp mang tính chất ngăn ngừa, hạn chế những sai sót của cán bộ tín dụng, giúp cho hoạt động tín dụng kịp thời sửa chữa, tạo điều kiện thuận lợi nâng cao chất lượng tín dụng.

➤ *Tổ chức nhân sự*

Con người luôn là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong mọi hoạt động kinh doanh nói chung và tất nhiên nó cũng không loại trừ khỏi hoạt động của một ngân hàng. Muốn nâng cao được hiệu quả trong kinh doanh, chất lượng trong hoạt động tín dụng, ngân hàng cần phải có một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi, được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về thị trường đặc biệt trong lĩnh vực tham gia đầu tư vốn, nắm vững những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng. Trong bố trí sử dụng, người cán bộ tín dụng cần phải được sàng lọc kỹ càng và phải có kế hoạch thường xuyên bồi dưỡng những kiến thức cần thiết để bắt kịp với nhịp độ phát triển và biến đổi của nền kinh tế thị trường. Ngoài ra, họ còn phải có tiêu chuẩn về đạo đức và sự liêm khiết, bởi lẽ nếu người cán bộ tín dụng thiếu trách nhiệm hay cố tình vi phạm có thể sẽ gây tổn thất rất lớn cho ngân hàng.

➤ *Thông tin tín dụng*

Hoạt động tín dụng muốn đạt được hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ cho công tác này. Vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh ngân hàng là hết sức quan trọng. Muốn nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần xây dựng được hệ thống thông tin đầy đủ và linh hoạt, nhờ đó cung cấp các thông tin chính xác, kịp thời, tăng cường khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

1.3.3.3. Nhân tố từ phía khách hàng

➤ *Uy tín, đạo đức của người vay*

Trong qui trình tín dụng các ngân hàng thường chỉ đưa ra quyết định cho vay sau khi đã phân tích cẩn thận các yếu tố có liên quan đến uy tín và khả năng trả nợ của người vay nhằm hạn chế thấp nhất các rủi ro do chủ quan của người vay có thể gây nên.

Đạo đức của người vay là một yếu tố quan trọng của qui trình thẩm định, tính cách của người vay không chỉ được đánh giá bằng phẩm chất đạo đức chung mà còn phải kiểm nghiệm qua những kết quả hoạt động trong quá khứ, hiện tại và chiến lược phát triển trong tương lai. Thực tế kinh doanh đã cho thấy, tính chân thật và khả năng chi trả của người vay có thể thay đổi sau khi món vay được thực hiện. Khách hàng có thể lừa đảo ngân hàng thông qua việc gian lận về số liệu, giấy tờ, quyền sở hữu tài sản, sử dụng vốn vay không đúng mục đích, không đúng đối tượng kinh doanh, phương án kinh doanh,...Việc khách hàng gian lận tất yếu sẽ dẫn đến những rủi ro cho ngân hàng.

Uy tín của khách hàng cũng là một yếu tố đáng quan tâm, uy tín của khách hàng là tiêu chí để đánh giá sự sẵn sàng trả nợ và kiên quyết thực hiện các nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng từ phía khách hàng. Uy tín của khách hàng được thể hiện dưới nhiều khía cạnh đa dạng như: chất lượng, giá cả hàng hoá, dịch vụ, sản phẩm, mức độ chiếm lĩnh thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm, các quan hệ kinh tế tài chính, vay vốn, trả nợ với khách hàng, bạn hàng và ngân hàng. Uy tín được khẳng định và kiểm nghiệm bằng kết quả thực tế trên thị trường qua thời gian càng dài càng chính xác. Do đó, ngân hàng cần phân tích các số liệu và tình hình trong suốt quá trình phát triển của khách hàng với những thời gian khác nhau mới có kết luận chính xác.

➤ *Năng lực kinh doanh của khách hàng*

Năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của người vay cũng là một yếu tố rất lớn để đánh giá chất lượng tín dụng. Nó là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ ngân hàng cả gốc lẫn lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế,...thì doanh nghiệp rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BẮC HẢI.

2.1. Khái quát quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải

Ngân hàng TMCP Quân đội được thành lập ngày 4/11/1994 theo giấy phép hoạt động số 194/QĐ-NH5 ngày 14/9/1994 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và quyết định thành lập số 00374/GBUP ngày 30/12/1993 của UBND thành phố Hà Nội, với tên gọi đầy đủ là Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội, tên tiếng anh là Military Bank (MB). Vốn điều lệ ban đầu là 20 tỷ đồng với 25 cán bộ nhân viên. Trụ sở chính của MB tọa lạc tại Số 3 đường Liễu Giai, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.

Hiện nay, MB có mạng lưới bao phủ rộng khắp cả nước với Hội sở chính tại Thành phố Hà Nội, 01 Sở giao dịch, 1 chi nhánh tại Lào, 138 Chi nhánh và các điểm giao dịch tại 24 tỉnh và thành phố trên cả nước với hơn 3.000 cán bộ nhân viên. Ngân hàng đã xây dựng được một hệ thống mạng lưới máy ATM, máy POS trên khắp cả nước. Trong đó có hơn 250 máy ATM, 1100 máy POS. Đồng thời MB cũng có một hệ thống các công ty thành viên đó là: Công ty Cổ phần chứng khoán Thăng long (TSC), công ty Quản lý quỹ đầu tư Chứng khoán Hà Nội (HFM), công ty quản lý nợ và khai thác tài sản (AMC), công ty Cổ phần Địa ốc MB (MB Land). MB có năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh vững mạnh, tuân thủ các chỉ tiêu an toàn vốn do NHNN Việt Nam quy định, đồng thời không ngừng đáp ứng nhu cầu mở rộng của Ngân hàng trong tương lai.

Mục tiêu hoạt động của MB khi ra đời đã được xác định rõ là thực hiện hoạt động như một ngân hàng đa năng phục vụ cho các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế, làm dịch vụ ngân hàng đối với mọi thành phần kinh tế. Hiện nay khách hàng mà Ngân hàng Quân đội phục vụ khá đa dạng bao gồm các doanh nghiệp & cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế.

Ngân hàng TMCP Quân đội – chi nhánh Bắc Hải vốn là chi nhánh Lê Chân địa chỉ ở 226 Trần Nguyên Hãn, Hải Phòng, là chi nhánh cấp 2, chi nhánh trực thuộc chi nhánh MB Hải Phòng. Ngày 17/03/2008, chi nhánh đã được nâng

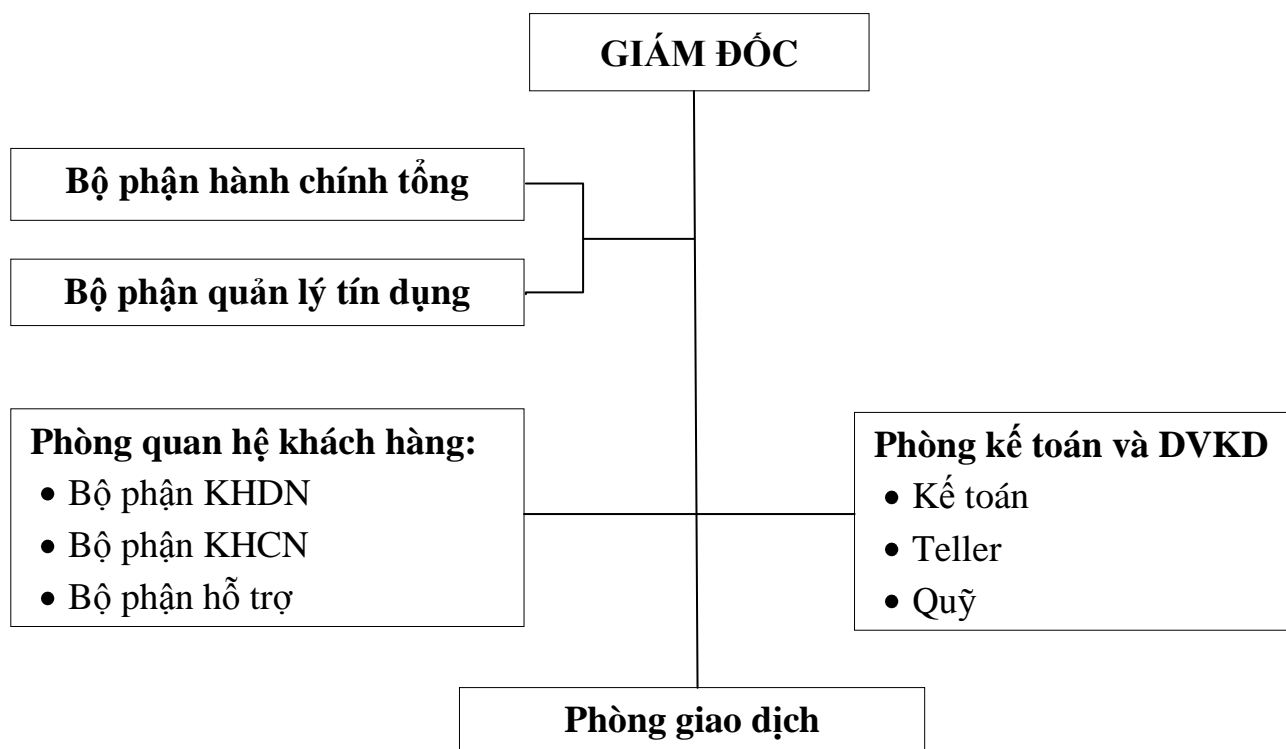
cấp lên thành chi nhánh cấp 1 trực thuộc hội sở và đổi tên thành chi nhánh Bắc Hải và đổi địa điểm về số 7B Trần Hưng Đạo, quận Hồng Bàng, Hải Phòng.

MB Bắc Hải ra đời là sự kết hợp của nhiều yếu tố: TP Hải Phòng là một thành phố cảng đầy tiềm năng, cửa ngõ giao dịch của miền đồng bằng Bắc Bộ và là trung gian giữa tam giác kinh tế mũi nhọn khu vực phía Bắc (Hải Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh)

Ngay từ trước khi ra đời, mục tiêu hoạt động của MB Bắc Hải đã được xác định rõ chủ yếu là phục vụ các doanh nghiệp quân đội tham gia phát triển kinh tế và thực hiện nhiệm vụ quốc phòng tại thành phố Hải Phòng và khu vực Đông Bắc Bộ, đồng thời làm dịch vụ ngân hàng đối với mọi thành phần kinh tế.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động

Sơ đồ 2: Cơ cấu tổ chức của chi nhánh



2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận

➤ **Giám đốc**

- Là người trực tiếp điều hành, quản lý các phòng ban trong ngân hàng, có quyền quyết định đối với các kế hoạch, chính sách của ngân hàng.
- Trực tiếp chịu trách nhiệm trước pháp luật và Tổng giám đốc ngân hàng TMCP Quân đội về các quyết định của mình.
- Chịu trách nhiệm đối với kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

➤ **Bộ phận hành chính tổng hợp**

Bộ phận hành chính tổng hợp có 3 người bao gồm 1 cán bộ công nghệ thông tin, 1 lái xe và 1 trưởng phòng hành chính. Đây là phòng ban chuyên quản lý các công việc hành chính sự nghiệp của chi nhánh, đồng thời phòng cũng là nơi quản lý hệ thống dữ liệu của chi nhánh.

➤ **Bộ phận quản lý tín dụng (QLTD)**

Bộ phận quản lý tín dụng tính đến thời điểm hiện nay chỉ có 2 người. Đây là phòng ban chuyên kiểm tra, quản lý tình hình tín dụng của chi nhánh, đặc biệt là công tác quản lý nội bộ đối với phòng quan hệ khách hàng. Phòng QLTD có nhiệm vụ:

- Kiểm tra giám sát các khoản tín dụng của chi nhánh do phòng quan hệ khách hàng cấp nhằm tìm kiếm những vi phạm và hạn chế những rủi ro tín dụng có thể xảy ra.
- Tiến hành khâu tái thẩm định trong quy trình của chi nhánh, sau khi phòng quan hệ khách hàng nhận đơn xin vay của khách hàng và tiến hành thẩm định kế hoạch vay vốn của khách hàng, lập hồ sơ vay vốn cho khách hàng sau đó sẽ nộp sang cho phòng QLTD. Khi đó phòng quản ký tín dụng sẽ tiến hành thẩm định lại dự án, kế hoạch vay vốn của khách hàng.

➤ **Phòng kế toán và dịch vụ kinh doanh**

Phòng kế toán và dịch vụ kinh doanh: Nhìn trên sơ đồ trên ta có thể nhận thấy nhân viên của phòng được chia ra làm 3 công việc khác nhau đó là kế toán, teller và nhân viên quản lý quỹ. Về nhân sự phòng có 7 người, bao gồm có 2

teller, 2 nhân viên quản lý quỹ trong đó có 1 trưởng quỹ và cuối cùng là 3 nhân viên kế toán trong đó có 1 kế toán trưởng đồng thời cũng là trưởng phòng.

Chức năng:

- Đây là phòng ban chuyên tiến hành giao dịch với khách hàng
- Cung cấp các dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán
- Xử lý hạch toán các giao dịch
- Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy
- Quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên theo đúng quy định của nhà nước và ngân hàng.
- Thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm ngân hàng.

➤ **Phòng quan hệ khách hàng**

Phòng quan hệ khách hàng: có 7 thành viên, trong đó có 1 trưởng phòng và 6 nhân viên. Sáu nhân viên trong phòng lại được chia thành ba bộ phận đó là bộ phận khách hàng doanh nghiệp, bộ phận khách hàng cá nhân và bộ phận hỗ trợ.

Trong đó, bộ phận khách hàng cá nhân chuyên chăm sóc các khách hàng là các cá nhân có nhu cầu vay vốn, ngoại hối chuyển tiền và các nhóm các dịch vụ khác trong hệ thống sản phẩm cho khách hàng cá nhân, còn các sản phẩm dành cho khách hàng cá nhân khác như nhận tiền gửi, mở tài khoản và dịch vụ thẻ đều do phòng kế toán và dịch vụ kinh doanh thực hiện.

Còn về bộ phận khách hàng doanh nghiệp, bộ phận này chuyên chăm sóc các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn thanh toán quốc tế, cần được bảo lãnh. Bên cạnh đó bộ phận này còn cung cấp các sản phẩm về quản lý tài khoản giao dịch, trả lương qua tài khoản nhóm các dịch vụ khác. Cuối cùng là bộ phận hỗ trợ, nhiệm vụ của bộ phận này là hỗ trợ cho hai bộ phận còn lại trong phòng.

Tuy phân công thành ba bộ phận cụ thể với những công việc khác nhau như vậy tuy nhiên trong từng giai đoạn hoạt động cụ thể ba bộ phận này lại phối hợp với nhau trong các hoạt động của mình. Cụ thể là tùy vào tình hình, số lượng khách hàng cụ thể với mỗi bộ phận nhiều hay ít mà các cán bộ ở bộ phận khách hàng cá nhân có thể làm giúp công việc của bộ phận khách hàng doanh nghiệp và ngược lại.

❖ Các sản phẩm của chi nhánh Bắc Hải:

- Với khách hàng cá nhân
 - Nhận tiền gửi
 - Mở tài khoản
 - Tín dụng
 - Dịch vụ thẻ
 - Dịch vụ chuyển tiền
 - Dịch vụ ngoại hối
 - Các dịch vụ khác
- Với khách hàng doanh nghiệp
 - Nhận tiền gửi
 - Tín dụng doanh nghiệp
 - Sản phẩm ngoại hối
 - Dịch vụ bảo lãnh
 - Dịch vụ thanh toán quốc tế
 - Quản lý tài khoản giao dịch
 - Trả lương qua hệ thống tài khoản
 - Các dịch vụ khác

➤ ***Phòng giao dịch***

Chi nhánh có 4 phòng giao dịch:

- Phòng giao dịch Lê Chân, địa chỉ ở số 146, đường Tôn Đức Thắng, quận Lê Chân, Hải Phòng.
- Phòng giao dịch Lê Thánh Tông, địa chỉ ở số 452 Lê Thánh Tông, quận Ngô Quyền, Hải Phòng.
- Phòng giao dịch Thượng Lý, địa chỉ ở số 245 Bạch Đằng, Thượng Lý, quận Hồng Bàng, Hải Phòng.
- Phòng giao dịch Tô Hiệu, địa chỉ ở số 274 Tô Hiệu, quận Lê Chân, Hải Phòng.

Các phòng giao dịch có nhiệm vụ:

- Huy động tiền gửi của dân cư, doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế khác

- Thực hiện các nghiệp vụ cấp tín dụng và nhận tiền gửi, tiền thanh toán, chuyển tiền.

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn

➤ *Thuận lợi*

- Là ngân hàng có lịch sử lâu năm và có uy tín với khách hàng nên luôn chiếm được sự tin tưởng, tín nhiệm của khách hàng.
- Đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn, tuổi đời khá trẻ, nhiệt huyết và tinh thần đoàn kết của các cán bộ công nhân viên trong đơn vị là thế mạnh nội tại đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng vượt qua nhiều thử thách gay go để đứng vững và tồn tại, phát triển trong nền kinh tế thị trường.
- Hơn nữa, các nhân sự đều là người địa phương nên rất am hiểu địa bàn, cũng như luôn nhận được sự ủng hộ tích cực từ người thân, bạn bè và nhất là các cơ quan ban ngành địa phương đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành Ngân hàng phát triển vững chắc trong khuôn khổ pháp luật giúp cho hoạt động của chi nhánh luôn thuận lợi.

➤ *Khó khăn*

- Tình hình Kinh tế - Xã hội đang và sẽ có nhiều khó khăn, nguy cơ phát sinh Nợ quá hạn tăng cao.
- Hoạt động trên địa bàn có rất nhiều Ngân hàng thương mại cũng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ Ngân hàng nên luôn phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển, do đó dễ dẫn tới những rủi ro.
- Cơ sở vật chất của Chi nhánh và các Phòng giao dịch tuy đã được đầu tư song vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi ngày càng cao trong kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ Ngân hàng. Sản phẩm Ngân hàng còn đơn điệu chưa thật sự hấp dẫn để thu hút khách hàng. Nguồn vốn huy động chưa được khai thác triệt để, không đủ đáp ứng cho nhu cầu của người vay.

2.1.5. Khái quát hoạt động kinh doanh của ngân hàng

2.1.5.1. Công tác huy động vốn

Bảng 1: Huy động vốn theo kỳ hạn và theo loại tiền của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng số dư tiền gửi	784.980	100%	920.590	100%	1.012.000	100%
Theo kỳ hạn						
Không kỳ hạn	90.675	11,55%	98.539	10,70%	119.856	11,84%
Ngắn hạn	616.844	78,58%	724.000	78,65%	784.568	77,53%
Trung và dài hạn	77.461	9,87%	98.051	10,65%	107.576	10,63%
Theo loại tiền						
VND	720.156	91,74%	868.910	94,39%	967.563	95,61%
Ngoại tệ	64.824	8,26%	51.680	5,61%	44.437	4,39%

Nguồn: Thuyết minh báo cáo tài chính của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

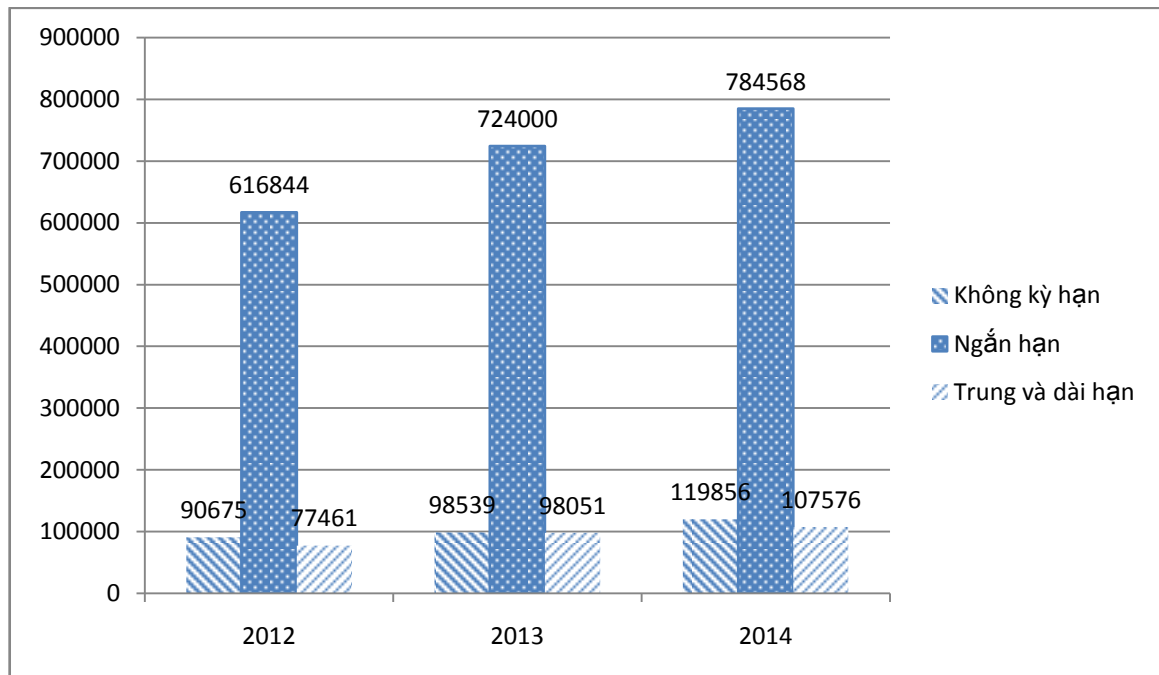
Qua bảng huy động vốn theo kì hạn và theo loại tiền gửi ta nhận thấy nguồn vốn huy động tăng liên tục qua 3 năm, năm sau cao hơn năm trước. Trong đó huy động có kì hạn ngắn chiếm tỷ trọng chủ yếu; huy động bằng nội tệ tăng qua các năm chiếm tỉ trọng lớn; trong khi đó huy động bằng ngoại tệ có xu hướng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

Tổng số dư tiền gửi năm 2012 đạt 784.980 triệu đồng, hoạt động huy động vốn của chi nhánh có hiệu quả khi năm 2013 tăng mạnh 135.610 triệu đồng so với năm 2012 và đạt 920.590 triệu đồng. Năm 2014, tình hình huy động vốn tiếp tục tăng 9,93% và đạt 1.012.000 triệu đồng. Đi sâu vào phân tích, ta thấy:

➤ *Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn*

Biểu đồ 1: Huy động vốn theo kỳ hạn

Đơn vị: triệu đồng



Tiền gửi không kỳ hạn có xu hướng tăng đều trong 3 năm. Do tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền gửi mà người gửi tiền có thể rút bất cứ lúc nào nên đây là nguồn tiền có tính chất kém ổn định nhưng chi phí hoạt động rất thấp, loại tiền gửi này có mục đích chính là để thanh toán. Năm 2012, tiền gửi không kỳ hạn là 90.675 triệu đồng chiếm 11,55% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2013, đạt 98.539 triệu đồng chiếm 10,7% vốn huy động, tăng 7.864 triệu đồng. Cuối năm 2014, tiền gửi không kỳ hạn tăng lên 21.317 so với đầu năm, đạt 119.856 triệu đồng và chiếm 11,84% vốn huy động.

Có thể dễ dàng thấy, tổng số dư tiền gửi tăng lên chủ yếu là do tiền gửi ngắn hạn tăng mạnh. Đây là loại tiền chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng vốn huy động. Do biến động của lãi suất và thị trường nên khách hàng có xu hướng gửi tiền trong thời hạn ngắn. Năm 2012, tiền gửi ngắn hạn đạt 616.844 triệu đồng chiếm 78,58% vốn huy động. Năm 2013, lượng tiền gửi ngắn hạn tăng mạnh lên 107.156 triệu đồng đạt 724.000 triệu đồng tương ứng với 78,65% vốn huy động. Sang năm 2014, lượng tiền này vẫn duy trì tăng lên 60.568 triệu đồng, đạt 784.568 triệu đồng chiếm 77,53%.

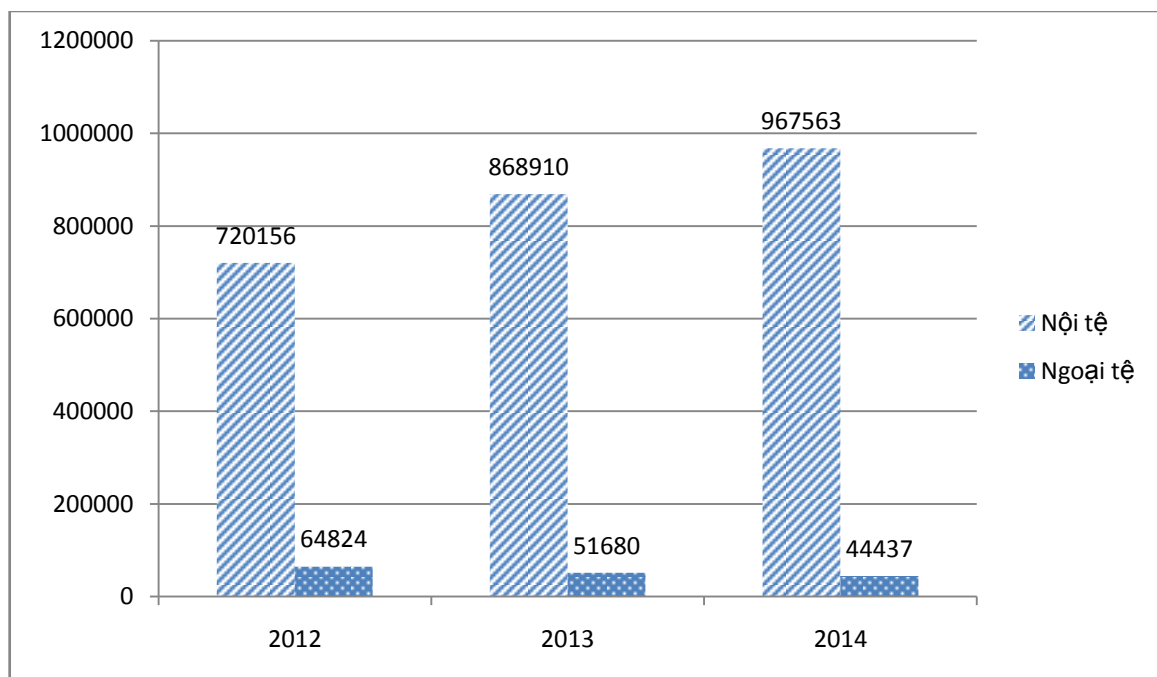
Tiền gửi trung và dài hạn là loại tiền gửi có tính chất ổn định cao của ngân hàng. Năm 2012, lượng tiền gửi trung và dài hạn của chi nhánh đạt 77.461 triệu

đồng chiếm 9,87% vốn huy động. Sang năm 2013, nhu cầu gửi tiền trung và dài hạn tăng lên 20.590 triệu đồng so với năm 2012, đạt 98.051 triệu đồng tương ứng với 10,65% tổng số dư tiền gửi. Cuối năm 2014, lượng tiền này cũng có sự tăng nhẹ với 9.525 triệu đồng đạt 107.576 triệu đồng và chiếm 10,63% vốn huy động.

➤ *Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền*

Biểu đồ 2: Huy động vốn theo loại tiền

Đơn vị: triệu đồng



Nhìn vào biểu đồ có thể thấy, huy động vốn nội tệ tăng trưởng mạnh qua các năm trong khi đó huy động vốn ngoại tệ lại có xu hướng giảm. Năm 2012, huy động vốn VND đạt 720.156 triệu đồng chiếm 91,74% tổng vốn huy động, lượng tiền nội tệ tăng mạnh ở năm 2013 với 148.754 triệu đồng và đạt 868.910 triệu đồng chiếm 94,39% tổng vốn huy động. Năm 2014, lượng tiền tăng lên 98.653 triệu đồng, đạt 967.563 triệu đồng tương ứng với 95,61% tổng số dư tiền gửi.

Tình hình huy động vốn ngoại tệ có sự giảm sút khi năm 2013 lượng tiền huy động ngoại tệ là 51.680 triệu đồng giảm 13.144 triệu đồng so với năm 2012 đạt 64.824 triệu đồng. Do kinh tế thế giới có sự biến động, năm 2014 lượng vốn huy động ngoại tệ tiếp tục giảm 7.243 triệu đồng và chỉ đạt 44.437 triệu đồng chiếm 4,39% trong tổng vốn huy động.

Tình hình kinh tế của Việt Nam trong năm 2012 và 2013 đều rơi vào khủng hoảng, cho đến cuối năm 2013 sang năm 2014 có dấu hiệu dần phục hồi, tuy vậy tình hình huy động vốn của ngân hàng Quân đội chi nhánh Bắc Hải vẫn tăng ổn định cho thấy chiến lược huy động vốn của ngân hàng có hiệu quả, có nhiều dịch vụ chăm sóc khách hàng, một phần nữa là do đây là ngân hàng uy tín hàng đầu trong nước nên vẫn giữ được niềm tin của khách hàng để khách hàng yên tâm gửi gắm nguồn vốn nhàn rỗi của mình vào ngân hàng. Đặc biệt ngân hàng còn chú ý đến đối tượng khách hàng là quân nhân nên có nhiều các sản phẩm dịch vụ ưu đãi cho quân nhân (đối tượng có nguồn thu nhập ổn định).

2.1.5.2. Hoạt động sử dụng vốn

Bảng 2: Các chỉ tiêu cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay	492.750	100%	582.053	100%	745.540	100%
Cho vay ngắn hạn	333.893	67,76%	440.426	75,67%	580.205	77,82%
Cho vay bằng VND	329.456	66,86%	435.562	74,83%	575.234	77,16%
Cho vay bằng ngoại tệ	4.437	0,90%	4.864	0,84%	4.971	0,67%
Cho vay trung hạn	91.746	18,62%	99.653	17,12%	92.154	12,36%
Cho vay bằng VND	89.042	18,07%	96.584	16,59%	90.499	12,14%
Cho vay bằng ngoại tệ	2.704	0,55%	3.069	0,53%	1.655	0,22%
Cho vay dài hạn	67.111	13,62%	41.974	7,21%	73.181	9,82%
Cho vay bằng VND	60.178	12,21%	39.782	6,83%	70.453	9,45%
Cho vay bằng ngoại tệ	6.933	1,41%	2.192	0,38%	2.728	0,37%

Nguồn: Báo cáo thuyết minh tài chính của ngân hàng năm 2012, 2013, 2014

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng số dư cho vay qua 3 năm có xu hướng tăng: năm 2012 đạt 492.750 triệu đồng; năm 2013 đạt 582.053 triệu đồng, tăng 89.303 triệu đồng tăng 18,12% so với năm 2012; năm 2014 đạt 745.540 triệu đồng, tăng 163.487 triệu đồng tương ứng với mức tăng 28,09%.

Cụ thể là:

Cho vay ngắn hạn năm 2012 đạt 333.893 triệu đồng, năm 2013 đạt 440.426 triệu đồng tức là tăng 106.533 triệu đồng tương ứng với tăng 31,91%. Nguyên nhân là cho vay bằng ngoại tệ năm 2013 là 4.864 triệu đồng tăng lên 427 triệu đồng tương ứng với tăng 9,62%, cho vay bằng nội tệ cũng tăng mạnh lên tới 435.562 triệu đồng tương ứng với 74,83% tổng dư nợ, tăng mạnh 106.106 triệu đồng. Năm 2014, cho vay ngắn hạn là 580.205 triệu đồng tăng lên 139.672 triệu đồng tương ứng với 77,82% tổng dư nợ. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND tăng 139.672 triệu đồng tương ứng với tăng 32,07%, cho vay bằng ngoại tệ cũng tăng lên 107 triệu đồng tương ứng với tăng 2,2%.

Cho vay trung hạn năm 2013 đạt 99.653 triệu đồng, tăng 7.907 triệu đồng tương ứng với tăng 8,62% so với năm 2012. Nguyên nhân là cho vay bằng VND tăng 7.542 triệu đồng so với năm 2012 đạt 96.584 triệu đồng tương ứng với 16,59% tổng dư nợ, cho vay bằng ngoại tệ năm 2013 là 3.069 triệu đồng tăng lên 365 triệu đồng tương ứng với mức tăng 13,5%. Năm 2014, cho vay trung hạn là 92.154 triệu đồng giảm xuống 7.499 triệu đồng so với năm trước. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND giảm 6.085 triệu đồng, đạt 90.499 triệu đồng, cho vay bằng ngoại tệ cũng giảm xuống 1.414 triệu đồng.

Ngược lại, cho vay dài hạn năm 2013 đạt 41.974 triệu đồng giảm 25.137 triệu đồng. Nguyên nhân là do cho vay nội tệ trong kỳ giảm 20.396 triệu đồng với tốc độ 33,89% so với năm 2012 và đạt 39.782 triệu đồng. Cho vay bằng ngoại tệ cùng kỳ cũng giảm 4.741 triệu đồng và chiếm 0,38% tổng dư nợ. Năm 2014 khoản cho vay nội tệ tăng 30.671 triệu đồng đồng thời cho vay ngoại tệ cũng tăng 31.207 triệu đồng và đạt 73.181 triệu đồng.

2.1.5.3. Kết quả tài chính đạt được

Bảng 3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của chi nhánh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng thu nhập	46.234	100%	53.831	100%	59.059	100%
Thu từ hoạt động tín dụng	41.978	90,79%	49.602	92,14%	54.683	92,59%
Thu từ hoạt động dịch vụ	801	1,73%	876	1,63%	997	1,69%
Thu từ các hoạt động khác	3.455	7,47%	3.353	6,23%	3.379	5,72%
Tổng chi phí	48.128	100%	55.239	100%	56.279	100%
Chi phí hoạt động TCTD	31.028	64,47%	34.705	62,83%	33.206	59%
Chi phí hoạt động dịch vụ	49	0,10%	57	0,10%	46	0,08%
Chi cho nhân viên	3.598	7,48%	3.349	6,06%	3.266	5,8%
Chi cho hoạt động quản lý công vụ	1.011	2,10%	1.405	2,54%	1.516	2,69%
Chi về tài sản	3.011	6,26%	4.174	7,56%	3.492	6,2%
Chi dự phòng và BHTG	8.976	18,65%	10.905	19,74%	14.003	24,88%
Chi phí khác	455	0,95%	644	1,17%	750	1,34%
Lợi nhuận trước thuế	-1.894		-1.408		2.780	

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

➤ **Doanh thu**

Có thể nhận thấy thu nhập của chi nhánh tăng trưởng đều qua các năm (năm 2013 tăng 7.597 triệu đồng tương ứng với mức tăng 16,43%; năm 2014 tăng 5.228 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 9,71%).

Nguyên nhân làm cho doanh thu tăng là do 3 nhân tố. Thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong năm 2013 tăng từ 41.978 triệu đồng lên 49.602 triệu đồng tương ứng tăng 18,16%; năm 2014 nguồn thu này còn làm cho tổng doanh thu tăng thêm 10,24% tương ứng với tăng 5.081 triệu đồng.

Thu nhập từ hoạt động dịch vụ cuối năm 2012 là 801 triệu đồng tăng lên 75 triệu đồng tương ứng với tăng 9,36% và đạt mức 876 triệu đồng tính đến cuối năm 2013; sang năm 2014, thu nhập từ hoạt động dịch vụ là 997 triệu đồng, tăng 121 triệu đồng tương ứng với 13,81%.

Thu từ các hoạt động kinh doanh khác của chi nhánh năm 2013 là 3.353 triệu đồng giảm 102 triệu đồng so với năm 2012 là 3.455 triệu đồng tức giảm 2,95%. Năm 2014, thu nhập từ các hoạt động kinh doanh khác tăng lên 26 triệu đồng so với năm 2013 tương đương với tăng lên 0,78%.

➤ **Chi phí**

Doanh thu trong 3 năm 2012, 2013, 2014 tăng nhanh, đồng thời chi phí cũng tăng mạnh. Chi phí năm 2013 là 55.239 triệu đồng, tăng 7.111 triệu đồng so với năm trước tức là tăng 14,78%; năm 2014, chi phí tiếp tục tăng lên tới 56.279 triệu đồng, tăng 1.040 triệu đồng tương đương với tăng 1,88%.

Nguyên nhân làm cho chi phí của ngân hàng Quân đội chi nhánh Bắc Hải tăng lên là do nhiều nhân tố khác nhau, trong đó chi phí hoạt động tổ chức tín dụng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí. Năm 2013, chi phí hoạt động TCTD là 34.705 triệu đồng chiếm 62,83% tổng chi phí và tăng 3.677 triệu đồng so với năm trước tương đương với tăng 11,85%; năm 2014 chi phí hoạt động TCTD là 33.206 triệu đồng giảm 1.499 triệu đồng tương đương với 4,32%.

Tiếp theo là các loại chi phí dự phòng và bảo hiểm tiền gửi, chi cho nhân viên và chi về tài sản là ba khoản chi phí cũng chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong tổng chi phí. Trong đó, chi cho nhân viên trong các năm qua không ổn định, do hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang gặp khó khăn, các khoản

lương, thưởng cho nhân viên bị giảm xuống; năm 2013 chi cho nhân viên là 3.349 triệu đồng giảm 249 triệu đồng so với năm 2012 với tốc độ giảm 6,92%; năm 2014, tuy tình hình kinh doanh có khả quan hơn nhưng ngân hàng mới cắt giảm bớt nhân viên cho nên các khoản chi cho nhân viên giảm nhẹ xuống 83 triệu đồng và đạt 3.266 triệu đồng. Ngân hàng MBBắc Hải cũng chú trọng đầu tư cải tiến trang thiết bị cho ngân hàng, cụ thể là năm 2013 ngân hàng đã chi 4.174 triệu đồng cho tài sản, chi nhiều hơn năm trước 1.163 triệu đồng tăng 38,63%; ngân hàng giảm đầu tư vào tài sản ở năm 2014 với 3.492 triệu đồng làm cho tổng chi phí trong năm này giảm xuống 682 triệu đồng tương đương với giảm 16,34%. Năm 2012 và năm 2013 do tình hình kinh doanh của ngân hàng gặp nhiều khó khăn nên để hạn chế rủi ro cho nguồn vốn tiền gửi của khách hàng, ngân hàng tăng cường chi cho dự phòng và bảo hiểm tiền gửi; năm 2013, chi dự phòng và bảo hiểm tiền gửi là 10.905 triệu đồng, tăng 1.929 triệu đồng so với năm 2012; năm 2014, khoản chi này lại tiếp tục tăng 3.098 triệu đồng so với năm 2013 tương đương với tăng 28,41%.

Ngoài ra, ngân hàng còn các khoản chi cho hoạt động dịch vụ, hoạt động quản lý công vụ và các chi phí khác. Trong đó, chi phí hoạt động dịch vụ năm 2013 là 57 triệu đồng chiếm 0,1% tổng chi phí, tăng 8 triệu đồng so với năm trước nhưng đến năm 2014 khoản chi phí này lại giảm 11 triệu đồng với tốc độ giảm 19,3%. Chi phí hoạt động quản lý công vụ tăng đều qua các năm, năm 2013 là 1.405 triệu đồng tăng 394 triệu đồng tương ứng tăng 38,97% so với năm trước, năm 2014 tăng 111 triệu đồng tương đương với 7,9%. Các khoản chi phí khác tăng đều trong 3 năm, năm 2013 đạt 644 triệu đồng tăng 189 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 tăng lên 16,46% với 106 triệu đồng và đạt 750 triệu đồng.

➤ Lợi nhuận kế toán trước thuế

Dựa vào bảng kết quả kinh doanh của chi nhánh có thể dễ dàng nhận thấy lợi nhuận kế toán trước thuế của chi nhánh MB Bắc Hải năm 2012 và năm 2013 đều âm, cho thấy hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang gặp khó khăn, tuy thu nhập có xu hướng tăng nhưng tốc độ tăng chi phí còn cao hơn thu nhập làm cho lợi nhuận giảm. Năm 2012, lợi nhuận sau thuế của chi nhánh lỗ 1.894 triệu đồng do doanh thu đạt 46.234 nhưng chi phí lên tới 48.128. Năm 2013, doanh

thu là 53.831 triệu đồng nhưng chi phí bỏ ra là 55.239 triệu đồng làm cho lợi nhuận trước thuế lỗ 1.408 triệu đồng. Con số này phản ánh tình hình kinh doanh trong thời kỳ này của chi nhánh gặp nhiều khó khăn thu không đủ bù chi. Tuy nhiên sang năm 2014, tình hình kinh doanh của chi nhánh đã có dấu hiệu khả quan hơn, điều này thể hiện qua số liệu lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 4.188 triệu đồng so với năm 2013 và đạt 2.780 triệu đồng, chi nhánh đã cân đối được thu chi tốt hơn trong năm này. Tuy nhiên, 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 chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải

2.2.1. Các chỉ tiêu định tính

Trong 3 năm vừa qua, ngân hàng MB Bắc Hải đã có những cố gắng trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Điều này được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

➤ Quy trình tín dụng

Cán bộ tín dụng của chi nhánh đã thực hiện đúng các thủ tục và điều kiện cho vay theo đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam một cách linh hoạt, đảm bảo được tính pháp lý và an toàn cho ngân hàng. Quy trình thẩm định hồ sơ vay vốn chặt chẽ hơn giúp cho chi nhánh giảm được rủi ro về tín dụng.

➤ Thời gian xét duyệt

Đối với các dự án trong quyền phán quyết: Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo đúng yêu cầu và sau đó ngân hàng sẽ quyết định và thông báo cho vay hoặc không cho vay đối với khách hàng.

Đối với các dự án vượt quyền phán quyết:

+ Trong thời hạn không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và

thông tin cần thiết của khách hàng, ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải phải làm đầy đủ thủ tục trình lên ngân hàng TMCP Quân đội cấp trên.

+ Trong thời hạn không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi ngân hàng TMCP Quân đội cấp trên nhận đủ hồ sơ trình sẽ quyết định và thông báo cho vay hoặc không cho vay.

➤ *Thái độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng*

Thái độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng của ngân hàng TMCP Quân đội tốt, nhiệt tình hướng dẫn khách hàng thực hiện các thủ tục, quy định một cách chính xác, nhanh gọn. Thái độ chuyên nghiệp kết hợp với trình độ chuyên môn cao, giúp cho khách hàng thực hiện các thủ tục nhanh chóng, giúp ngân hàng thẩm định các hồ sơ vay vốn một cách cẩn thận, hiệu quả. Nhờ vậy mà đem lại hình ảnh đẹp, uy tín cho ngân hàng.

Tuy nhiên những chỉ tiêu định tính này chỉ phản ánh được một cách tương đối về chất lượng tín dụng của ngân hàng. Để đánh giá được chính xác hơn cần sử dụng những chỉ tiêu định lượng sau đây.

2.2.2. Các chỉ tiêu định lượng

a. Nhóm chỉ tiêu về quy mô tín dụng

➤ **Doanh số cho vay**

Bảng 4: Doanh số cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại

Đơn vị: triệu đồng

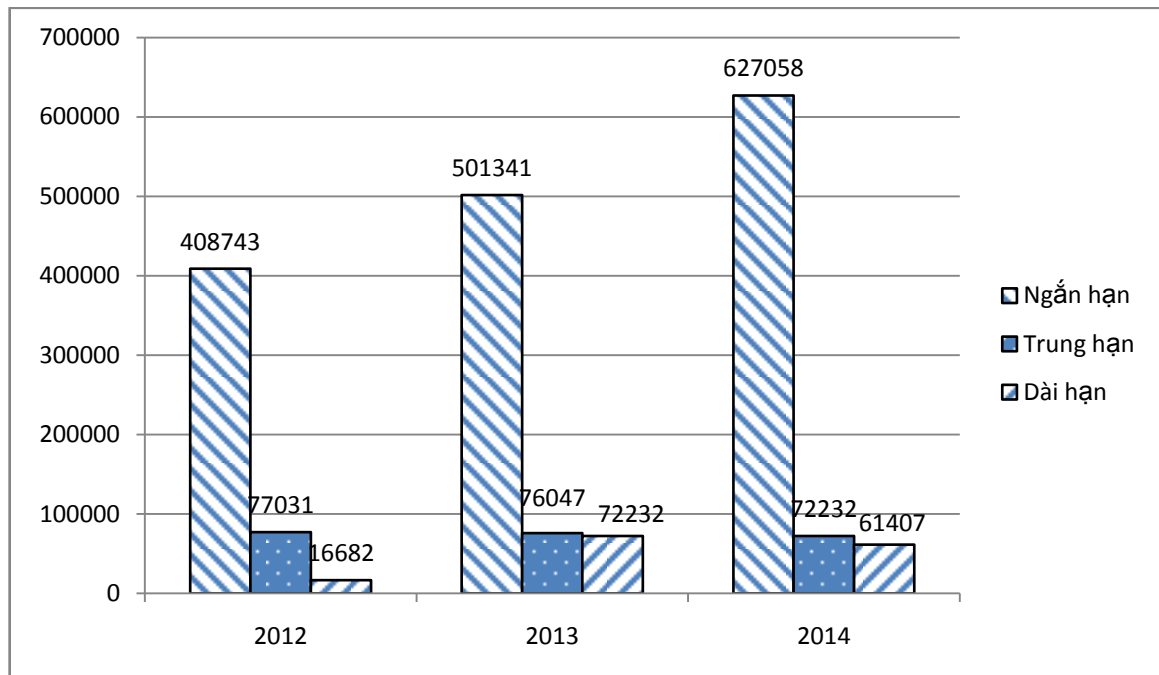
Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Doanh số cho vay	502.456	100%	649.620	100%	767.598	100%
Theo kỳ hạn						
Ngắn hạn	408.743	81,35%	501.341	77,17%	627.058	81,69%
Trung hạn	77.031	15,33%	76.047	11,71%	79.133	10,31%
Dài hạn	16.682	3,32%	72.232	11,12%	61.407	8,00%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp Nhà nước	70.911	14,11%	81.298	12,51%	87.160	11,35%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	390.926	77,80%	510.719	78,62%	611.252	79,63%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	40.619	8,08%	57.603	8,87%	69.186	9,01%
Theo loại tiền						
VND	494.516	98,42%	642.712	98,94%	757.356	98,67%
Ngoại tệ	7.940	1,58%	6.908	1,06%	10.242	1,33%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

○ *Cơ cấu doanh số cho vay theo kỳ hạn*

Biểu đồ 3: doanh số cho vay theo kỳ hạn

Đơn vị: triệu đồng



Theo bảng số liệu có thể nhận thấy ngân hàng chủ yếu thiên về cho vay với kỳ hạn ngắn. Do kinh tế có nhiều biến động nên ngân hàng tập trung vào cho vay ngắn hạn để hạn chế rủi ro tín dụng, thuận lợi hơn trong công tác thu hồi nợ, bên cạnh đó khách hàng cũng muốn vay trong thời gian ngắn để hưởng lãi suất thấp hơn. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2012 đạt 408.743 triệu đồng chiếm 81,35% tổng doanh số cho vay, năm 2013 doanh số cho vay tăng so với năm 2012 đạt 501.341 triệu đồng tăng 92.598 triệu đồng và chiếm 77,17% doanh số cho vay, đến cuối năm 2014 doanh số tiếp tục tăng lên 125.717 triệu đồng đạt 627.058 triệu đồng chiếm 81,69% doanh số cho vay. Có thể thấy, ngân hàng vẫn tập trung vào cho vay với kỳ hạn ngắn.

Bên cạnh hoạt động cho vay ngắn hạn, ngân hàng còn đầu tư, hỗ trợ vào các nhu cầu vay có kỳ hạn dài hơn, các khoản vay trung và dài hạn thường có rủi ro tín dụng lớn hơn nhưng nó lại mang đến cho ngân hàng khoản lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên với tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, khoản cho vay này cũng chịu ảnh hưởng lớn và có nhiều biến động.

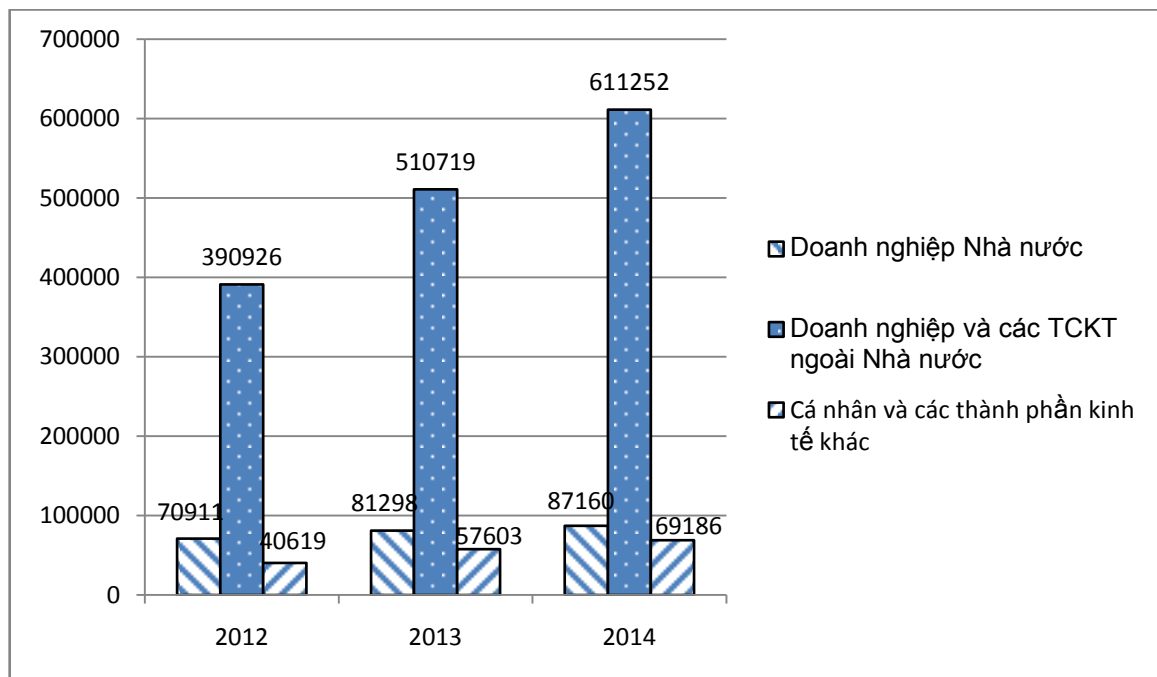
Năm 2012, doanh số cho vay trung hạn đạt 77.031 triệu đồng chiếm 15,33% tổng doanh số. Năm 2013, khoản vay này giảm xuống chiếm 11,71% tổng doanh số, đạt 76.047 triệu đồng (giảm 984 triệu đồng so với năm trước).

Năm 2014 tình hình cho vay trung hạn có khởi sắc tăng lên 3.086 triệu đồng đạt 79.133 triệu đồng tương ứng với 10,31% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay dài năm 2012 đạt 16.682 triệu đồng chiếm 3,32% trong tỷ trọng doanh số cho vay, khoản vay dài hạn tăng mạnh trong năm 2013 với 55.550 triệu đồng đạt 72.232 triệu đồng và chiếm đến 11,12% doanh số cho vay, nhưng đến năm 2014 doanh số cho vay các khoản vay dài hạn lại giảm xuống 10.825 triệu đồng, chiếm 8% doanh số cho vay và đạt 61.407 triệu đồng.

- o Cơ cấu doanh số cho vay theo đối tượng

Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng



Hiện nay, các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh, các công ty TNHH càng ngày càng đông đảo, phát triển và mở rộng trong nước, đồng thời nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này cũng tăng lên, mà nơi có thể đáp ứng vốn cho họ chính là các ngân hàng thương mại. Đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng MB Bắc Hải cũng là các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài Nhà nước, thể hiện qua bảng số liệu với tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước năm 2012 đạt 390.926 triệu đồng chiếm đến 77,8% tổng doanh số cho vay. Năm 2013 các khoản vay đối với các doanh nghiệp này tăng 119.793 triệu đồng đạt

510.719 triệu đồng tương ứng 78,62%. Năm 2014 tăng thêm 100.533 triệu đồng so với năm trước và đạt 611.252 triệu đồng chiếm 79,63% tổng doanh số.

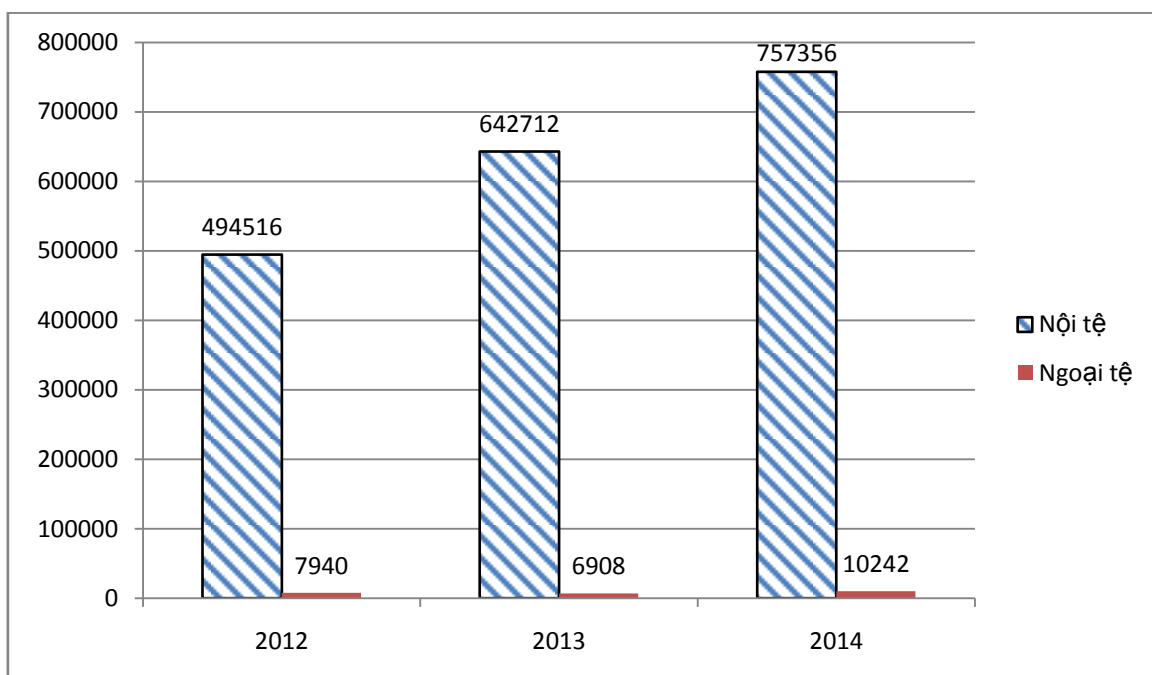
Doanh số cho vay đối với doanh nghiệp Nhà nước cũng tăng đều trong 3 năm nghiên cứu, tuy nhiên tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp này trong tổng doanh số cho vay lại có xu hướng giảm xuống. Năm 2012, khoản vay của các doanh nghiệp Nhà nước đạt 70.911 triệu đồng chiếm 14,11% doanh số cho vay. Khoản vay này tăng lên 10.387 triệu đồng ở năm 2013 đạt 81.298 triệu đồng tương ứng với tỷ trọng 12,51% trong tổng doanh số. Cuối năm 2014 tiếp tục tăng thêm 5.862 triệu đồng đạt 87.160 triệu đồng nhưng chỉ còn chiếm 11,35% trong tổng doanh số cho vay.

Đối với các cá nhân và các thành phần kinh tế khác, ngân hàng cũng tạo điều kiện cho các cá nhân và các tổ chức kinh tế khác có thể vay vốn để phục vụ nhu cầu riêng như tiêu dùng, xây dựng nhà cửa,.. Năm 2012, khoản vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm 8,08% doanh số cho vay, đạt 40.619 triệu đồng. Năm 2013 tăng lên 16.984 triệu đồng đạt 57.603 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 8,87% doanh số cho vay. Năm 2014 doanh số cho vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác đạt 69.186 triệu đồng chiếm 9,01%, tăng 11.583 triệu đồng so với năm 2013.

- o Cơ cấu doanh số cho vay theo loại tiền

Biểu đồ 5: Doanh số cho vay theo loại tiền

Đơn vị: triệu đồng



Doanh số cho vay nội tệ có xu hướng tăng đều, doanh số cho vay nội tệ chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng doanh số cho vay, năm 2013 doanh số cho vay nội tệ đạt 642.712 triệu đồng tăng 148.196 triệu đồng so với năm trước, năm 2014 lại tăng lên 114.644 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 98,67% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, vào cuối năm 2013 đạt 6.908 triệu đồng giảm 1.032 triệu đồng so với năm trước, năm 2014 tăng lên 3.334 triệu đồng và đạt 10.242 triệu đồng.

➤ **Doanh số thu nợ**

Bảng 5: Doanh số thu nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại

Đơn vị: triệu đồng

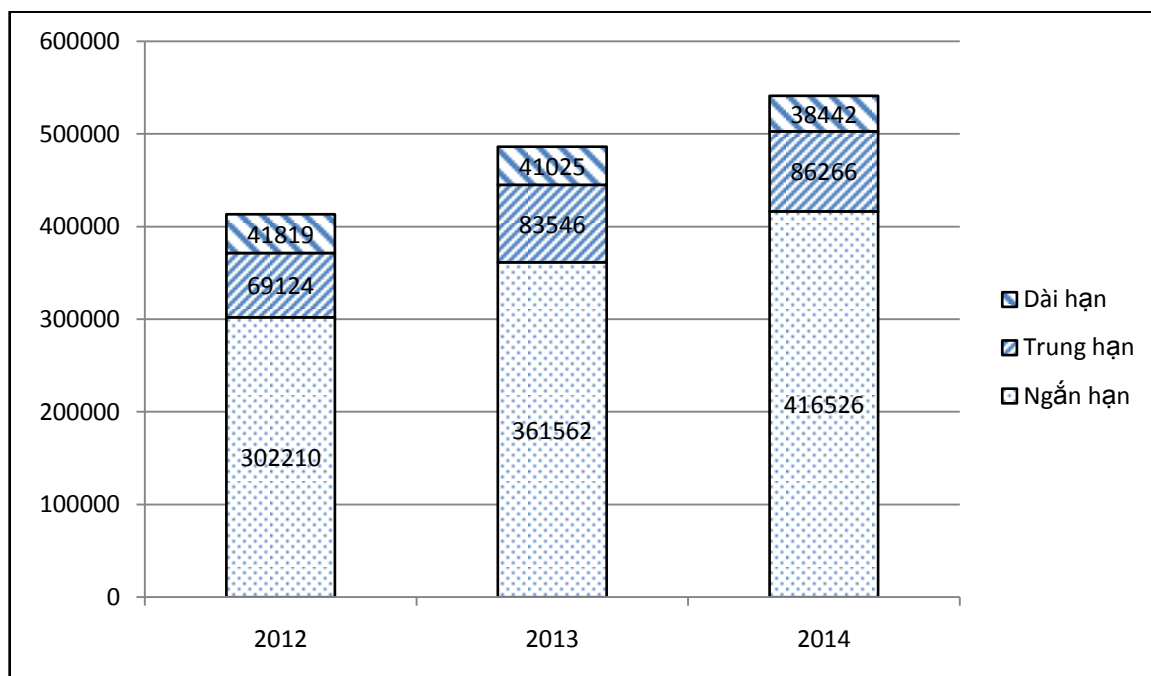
Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Doanh số thu nợ	413.153	100%	486.133	100%	541.234	100%
Theo kỳ hạn						
Ngắn hạn	302.210	73,15%	361.562	74,38%	416.526	76,96%
Trung hạn	69.124	16,73%	83.546	17,19%	86.266	15,94%
Dài hạn	41.819	10,12%	41.025	8,44%	38.442	7,10%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp Nhà nước	78.452	18,99%	74.798	15,39%	82.456	15,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	298.455	72,24%	361.668	74,40%	404.523	74,74%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	36.246	8,77%	49.667	10,22%	54.255	10,02%
Theo loại tiền						
VND	401.264	97,12%	478.454	98,42%	533.456	98,56%
Ngoại tệ	11.889	2,88%	7.679	1,58%	7.778	1,44%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

o Cơ cấu doanh số thu nợ theo kỳ hạn

Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ theo kỳ hạn

Đơn vị: triệu đồng



Theo bảng số liệu, doanh số thu nợ theo kỳ hạn ngắn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh số thu nợ. Trong 3 năm 2012 – 2014, doanh số thu nợ ngắn hạn có xu hướng tăng dần. Năm 2013 doanh số thu nợ ngắn hạn đạt 361.562 triệu đồng, tăng 59.352 triệu đồng so với năm 2012 là 302.210 triệu đồng và chiếm 74,38% doanh số thu nợ. Năm 2014, doanh số thu nợ ngắn hạn tăng 54.964 triệu đồng đạt 416.526 triệu đồng chiếm 76,96% doanh số thu nợ.

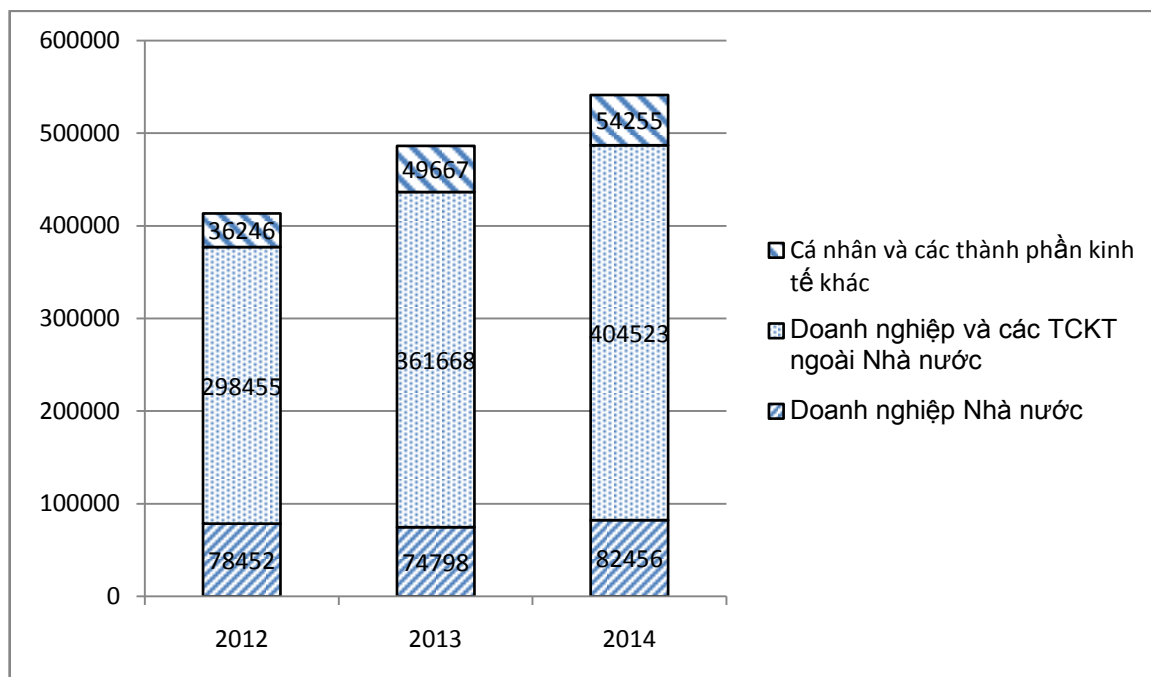
Doanh số thu nợ trung hạn cũng có cùng xu hướng tăng lên qua các năm với doanh số thu nợ ngắn hạn, biểu hiện năm 2013 doanh số thu nợ trung hạn tăng 14.422 triệu đồng so với năm trước và đạt 83.546 triệu đồng chiếm 17,19% doanh số thu nợ. Năm 2014 doanh số lại tăng mạnh lên 2.720 triệu đồng so với đầu năm đạt 86.266 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 15,94% doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ dài hạn lại có chuyển biến giảm. Năm 2013, doanh số thu nợ dài hạn đạt 41.025 triệu đồng giảm xuống 794 triệu đồng so với năm 2012 và chiếm tỷ trọng 8,44% tỷ trọng doanh số thu nợ, đến năm 2014, doanh số thu nợ lại tiếp tục giảm xuống 2.583 triệu đồng đạt 38.442 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 7,1% doanh số thu nợ.

o Cơ cấu doanh số thu nợ theo đối tượng

Biểu đồ 7: Doanh số thu nợ theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng



Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước là đối tượng mà ngân hàng tập trung cho vay nhiều nhất. Doanh số thu nợ của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước cũng chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số thu nợ. Năm 2012 doanh số thu nợ của nhóm doanh nghiệp ngoài Nhà nước đạt 298.455 triệu đồng chiếm 72,24% doanh số thu nợ, năm 2013, khoản thu nợ này tăng lên 63.213 triệu đồng đạt 361.668 triệu đồng chiếm 74,4% doanh số thu nợ. Năm 2014, tiếp tục tăng lên 42.855 triệu đồng đạt 404.523 triệu đồng tương đương với 74,74% trong tỷ trọng doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước năm 2013 giảm 3.654 triệu đồng so với năm 2012, đạt 74.798 triệu đồng chiếm 15,39% doanh số thu nợ. Năm 2014, doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước tăng 7.658 triệu đồng và đạt 82.456 triệu đồng, chiếm 15,23% doanh số thu nợ.

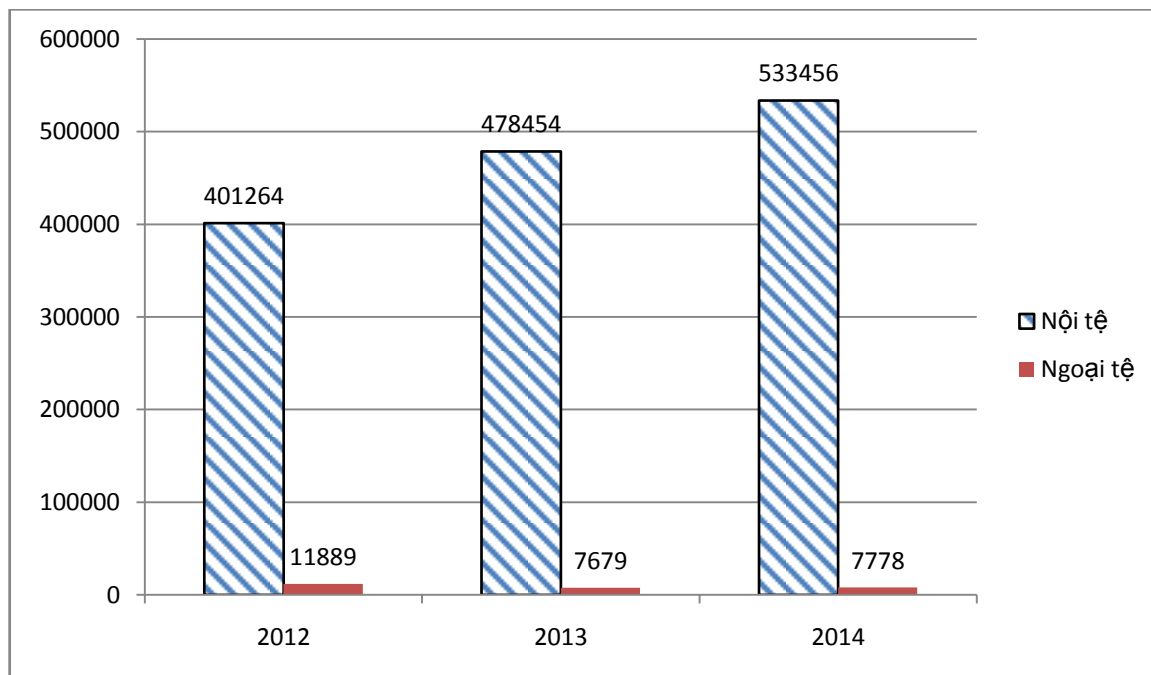
Doanh số thu nợ của cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm tỷ trọng ít nhất trong 3 đối tượng nhưng cũng tăng qua các năm. Năm 2012 khoản thu nợ của cá nhân và các TPKT khác là 36.246 triệu đồng, chiếm 8,77% doanh số thu nợ. Năm 2013 khoản thu tăng lên 13.421 triệu đồng, đạt 49.667 triệu

đồng chiếm 10,22% tổng doanh số. Năm 2014 tiếp tục tăng lên 4.588 triệu đồng đạt 54.255 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 10,02% trong tổng doanh số thu nợ.

- o Cơ cấu doanh số thu nợ theo loại tiền

Biểu đồ 8: Doanh số thu nợ theo loại tiền

Đơn vị: triệu đồng



Cũng như cơ cấu doanh số cho vay theo loại tiền, doanh số thu nợ nội tệ chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số thu nợ (chiếm khoảng trên 97% tổng doanh số thu nợ) và có xu hướng tăng qua các năm, năm 2013 doanh số thu nợ nội tệ đạt 478.454 triệu đồng tăng trưởng mạnh lên 77.190 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 doanh số thu nợ nội tệ đạt 533.456 triệu đồng tăng 55.002 triệu đồng. Doanh số thu nợ ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, năm 2013 đạt 7.679 triệu đồng giảm 4.210 triệu đồng nhưng sang cuối năm 2014 doanh số thu nợ lại tăng lên 99 triệu đồng và đạt 7.778 triệu đồng.

➤ **Tổng dư nợ**

Bảng 6: Tổng dư nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại

Đơn vị: triệu đồng

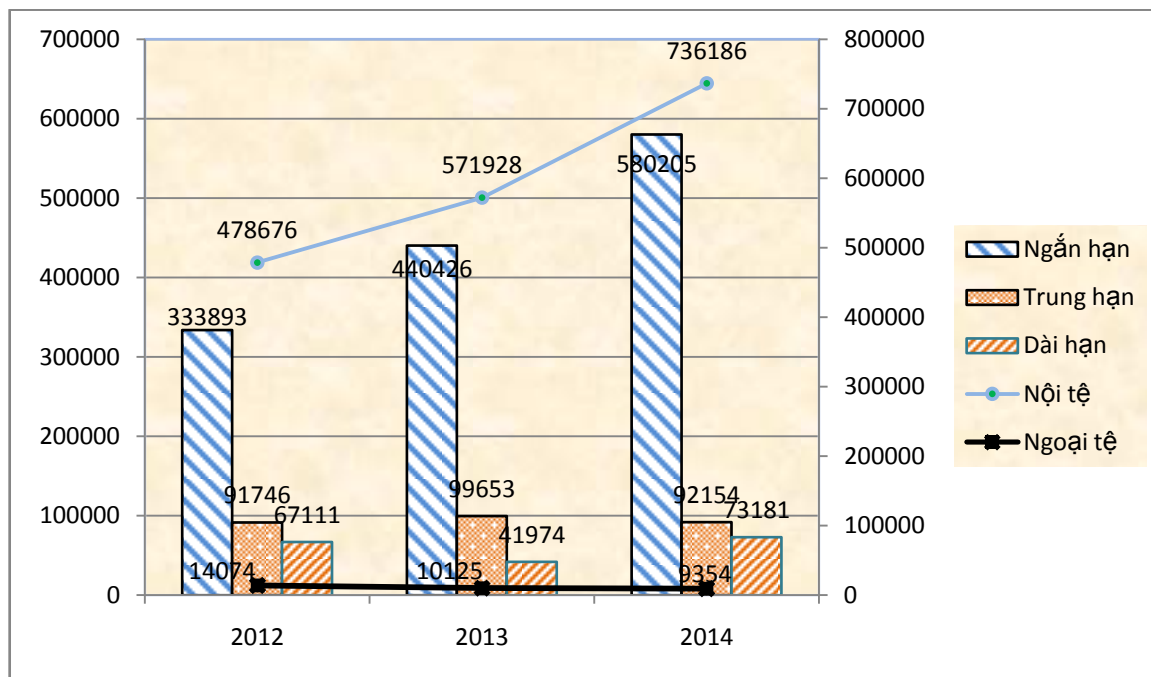
Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	492.750	100%	582.053	100%	745.540	100%
Theo kỳ hạn						
Ngắn hạn	333.893	67,76%	440.426	75,67%	580.205	77,82%
Trung hạn	91.746	18,62%	99.653	17,12%	92.154	12,36%
Dài hạn	67.111	13,62%	41.974	7,21%	73.181	9,82%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp Nhà nước	99.655	20,22%	92.114	15,83%	98.614	13,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	324.650	65,89%	417.121	71,66%	566.172	75,94%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	68.445	13,89%	72.818	12,51%	80.754	10,83%
Theo loại tiền						
VND	478.676	97,14%	571.928	98,26%	736.186	98,75%
Ngoại tệ	14.074	2,86%	10.125	1,74%	9.354	1,25%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

o Cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền

Biểu đồ 9: Tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền

Đơn vị: triệu đồng

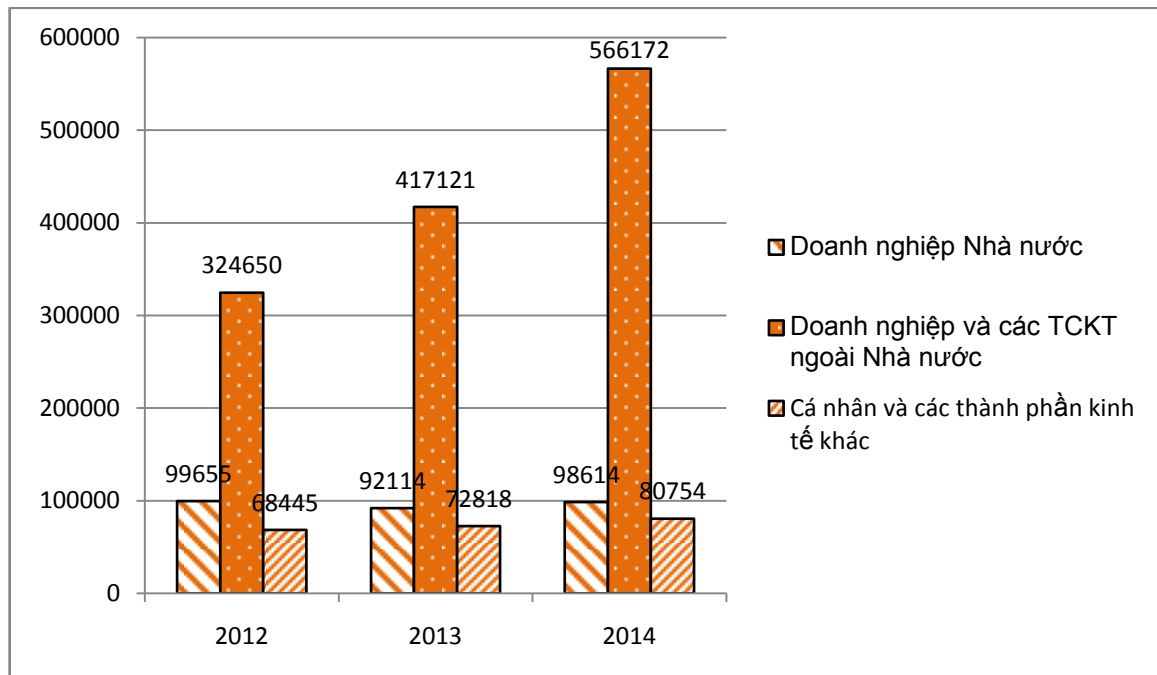


Như đã phân tích ở bảng 2 ở trên, tổng dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn. Trong các năm 2012 – 2014, tổng dư nợ theo kỳ hạn ngắn tăng trưởng đều nhưng tổng dư nợ trung và dài hạn lại tăng không ổn định qua các năm. Về cơ cấu tổng dư nợ theo loại tiền, ngân hàng có dư nợ chủ yếu theo đồng nội tệ, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu dư nợ theo loại tiền và tỷ trọng dao động chiếm khoảng 98% tổng dư nợ.

o Cơ cấu tổng dư nợ theo đối tượng

Biểu đồ 10: Tổng dư nợ theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng



Qua biểu đồ có thể thấy, dư nợ của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước, cá nhân và các TPKT khác đều tăng lên trong 3 năm, nhưng dư nợ của doanh nghiệp Nhà nước lại không ổn định. Đối với các doanh nghiệp Nhà nước, dư nợ cho vay năm 2012 đạt 99.655 triệu đồng chiếm 20,22% tổng dư nợ, năm 2013 giảm xuống 7.541 triệu đồng, đạt 92.114 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 15,83% tổng dư nợ. Năm 2014 dư nợ cho vay của doanh nghiệp Nhà nước đạt 98.614 triệu đồng chiếm 13,23% tổng dư nợ. Tuy dư nợ cho vay trong năm này tăng nhưng tỷ trọng lại có xu hướng giảm cho thấy ngân hàng đang tập trung đầu tư chủ yếu cho các đối tượng khác.

Dư nợ cho vay của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước có sự tăng trưởng mạnh, năm 2013 đạt 417.121 triệu đồng tăng 92.471 triệu đồng so với năm 2012 chiếm 71,66%. Đến năm 2014, dư nợ cho vay tăng lên 149.051 triệu đồng đạt 566.172 triệu đồng chiếm 75,94% tổng dư nợ. Dư nợ cho vay của cá nhân và các TPKT khác năm 2013 đạt 72.818 triệu đồng tương đương với 12,51% tỷ trọng tổng dư nợ tăng 4.373 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 đạt 80.754 triệu đồng tăng lên 7.936 triệu đồng so với năm trước và chiếm 10,83% tổng dư nợ.

b. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động tín dụng

➤ **Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn**

Bảng 7: Hiệu suất sử dụng vốn

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng dư nợ	492.750	582.053	745.540
Tổng vốn huy động	784.980	920.590	1.012.000
Hiệu suất sử dụng vốn (%)	62,77	63,23	73,67

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

Hiệu suất sử dụng vốn là một trong các chỉ tiêu đánh giá trình độ quản lý của ngân hàng, nó phản ánh ngân hàng sử dụng được bao nhiêu vốn trên tổng số vốn huy động được.

Qua bảng số liệu, ta thấy hiệu suất sử dụng vốn của chi nhánh Bắc Hải dao động trong khoảng từ 0.62 đến 0.74 nhỏ hơn 1 cho thấy chi nhánh hoạt động sử dụng vốn vẫn còn thấp, cụ thể hiệu suất sử dụng vốn năm 2012 là 62,77%, năm 2013 là 63,23% và năm 2014 là 73,67%, kết quả này thể hiện tình hình sử dụng vốn của ngân hàng vẫn chưa được hiệu quả, tổng vốn huy động được của chi nhánh cao trong khi nhu cầu sử dụng vốn thấp làm phát sinh hiện tượng thừa vốn, ứ đọng vốn. Do tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp hàng loạt phá sản làm ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn ngân hàng. *Ngân hàng cần có biện pháp để xử lý hiệu quả nguồn vốn này để có thể tạo ra lợi nhuận, tránh lãng phí nguồn vốn huy động.*

➤ **Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng**

Bảng 8: Vòng quay vốn tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số thu nợ	413.153	486.133	541234
Dư nợ bình quân	458.745	537.402	663.797
Vòng quay vốn tín dụng (vòng)	0,9	0,9	0,82

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

Để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng, ngân hàng sử dụng chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng để thể hiện tốc độ luân chuyển các khoản vay mà ngân hàng cấp cho nền kinh tế, chỉ tiêu này cho biết ngân hàng thu được bao nhiêu nợ khách hàng để cho vay mới. Chỉ tiêu này còn được dùng để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng, vòng quay vốn tín dụng càng cao cho thấy nguồn vốn ngân hàng vay luân chuyển nhanh, vòng quay vốn càng nhanh thì ngân hàng có xu hướng thiên về cho vay ngắn hạn, nếu vòng quay càng chậm thì ngân hàng thiên về cho vay dài hạn.

Vòng quay vốn tín dụng năm 2012 của chi nhánh đạt 0,9 vòng là do doanh số thu nợ đạt 413.153 triệu đồng, dư nợ bình quân trong kỳ đạt 458.745 triệu đồng. Năm 2013, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của chi nhánh vẫn không đổi là do doanh số thu nợ tăng lên 72.980 triệu đồng đồng thời dư nợ bình quân cũng tăng lên 78.657 triệu đồng, phần chênh lệch tăng lên khá đều nhau nên vòng quay vốn tín dụng không thay đổi đáng kể. Tuy nhiên, trong năm 2014, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng lại có chuyển biến giảm xuống 0.08 vòng. Như vậy, vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng vẫn còn biến động không ổn định cho thấy hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng vẫn còn nhiều hạn chế. Ngân hàng vẫn tập trung chủ yếu cho các khoản vay ngắn hạn, tuy nhiên đến năm 2014, cơ cấu cho vay của ngân hàng đã có sự chuyển dịch sang khoản vay trung và dài hạn. Ngân hàng cần phải chú ý đảm bảo tốc độ luân chuyển vốn tín dụng ổn định và phù hợp với cơ cấu cho vay của ngân hàng nâng cao hiệu quả tín dụng và chất lượng tín dụng.

➤ **Chỉ tiêu tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng**

Bảng 9: Tỷ lệ sinh lời của tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	-1.302	-971	1.965
Tổng lợi nhuận	-1.894	-1.408	2.780
Tổng dư nợ	492.750	582.053	745.540
Tỷ lệ sinh lời của tín dụng (%)			0,26%
Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng (%)	68,74%	68,96%	70,68%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

Qua bảng số liệu, ta thấy tình hình kinh doanh của chi nhánh khá kém khi tổng lợi nhuận của 2 năm 2012 và 2013 đều lỗ trên 1 tỷ đồng do chi phí bỏ ra vượt quá doanh thu nhận được, năm 2014, tình hình kinh doanh có khả quan hơn khi chi nhánh thu được lợi nhuận là 2.780 triệu đồng. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng bị lỗ chủ yếu là do kinh doanh từ hoạt động tín dụng bị lỗ. Có thể thấy trong tổng lợi nhuận, lãi từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng lớn, năm 2012 và 2013 đều chiếm trên 68%, năm 2014 chiếm đến 70,68% tổng lợi nhuận.

Theo số liệu nhận được từ ngân hàng, năm 2012 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng lỗ 1.302 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 1.894 triệu đồng. Năm 2013, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng lại tiếp tục lỗ 971 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 1.408 triệu đồng. Trong 2 năm này, hoạt động tín dụng không đem lại lợi nhuận nào cho ngân hàng. Năm 2014, hoạt động kinh doanh của ngân hàng có chuyển biến tốt hơn, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đạt 1.965, tổng lợi nhuận đạt 2.780 triệu đồng làm cho tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng đạt 0,26%. Điều này cho thấy chi nhánh đã có sự cố gắng trong hoạt động tín dụng trong tình hình kinh tế suy thoái.

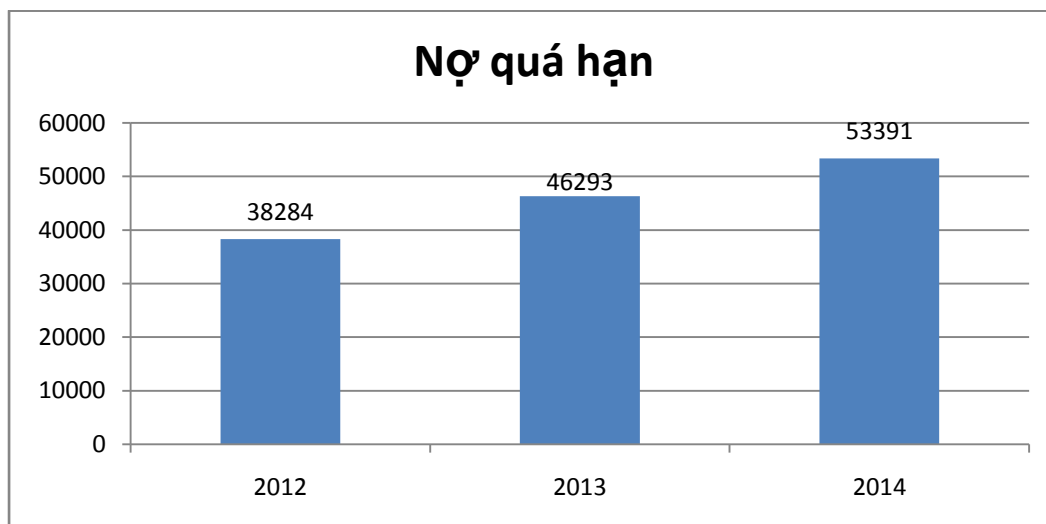
Như vậy, tỷ trọng đóng góp của hoạt động tín dụng là cao, bởi vậy nếu hoạt động tín dụng tốt sẽ làm cho kết quả hoạt động kinh doanh tốt và ngược lại nếu hoạt động tín dụng xấu sẽ làm cho kết quả hoạt động kinh doanh xấu.

c. Nhóm chỉ tiêu về chất lượng hoạt động tín dụng

➤ **Chỉ tiêu nợ quá hạn**

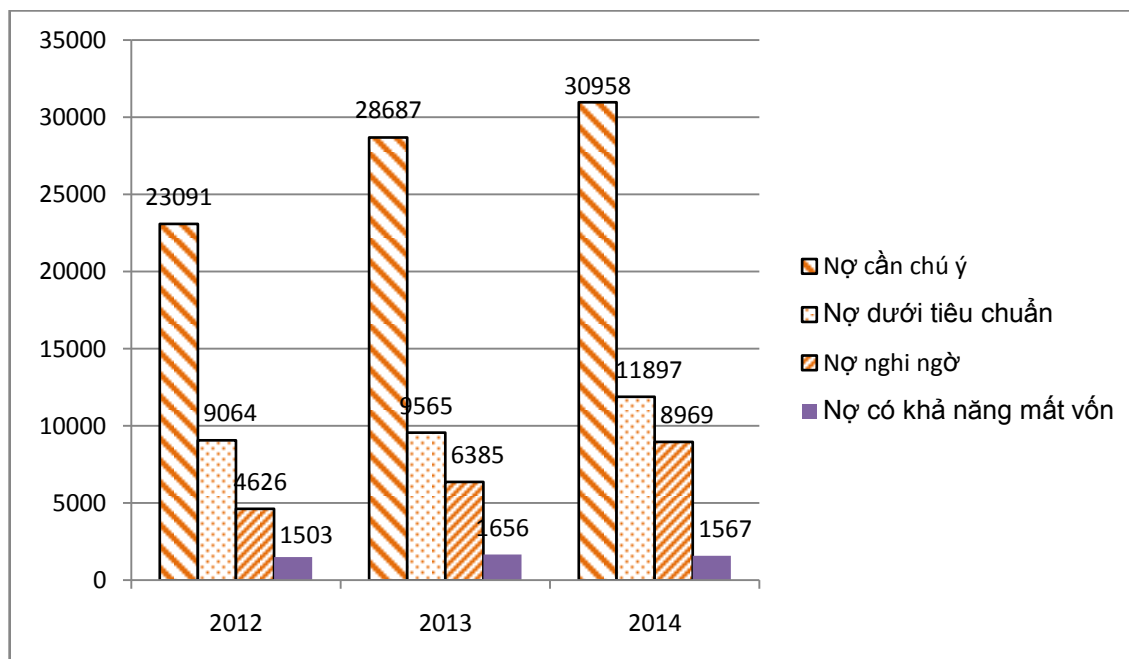
Biểu đồ 11: Nợ quá hạn

Đơn vị: triệu đồng



Biểu đồ 12: Nợ quá hạn theo từng loại

Đơn vị: triệu đồng



Nợ quá hạn của chi nhánh năm 2012 đạt 38.284 triệu đồng, sang năm 2013, các khoản nợ quá hạn tăng lên 8.009 triệu đồng đạt 46.293 triệu đồng. Khoản nợ quá hạn còn tăng thêm 7.098 triệu đồng và đạt 53.391 triệu đồng trong năm 2014. Cụ thể các khoản nợ quá hạn theo cơ cấu như sau:

Nợ cần chú ý hay có thể gọi là nợ nhóm 2 là các khoản nợ quá hạn từ 10 đến 90 ngày. Nợ cần chú ý có xu hướng tăng trong 3 năm nghiên cứu, trong đó năm 2012 đạt 23.091 triệu đồng. Sang năm 2013, nợ cần chú ý tăng lên 5.596 triệu đồng đạt 28.687 triệu. Năm 2014 tiếp tục tăng lên 2.271 triệu đồng đạt 30.958 triệu đồng.

Nợ dưới tiêu chuẩn được xếp vào nợ nhóm 3 là các khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày. Các khoản nợ dưới tiêu chuẩn có xu hướng giảm trong 3 năm nghiên cứu. Trong năm 2012, khoản nợ này đạt 9.064 triệu đồng. Đến cuối năm 2013, khoản nợ dưới tiêu chuẩn tăng lên 501 triệu đồng đạt 9.565 triệu đồng. Con số này còn tăng lên 2.332 triệu đồng ở năm 2014 đạt 11.897 triệu đồng.

Nợ nghi ngờ xếp vào nợ nhóm 4 là các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày. Năm 2012 nợ nghi ngờ đạt 4.626 triệu. Năm 2013, khoản nợ nghi ngờ tăng 1.759 triệu đồng đạt 6.385 triệu đồng. Trong năm 2014, nợ nghi ngờ tăng lên 2.584 triệu đồng.

Các khoản nợ trên 360 ngày sẽ được xếp vào nợ nhóm 5 hay còn gọi là nợ có khả năng mất vốn. Theo bảng số liệu, năm 2012 nợ có khả năng mất vốn đạt 1.503 triệu đồng. Khoản nợ này tăng lên 153 triệu đồng trong năm 2013 đạt 1.656 triệu đồng. Năm 2014, nợ có khả năng mất vốn giảm 89 triệu đồng đạt 1.567 triệu đồng.

Chỉ tiêu nợ quá hạn được sử dụng để đánh giá khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong việc thu hồi nợ của các khoản vay. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, ngược lại nếu tỷ lệ nợ quá hạn càng thấp thì chất lượng tín dụng của ngân hàng lại càng cao.

Bảng 10: Tỷ lệ nợ quá hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	492.750	100%	582.053	100%	745.540	100%
Nợ quá hạn	38.284	7,77%	46.293	7,95%	53.391	7,16%
- Nợ cần chú ý	23.091	4,69%	28.687	4,93%	30.958	4,15%
- Nợ dưới tiêu chuẩn	9.064	1,84%	9.565	1,64%	11.897	1,61%
- Nợ nghi ngờ	4.626	0,94%	6.385	1,10%	8.969	1,20%
- Nợ có khả năng mất vốn	1.503	0,31%	1.656	0,28%	1.567	0,21%
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)		7,77		7,95		7,03

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

Qua bảng số liệu có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng MB Bắc Hải dao động trong khoảng 7% đến 8%. Năm 2012, nợ quá hạn của chi nhánh chiếm đến 7,77% tổng dư nợ trong đó nợ cần chú ý chiếm 4,69%, nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 1,84%, nợ nghi ngờ chiếm 0,94% và nợ có khả năng mất vốn chiếm 0,31% trong tổng dư nợ.

Năm 2013 tỷ lệ nợ quá hạn lại tăng thêm 0.18% so với năm 2012 đạt 7,95%. Cụ thể là nợ cần chú ý chiếm 4,93% tổng dư nợ (chênh lệch tăng 0,24% so với năm 2012), nợ dưới tiêu chuẩn có chênh lệch giảm 0,2% và chiếm 1,64% tổng dư nợ tuy nhiên nợ nghi ngờ tăng lên 0,16% trong cơ cấu dư nợ chiếm 1,1% tổng dư nợ, nợ có khả năng mất vốn trong kỳ này giảm 0,03% giảm tỷ trọng của nó xuống 0,28%.

Sang năm 2014, tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống 0,79% đạt 7,16%. Các nhóm nợ quá hạn cũng giảm tỷ trọng trong cơ cấu cho vay. Cụ thể là nợ cần chú ý giảm 0,78% chiếm 4,15% tổng dư nợ, nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 1,61% giảm 0,03% so với năm trước, nợ có khả năng mất vốn cũng giảm 0,07% và chiếm

0,21% tổng dư nợ, ngược lại nợ nghi ngờ tăng lên 0,1% nâng tỷ trọng của nó lên thành 1,2%.

Tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh là khá cao và không ổn định có thể gây ra rủi ro trong hoạt động tín dụng. Công tác quản lý và thu hồi nợ của ngân hàng vẫn chưa tốt, bên cạnh đó còn do ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế làm giảm khả năng thu hồi nợ. *Tuy năm 2014, tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng có vẻ khả quan hơn nhưng vẫn còn cao, ngân hàng cần phải có biện pháp khắc phục để làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn.*

➤ **Chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu**

Bảng 10: Tỷ lệ nợ xấu

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	492.750	100%	582053	100%	745540	100%
Nợ xấu	14.993	3,04%	17.606	3,02%	22.433	3,01%
- Nợ dưới tiêu chuẩn	8.864	1,80%	9.565	1,64%	11.897	1,60%
- Nợ nghi ngờ	4.626	0,94%	6.385	1,10%	8.969	1,20%
- Nợ có khả năng mất vốn	1.503	0,31%	1.656	0,28%	1.567	0,21%
Tỷ lệ nợ xấu (%)		3,04		3,02		3,01

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

Nợ xấu bao gồm dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 trong tổng dư nợ quá hạn. Theo bảng số liệu, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng MB Bắc Hải giảm qua các năm. Năm 2012 nợ xấu của chi nhánh đạt 14.993 chiếm 3,04% tổng dư nợ. Năm 2013, tuy nợ xấu tăng lên 2.613 triệu đồng đạt 17.606 triệu đồng nhưng tổng dư nợ cũng đồng thời tăng lên 89.303 triệu đồng làm cho tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 0,02% và chiếm 3,02% tổng dư nợ. Năm 2014, tỷ lệ nợ xấu tiếp tục giảm xuống 0,01% so với năm trước do nợ xấu tăng 4.827 triệu đồng đạt 22.433 và tổng dư

nợ lại tăng mạnh lên 163.487 triệu đồng làm cho nợ xấu giảm và chiếm 3,01% tổng dư nợ.

Tình hình nợ xấu là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn, bên cạnh đó, công tác thẩm định tài sản đảm bảo của ngân hàng còn thấp, tài sản đảm bảo không thể phát mại để bù đắp các khoản nợ, tuy ngân hàng đã tăng cường giải quyết nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu đang có dấu hiệu giảm dần nhưng tỷ lệ này vẫn còn cao, tiềm ẩn khả năng mất vốn. *Ngân hàng cần có giải pháp để duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất như kiểm tra lại các khoản nợ quá hạn, tìm hiểu nguyên nhân để có hướng giải quyết phù hợp.*

➤ **Chỉ tiêu tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng**

Tháng 9/2008, theo Quyết định số 8738/NHNN-CNH ngày 25/9/2008 của Thống đốc NHNN, MB là ngân hàng TMCP đầu tiên được NHNN chấp thuận thực hiện chính sách dự phòng rủi ro theo Điều 7 - Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN một cách hoàn chỉnh hơn, đánh giá dựa trên các yếu tố định tính và định lượng có ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng và tiến gần tới chuẩn mực quốc tế (Basel II). Năm 2012 – 2014, Ngân hàng TMCP Quân đội đã thực hiện trích lập dự phòng rủi ro như sau:

Bảng12: Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
	DPCT	DPC			
Tổng dư nợ			492.750	582.053	745.540
Nợ đủ tiêu chuẩn	0%	0,75%	454.466	535.760	692.149
Nợ cần chú ý	5%		23.091	28.687	30.958
Nợ dưới tiêu chuẩn	20%		9.064	9.565	11.897
Nợ nghi ngờ	50%		4.626	6.385	8.969
Nợ có khả năng mất vốn	100%		1.503	1.656	1.567
Trích lập theo DPCT			6.783	8.196	9.979
Trích lập theo DPC			2.193	2.709	4.025
Tổng DPRR tín dụng trích lập			8.976	10.905	14.003

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

Để hạn chế rủi ro tín dụng, ngân hàng đã thực hiện trích lập các khoản dự phòng rủi ro cụ thể cho từng khoản nợ và khoản dự phòng rủi ro chung theo đúng quy định do NHNN ban hành. Qua bảng số liệu ta thấy khoản trích lập dự phòng rủi ro tăng lên theo từng năm. Cụ thể:

Trích lập dự phòng cụ thể của ngân hàng năm 2012 là 6.783 triệu đồng, năm 2013 tăng lên 1.413 triệu đồng đạt 8.196 triệu đồng, năm 2014 lại tăng lên 1.783 triệu đồng đạt 9.979 triệu đồng. Khoản trích lập dự phòng chung của ngân hàng năm 2012 là 2.193 triệu đồng, đến năm 2013 đạt 2.709 tăng 517 triệu đồng và tăng tiếp 1.315 triệu đồng vào năm 2014 đạt 4.025 triệu đồng.

Từ bảng trích lập dự phòng rủi ro của ngân hàng ở trên, ta có thể tính được tỷ trọng của khoản trích lập dự phòng rủi ro tín dụng trong tổng dư nợ như sau:

Bảng 13: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
DPRR tín dụng trích lập	8.976	10.905	14.003
Tổng dư nợ	492.750	582.053	745.540
Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng(%)	1,82%	1,87%	1,88%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2012, 2013, 2014

Qua bảng số liệu ta thấy tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh cũng tăng dần qua các năm. Năm 2012, tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh là 1,82%, sang năm 2013, tỷ lệ trích lập dự phòng tăng lên 0,05% và đạt 1,87%. Năm 2014, tỷ lệ trích lập dự phòng lại tiếp tục tăng 0,01% nâng tỷ trọng dự phòng rủi ro tín dụng trên tổng dư nợ lên 1,88%. Điều này cho thấy *Ngân hàng càng ngày càng gặp nhiều rủi ro về tín dụng làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm. Vì vậy, ngân hàng cần phải có giải pháp để giảm thiểu rủi ro tín dụng.*

2.3. Đánh giá về thực trạng chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải

2.3.1. Những kết quả đạt được

Với những số liệu đã phân tích ở trên có thể thấy được trong 3 năm qua ngân hàng Quân đội chi nhánh Bắc Hải đã đạt được những kết quả như sau:

- Hoạt động tín dụng của chi nhánh liên tục được mở rộng qua các năm thể hiện ở dư nợ tín dụng và doanh số cho vay tăng lên trong 3 năm nghiên cứu. Hoạt động cho vay của ngân hàng đã làm thúc đẩy, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất, kinh doanh, kiếm được nhiều lợi nhuận và góp phần làm tăng trưởng, phát triển kinh tế. Bên cạnh đó, đây cũng là hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng, phần lớn lợi nhuận mà ngân hàng kiếm được là từ hoạt động tín dụng. Dư nợ tín dụng và doanh số cho vay tăng cho thấy ngân hàng đã và đang mở rộng về quy mô tín dụng.

- Trong tình hình kinh tế đang suy thoái, các doanh nghiệp phá sản hàng loạt gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp vay vốn từ ngân hàng và làm khó khăn cho các cán bộ tín dụng trong công tác thu hồi nợ. Tuy nhiên, nhờ có những biện pháp phòng ngừa rủi ro cùng với sự linh hoạt của cán bộ ngân hàng từ bước thẩm định khách hàng vay vốn cho đến giám sát quá trình sử dụng vốn vay, ngân hàng đã kiểm soát được các khoản nợ để giảm thiểu rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, nhờ vậy mà doanh số thu nợ có xu hướng tăng qua các năm. Ngân hàng đang từng bước mở rộng được thị phần cho vay của mình đối với các chi nhánh ngân hàng khác trong khu vực.
- Thái độ làm việc tin cậy và công tác chăm sóc khách hàng chu đáo của các cán bộ nhân viên tín dụng đã lấy được sự tin tưởng của khách hàng, giữ vững được các khách hàng truyền thống và mở rộng tìm kiếm được nhiều khách hàng mới khác.
- Cán bộ ngân hàng còn thường xuyên trích lập dự phòng rủi ro cho các khoản vay theo thông tư của Ngân hàng Nhà nước làm hạn chế được rủi ro tín dụng.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân

Tuy ngân hàng đã đạt được khá nhiều thành tích trong những năm qua nhưng vẫn còn tồn tại những hạn chế sau:

Do ngân hàng chủ yếu tập trung vào các khách hàng truyền thống, tuy ngân hàng tập trung bỏ vốn vào các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài nhà nước nhưng số lượng vẫn còn hạn chế, ngân hàng chưa đa dạng được đối tượng khách hàng. Trong thời buổi hội nhập kinh tế thế giới, xuất hiện rất nhiều doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh. Đây cũng là những doanh nghiệp đang cần vốn để mở rộng hoạt động trong nước. Vậy nên, ngân hàng nên chủ động tìm kiếm nhiều loại đối tượng để cho vay kiếm lời và mở rộng thị phần của mình.

Tuy cán bộ tín dụng luôn thực hiện đúng quy trình tín dụng theo quy định, tuy nhiên, công tác giám sát sau khi vay còn nhiều hạn chế. Cán bộ tín dụng còn chủ quan, không giám sát kỹ lưỡng và thường xuyên quá trình sử dụng vốn của

khách hàng nên không phát hiện được rủi ro kịp thời để sớm có phương án giải quyết.

➤ *Quy mô tín dụng*

Hoạt động huy động vốn của chi nhánh tăng trưởng rất tốt, luôn đạt mức kế hoạch đặt ra, hoạt động tín dụng cũng có xu hướng tăng. Tuy nhiên, mức tăng trưởng của hoạt động tín dụng vẫn còn quá thấp so với mức tăng của hoạt động huy động vốn. Điều này cho thấy ngân hàng chưa sử dụng được hết vốn huy động được, có hiện tượng lãng phí vốn, thừa vốn.

Đây là do ngân hàng chưa mở rộng được quy mô tín dụng, chưa đa dạng được các sản phẩm, dịch vụ cho vay để thu hút các nhu cầu vay vốn, năng lực cạnh tranh với các ngân hàng khác trong hoạt động tín dụng vẫn còn thấp. Ngoài ra, còn do tình hình kinh tế trong và ngoài nước chưa ổn định làm cho khả năng kinh doanh của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn cũng hạn chế nhu cầu vay thêm vốn để hoạt động kinh doanh.

➤ *Hiệu quả tín dụng*

Hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng vẫn còn thấp. Tuy trong năm 2014, hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng đã được cải thiện nhưng tỷ lệ sử dụng vốn vẫn chưa cao. Ngân hàng cần phải đẩy mạnh hơn nữa cho hoạt động tín dụng, tích cực tìm kiếm tạo cơ hội cho các khách hàng có uy tín tiếp cận vốn của ngân hàng để thu lại lợi nhuận, tránh để thừa vốn dẫn đến lãng phí. Mặc dù công tác thu nợ của ngân hàng khá tốt nhưng vẫn cần chú ý nâng cao khả năng thu nợ để cải thiện tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, giảm chi phí cho ngân hàng.

➤ *Chất lượng tín dụng*

Hoạt động tín dụng vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng vẫn ở mức khá cao so với các chi nhánh khác trong khu vực, nợ quá hạn chiếm trên 7% tổng dư nợ, nợ xấu chiếm trên 3% tổng dư nợ, chưa đạt được mức kế hoạch ngân hàng đề rakiểm soát nợ xấu dưới 3%.

Nguyên nhân khách quan là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn, khả năng thanh toán của doanh nghiệp còn thấp. Nguyên nhân chủ quan về phía ngân hàng là do công tác kiểm tra kiểm soát quá trình khách hàng sử dụng vốn vay của ngân hàng vẫn chưa được sát sao, không kịp thời phát hiện

được các sai phạm để xử lý; công tác thẩm định tài sản đảm bảo của ngân hàng còn thấp, tài sản đảm bảo không thể phát mại để bù đắp các khoản nợ và ngân hàng đã không giám sát chặt chẽ tính tuân thủ các bên vay trong suốt thời gian sử dụng vốn.

TÓM LẠI: Bên cạnh những thành tựu đạt được, chi nhánh còn những vấn đề cần phải có biện pháp để giải quyết như:

Một là: Hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng thấp, dao động trong khoảng 60% – 70%, cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn tín dụng, còn hiện tượng ứ đọng vốn. Ngân hàng nên sử dụng vốn hiệu quả mở rộng quy mô tín dụng.

Hai là: Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của chi nhánh đang ở mức khá cao, đặc biệt là nợ xấu ở mức trên 3%. Tuy năm 2014, tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng có vẻ khả quan hơn nhưng vẫn còn cao, ngân hàng cần phải có biện pháp khắc phục để làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn và duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất.

Ba là: Tỷ lệ trích lập dự phòng của ngân hàng ngày càng cao đồng nghĩa với việc ngân hàng đang gặp phải nhiều rủi ro về tín dụng hơn làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm. Vì vậy, ngân hàng cần phải có giải pháp để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BẮC HẢI

3.1. Định hướng phát triển hoạt động tín dụng của ngân hàng

Với định hướng trở thành một ngân hàng thuận tiện đối với khách hàng, ngân hàng TMCP Quân đội nói chung và chi nhánh MB Bắc Hải nói riêng đã hoạch định ra các kế hoạch và chính sách trong giai đoạn 2011 – 2015 một cách linh hoạt, hợp lý phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và tình hình của ngân hàng.

Ngân hàng đang triển khai chương trình tái cấu trúc các tổ chức tín dụng, giải quyết nợ xấu, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đáp ứng các nhu cầu vốn trong nền kinh tế trong khi vẫn đảm bảo và nâng tầm công tác quản trị rủi ro.

Hướng đến khách hàng, ngân hàng tập trung phát triển các dịch vụ tích hợp hàm lượng công nghệ cao, gia tăng các tiện ích cho tất cả các phân khúc khách hàng lựa chọn trên nền tảng công nghệ thông tin và chất lượng dịch vụ hàng đầu.

Với mục tiêu phát triển bền vững, ngân hàng tiếp tục nâng cao hiệu quả của hệ thống quản trị rủi ro, rà soát lại các quy trình, quy định hiện hành để kiểm soát tốt hoạt động tín dụng.

Thực hiện định theo định hướng chung của Ngân hàng TMCP Quân đội về hoạt động tín dụng trong những năm tiếp theo, nghiên cứu thực tế thị trường địa bàn Hải Phòng, MB Bắc Hải xác định định hướng, cụ thể:

- Tăng trưởng tín dụng với tốc độ tối thiểu 30%/năm.
- Mở rộng thị trường hoạt động tín dụng tới mọi lĩnh vực thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó chú trọng mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ và cho vay tiêu dùng
- Giữ vững thị phần hoạt động tín dụng.
- Tiếp tục chuyển dịch mạnh mẽ cơ cấu tín dụng theo hướng: Nâng cao tỷ lệ cho vay có tài sản đảm bảo, lựa chọn khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, có uy tín.
- Đa dạng hoá loại hình tín dụng, sản phẩm tín dụng phù hợp với đối tượng khách hàng để thực hiện chuyển dịch cơ cấu hoạt động tín dụng
- Tiếp tục tham gia đồng tài trợ và uỷ thác cho vay đối với các dự án lớn.

- Không chế tỷ lệ nợ xấu ở mức cho phép < 2% tổng dư nợ. Tập trung xử lý các khoản nợ xấu và nợ ngoại bảng đã trích DPRR.
- Không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, nhằm nhanh chóng nâng cao tỷ trọng thu nhập phi tín dụng, hướng tới tỷ trọng này đạt được là 20%.
- Công tác quản lý tín dụng sẽ được thực hiện chi tiết đến từng ngành nghề kinh doanh, từng vùng, từng loại hình sản phẩm.
- Tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát chặt chẽ quá trình giải ngân và thu nợ, từng bước giảm dần dư nợ xấu.

3.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng tại ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải

Với những số liệu đã được phân tích ở phần trên, có thể thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Bắc Hải trong những năm gần đây vẫn còn tồn đọng nhiều vấn đề chưa được xử lý làm cho chất lượng tín dụng của chi nhánh còn thấp. Từ thực trạng đó, em xin đề xuất một số giải pháp để nâng cao chất lượng tín dụng của chi nhánh như sau:

3.2.1. Mở rộng quy mô tín dụng

➤ Mở rộng mạng lưới khách hàng

Hiện nay, chi nhánh MB Bắc Hải đang có 1 trụ sở chính và 4 phòng giao dịch được đặt ở các vị trí trọng điểm của thành phố, cho thấy chi nhánh Bắc Hải có mạng lưới hoạt động khá rộng. Tuy nhiên quy mô tín dụng của chi nhánh vẫn còn hạn chế là do chưa mở rộng được số lượng khách hàng. Bởi vậy, biện pháp đầu tiên để mở rộng quy mô tín dụng là phải đa dạng hóa được đối tượng khách hàng.

Những năm gần đây, các doanh nghiệp tư nhân, các công ty trách nhiệm hữu hạn và các công ty cổ phần mọc lên ngày càng nhiều. Mặc dù đối tượng cho vay chủ yếu của chi nhánh là các doanh nghiệp này nhưng số lượng không nhiều bởi có nhiều doanh nghiệp có năng lực tài chính không đảm bảo khiến cho ngân hàng gặp khó khăn trong việc xét duyệt cho vay.

Trước tình hình này, để mở rộng quy mô tín dụng thì trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng chính là yếu tố quan trọng. Cán bộ tín dụng cần phải nhanh nhạy trong việc đánh giá khách hàng thông qua quan sát kết hợp đánh giá dựa trên hồ sơ mà khách hàng cung cấp. Cán bộ tín dụng còn cần phải thường xuyên tìm kiếm các khách hàng có nhu cầu vay vốn.

Ngoài ra, chi nhánh cũng cần phải có những chính sách để kích thích nhu cầu vay vốn của khách hàng như cho vay với lãi suất thấp hoặc khách hàng sẽ được hưởng nhiều ưu đãi khi vay các khoản vốn lớn. Ngân hàng nên mở rộng phạm vi cho vay hơn nữa với các đối tượng là doanh nghiệp nước ngoài (đây cũng là đối tượng có hoạt động kinh doanh tốt trong khu vực) và các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu bởi vì đây là lĩnh vực có hoạt động thanh toán quốc tế thu được phí dịch vụ cao, hơn nữa còn giúp ngân hàng tăng lượng tiền cho vay bằng ngoại tệ.

➤ *Sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay*

Khả năng huy động vốn của ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bắc Hải trong những năm gần đây là rất tốt, lượng vốn huy động luôn đạt và thậm chí còn vượt mức kế hoạch đề ra. Tuy nhiên việc sử dụng vốn vay như thế nào để tránh được tình trạng ứ đọng vốn và có hiệu quả đang là vấn đề mà ngân hàng cần phải giải quyết.

Với mục tiêu trở thành một ngân hàng thuận tiện với khách hàng và đặc biệt trong thời buổi cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng, MB Quân đội Bắc Hải cần phải đẩy mạnh việc đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, không ngừng nâng cao công tác tư vấn cho khách hàng về phương thức sản xuất kinh doanh của họ, xây dựng các phương án đầu tư giúp khách hàng. Thực hiện đa dạng hoá các hình thức tín dụng sẽ giúp cho Ngân hàng giảm được rủi ro do và kích thích khách hàng vay vốn. Ngân hàng nên tiếp tục giữ vững quan điểm lập trường của mình trong công tác cho vay: cho vay với những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có uy tín, năng lực tài chính đảm bảo an toàn và giảm cho vay tiến tới không cho vay hoàn toàn với những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ triền miên hoặc không tạo ra công ăn việc làm thực sự cho xã hội.

Khả năng mở rộng các ngành nghề sản xuất kinh doanh hiện nay rất đa dạng. Ngân hàng muốn mở rộng việc cho vay thì nên hướng hoạt động của mình

vào lĩnh vực mới mẻ này chứ không chỉ bó hẹp ở những lĩnh vực mà Ngân hàng đã quen thuộc nhằm tìm kiếm thêm những khách hàng mới cho Ngân hàng. Ngân hàng nên hướng tới khách hàng vừa và nhỏ trên địa bàn Hải Phòng, tập trung hơn nữa vào các ngành thế mạnh của Hải Phòng là Cảng biển, công nghiệp Đóng tàu, vận tải biển, công nghiệp thép,... và các ngành dịch vụ cảng biển.

3.2.2. Kiểm soát các khoản nợ quá hạn và nợ xấu ở mức thấp nhất thông qua việc thường xuyên thanh tra, kiểm tra hoạt động tín dụng

➤ Ngăn ngừa và xử lý các khoản nợ quá hạn

Dựa trên số liệu bên trên nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng so với các ngân hàng khác cùng khu vực thì nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng là khá cao. Sau khi xác định nợ quá hạn trên tổng dư nợ ta có thể đánh giá về chất lượng tín dụng thông qua nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng MB chi nhánh Bắc Hải Phòng có dấu hiệu tích cực với xu hướng giảm dần về tỷ lệ. Tuy nhiên ngân hàng vẫn đứng trước nhiều rủi ro về tín dụng.

Để giảm thiểu nợ xấu và nợ quá hạn ta cần chú trọng hơn nữa vào khâu thẩm định hồ sơ của khách hàng, dự án đầu tư,.. vì đầu tư có những khoản vay vốn một cách tốt hơn nữa, làm tốt được khâu này có nghĩa là ta giảm nhẹ cho các khâu theo dõi quá trình cho vay cũng như quá trình thu hồi nợ. Làm tốt công tác thẩm định không có nghĩa là chúng ta làm cho thủ tục vay trở nên phức tạp lên mà ở đây phải nâng cao chất lượng của khâu này. Thế chấp và tín chấp phải được phát huy trên cơ sở đã làm tốt của Ngân hàng. Chỉ có như thế Ngân hàng mới giảm nợ quá hạn trên tổng dư nợ của mình xuống một mức độ cho phép.

Cơ chế tín dụng cũng gây nên nợ quá hạn. Một cơ chế tín dụng thích hợp với từng loại hình doanh nghiệp trong từng lĩnh vực ngành nghề sẽ làm giảm nợ quá hạn. Cơ chế tín dụng phải phù hợp với đặc điểm sản xuất của các đơn vị có nhu cầu vốn thường xuyên sẽ tránh được ứ đọng hay nợ quá hạn.

Cơ cấu lại các khoản nợ bằng cách phân tích thực trạng các món nợ quá hạn, nợ tiềm ẩn rủi ro và các khoản nợ đã được xử lý rủi ro để đánh giá khả năng thu hồi nợ. Ngân hàng cần phải kiểm tra thường xuyên các loại tài sản đảm bảo, thực trạng tài sản đảm bảo và tài sản thế chấp để có phương án xử lý và thu hồi nợ. Việc cơ cấu phải dựa trên tính khả thi các dự án, phương án kinh doanh của

doanh nghiệp. Đối với các dự án có tính khả thi cao, ngân hàng có thể giãn nợ, gia hạn nợ cho doanh nghiệp.

Hiện nay, do công tác thẩm định tài sản đảm bảo còn lỏng lẻo, lơ là, không đánh giá được chính xác giá trị thật của tài sản làm hành hưởng đến công tác thu hồi nợ của ngân hàng khi phát mại tài sản đảm bảo không bù đắp được nợ xấu làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bởi vậy, ngân hàng cũng cần phải nâng cao trách nhiệm, ý thức trong việc thẩm định tài sản đảm bảo, tài sản thế chấp của khách hàng vay vốn.

➤ ***Thường xuyên thanh tra, kiểm soát hoạt động tín dụng***

Dư nợ tại ngân hàng khá lớn nên việc quản lý, phát hiện được các hoạt động sử dụng vốn sai mục đích, làm ăn không hiệu, xử lý thu hồi nợ cho ngân hàng còn tồn tại nhiều khuyết điểm. Để giải quyết vấn đề này ngân hàng Quân đội chi nhánh Bắc Hải cần phải quan tâm hơn nữa đến công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm tránh rủi ro, tăng cao hiệu quả tín dụng. Công tác thanh tra, kiểm soát không chỉ đơn thuần là kiểm tra khách hàng mà còn quan trọng ở chỗ phải kiểm tra, thanh lọc những cán bộ tín dụng yếu kém, tiêu cực, gây thất thoát tài sản và làm mất uy tín của Ngân hàng. Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức tự kiểm tra để đảm bảo quá trình thực hiện đúng quy trình, thủ tục và các quy định nhằm đảm bảo an toàn vốn và bảo vệ quyền lợi của ngân hàng.

➤ ***Tăng cường giám sát sau khi vay***

Đây là công việc khó khăn của MB Bắc Hải nói riêng và các NHTM nói chung thường là chưa thực hiện một cách chặt chẽ và có hiệu quả. Do đó, các biện pháp mà MB Bắc Hải cần thực hiện:

- Ngay sau khi giải ngân hoặc sau 5-10 ngày kể từ ngày giải ngân CBTD định kỳ đến khách hàng vay vốn để kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay xem có đúng hay không. Kiểm tra mục đích vay vốn bằng cách kiểm tra hàng hoá lưu kho, máy móc thiết bị tại công ty, khối lượng thi công xây dựng cơ bản; kiểm tra các hoá đơn chứng từ xuất khẩu, hoá đơn bán hàng, phiếu xuất kho, phiếu thu, phiếu chi...
- CBTD cần quan tâm và theo dõi dòng tiền của khách hàng vay vốn (đặc biệt là thanh toán chuyển khoản về tài khoản của khách hàng tại Chi nhánh) để đảm bảo khả năng trả nợ cho MB Bắc Hải.

- MB Bắc Hải yêu cầu doanh nghiệp định kỳ nộp các báo cáo hàng tháng, cuối quý, cuối năm... các loại báo cáo đã được kiểm toán thì càng tốt như vậy sẽ giảm khối lượng rất lớn cho CBTD. Trong báo cáo tài chính CBTD cần phải đặc biệt chú ý từ những khoản mục có sự nhạy cảm như khoản: nợ phải trả, hàng tồn kho, các khoản phải thu...
- Trong quá trình cho vay, định kỳ MB Bắc Hải cần phải định giá lại tài sản đảm bảo. Nếu giá trị tài sản đảm bảo giảm giá thì phải yêu cầu khách hàng bổ sung sao cho giá trị tài sản đảm bảo tăng phù hợp với giá trị khoản vay. Điều này cần phải quy định rõ trong hợp đồng tín dụng.
- Trong trường hợp doanh nghiệp gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh, CBTD có thể là những chuyên gia tư vấn miễn phí cho khách hàng trong việc khắc phục một số những khó khăn, đưa doanh nghiệp trở lại hoạt động sản xuất một cách bình thường.
- CBTD thường xuyên đánh giá, phân tích và dự báo về khách hàng, ngành nghề/lĩnh vực kinh doanh của khách hàng. CBTD đưa ra những biện pháp hạn chế rủi ro nếu có những sự thay đổi bất lợi về khách hàng, ngành nghề/lĩnh vực kinh doanh của khách hàng.

3.2.3. Nhóm các giải pháp khác

➤ *Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng*

Để hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng thì việc chú trọng nâng cao năng lực và trách nhiệm cũng như hạn chế rủi ro đạo đức của cán bộ làm công tác tín dụng là vô cùng quan trọng. MB Bắc Hải cần quan tâm những công tác sau:

Thứ nhất là cần tiêu chuẩn hoá cán bộ làm công tác tín dụng

- Những cán bộ được chọn làm nghiệp vụ phải là những người có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp cao, trung thực, có trách nhiệm và tâm huyết với ngân hàng.
- CBTD phải có năng lực chuyên môn vững vàng, được đào tạo bồi dưỡng chu đáo về kiến thức chuyên môn, am hiểu thị trường, pháp luật, chuyên môn hoá trong thẩm định từng ngành, nghề và từng đối tượng khách hàng
- Riêng đối với CBTD quản lý một số khách hàng ở xa hoặc địa điểm thực

hiện phương án, dự án vay vốn ở các vùng sâu vùng xa thì CBTD phải là người năng động, có khả năng đi lại giám sát hoạt động kinh doanh của khách hàng vay vốn.

- Cần kiên quyết loại bỏ các cán bộ yếu về tư cách đạo đức, không trung thực và chuyển chuyên CBTD sang bộ phận công tác khác nếu thiếu kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ.

Đội ngũ CBTD của MB Bắc Hải phải nắm vững các kỹ năng:

- Kỹ năng phục vụ khách hàng: đòi hỏi CBTD có những kỹ năng và kiến thức nhất định về marketing để thu hút khách hàng và phục vụ khách hàng. CBTD phải nắm vững nghiệp vụ tín dụng và hiểu biết nghiệp vụ Ngân hàng khác để khi tiếp xúc trực tiếp khách hàng có khả năng thu hút và mở rộng cho vay.
- Kỹ năng khai thác thông tin: CBTD phải có cách thu thập và khai thác thông tin có ích, đồng thời phải giữ thông tin để bảo vệ quyền lợi trước hết là Ngân hàng sau đó là khách hàng của mình, khắc phục một phần tình trạng thông tin mất cân xứng giữa Ngân hàng và khách hàng nhằm mở rộng cho vay đồng thời hạn chế được rủi ro.
- Kỹ năng đàm phán khách hàng: CBTD phải biết cách đàm phán thương lượng với khách hàng về các vấn đề có liên quan tới việc tuân thủ các điều khoản trong chế độ, thể lệ cho vay nhằm bảo vệ quyền lợi cho ngân hàng.
- Kỹ năng phân tích: đòi hỏi CBTD có khả năng từ những thông tin, số liệu đã thu thập được qua phân tích phát hiện và khai thác các khía cạnh khác nhau của nó để phục vụ công tác cho vay.
- Kỹ năng tổng hợp: Trên tất cả các dữ liệu đã thu thập được CBTD phải có khả năng tổng hợp được điểm mạnh, điểm yếu của khách hàng đồng thời nêu được quan điểm của mình trên từng điểm đó. Đây là khả năng hết sức quan trọng đối với CBTD, không phải ai cũng có khả năng này.
- Kỹ năng suy diễn: Trên những nhận định về khách hàng hiện tại, bằng phương pháp suy diễn trên cơ sở khoa học, CBTD đưa ra những nhận định trong tương lai. Kỹ năng này giúp cho CBTD mở rộng hay thu hẹp cho vay đối với khách hàng của mình đang quản lý cho phù hợp từng thời kỳ.

Công tác chuẩn hoá cán bộ làm công tác tín dụng đòi hỏi MB Bắc Hải cần quan tâm thực hiện ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ làm công tác tín dụng và trong quá trình làm công tác tín dụng.

Thứ hai là chính sách đào tạo, bồi dưỡng CBTD

MB Bắc Hải cần chủ động hơn trong việc tự đào tạo trong lĩnh vực tín dụng đối với CBTD mà không cần thiết phải bị động trông chờ ở Hội sở tổ chức. Việc đào tạo CBTD chú trọng và tập trung nhiều hơn vào các kiến thức, kỹ năng thực tế công việc, do đó cần phải chủ động tổ chức nhiều hơn các buổi tự đào tạo dưới hình thức Hội thảo hay phổ biến văn bản tại chỗ nhằm phổ biến và trao đổi được nhiều hơn những kinh nghiệm thiết thực trong hoạt động tín dụng thường ngày và làm rõ hơn các kiến thức về pháp luật phát sinh nhằm vận dụng nhanh chóng vào hoạt động tín dụng của chi nhánh. Không chỉ đào tạo mang tính nội bộ như vậy, có thể mời những người có kinh nghiệm chuyên sâu từ các Ngân hàng khác sang trao đổi kinh nghiệm và có thể mời các chuyên gia trong các lĩnh vực kỹ thuật liên quan đến thẩm định tín dụng để phổ biến kiến thức về ngành, chuyên môn (như đóng tàu, xây dựng..) bổ sung cho CBTD nhằm tiếp cận các khách hàng, phương án, dự án nhanh chóng, đảm bảo tốt khả năng thẩm định cũng như hạn chế được rủi ro do không nắm vững về lĩnh vực mình thẩm định.

Thứ ba là chính sách khuyến khích vật chất đối với CBTD

Căn cứ vào kết quả công tác của CBTD để có chính sách đãi ngộ, đối xử công bằng: đối với cán bộ có thành tích xuất sắc, cần biểu dương, khen thưởng cả về vật chất lẫn tinh thần tương xứng với kết quả họ mang lại, kể cả việc nâng lương trước hạn hoặc đề bạt lên đảm nhiệm ở vị trí cao hơn, đối với cán bộ có sai phạm, tùy theo tính chất, mức độ mà có thể giáo dục, thuyết phục hoặc phải xử lý kỷ luật. Có như vậy, không những kỷ cương trong hoạt động tín dụng sẽ ngày càng nâng cao mà chất lượng tín dụng chắc chắn sẽ được cải thiện đáng kể.

➤ ***Nâng cao khả năng thu thập thông tin khách hàng***

Thông tin là điều kiện cơ bản quyết định kết quả của công tác thẩm định và quyết định một khoản cho vay, giảm bớt những tổn thất trong rủi ro tín dụng.

Chính vì vậy, MB Bắc Hải thu thập, lựa chọn và xử lý thông tin về khách hàng kịp thời, chính xác và đầy đủ. Các giải pháp cần thực hiện như sau:

- Thực hiện tốt các quy định của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) về công tác thông tin tín dụng (CIC) trên cả hai góc độ.
- + Cung cấp đầy đủ kịp thời cho bộ phận CIC của NHNN các thông tin tín dụng về khách hàng có quan hệ tín dụng. Bao gồm cả thông tin về hồ sơ khách hàng mới đặt quan hệ tín dụng, thông tin trong quá trình cấp tín dụng Ngân hàng, thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng theo định kỳ hay đột xuất.
- + Khai thác sử dụng một cách có hiệu quả, thường xuyên dùng nguồn thông tin từ CIC của NHNN để phục vụ công tác tín dụng đối với khách hàng có quan hệ với Ngân hàng, đặc biệt cần xem xét kỹ thông tin về doanh nghiệp mới đặt quan hệ tín dụng, các khách hàng ngoài quốc doanh.

- CBTD là người thường xuyên tiếp cận khách hàng.

Nắm bắt các thông tin về khách hàng từ khâu nghiên cứu thị trường, nghiên cứu khách hàng chủ yếu đến việc điều tra, thẩm định dự án xin vay, nắm bắt các thông tin trong quá trình sử dụng vốn vay, tiêu thụ sản phẩm, nguồn trả nợ. Có thể tiến hành phỏng vấn trực tiếp với khách hàng, điều tra tại nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng thông qua các thông tin chéo (khách hàng của khách hàng), các cơ quan quản lý (Sở, cơ quan thuế...) và các thông tin đại chúng thậm chí cả đối thủ cạnh tranh của khách hàng. Các thông tin thu thập được khi báo cáo cán bộ lãnh đạo cần lập thành văn bản theo mẫu quy định của MB Bắc Hải để lãnh đạo có thể nắm bắt dễ dàng và tiện cho việc theo dõi.

- Thường xuyên tiến hành phân tích tài chính của khách hàng
- + Thông qua các báo cáo định kỳ, đột xuất mà khách hàng phải gửi theo quy định của Ngân hàng hoặc CBTD kiểm tra tình hình tài chính tại đơn vị, lấy số liệu phản ánh trung thực để đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, phát hiện những điểm mạnh và điểm yếu. Đặc biệt là những nguy cơ phá sản, mất khả năng thanh toán, khó trả nợ vốn vay Ngân hàng. Có thể tham khảo từ các báo cáo của các Công ty kiểm toán (nếu có), báo cáo duyệt

quyết toán hàng năm của cơ quan tài chính, cơ quan chủ quản, tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước...

+ Những báo cáo tín dụng được lập (theo quy định) từ các phòng nghiệp vụ, ngoài việc gửi cho Phòng quản lý tín dụng để nghiên cứu, chỉ đạo kịp thời, đúng hướng song điều quan trọng là những thông tin số liệu thu thập được không chỉ để báo cáo mà phải căn cứ vào đó để làm cơ sở để Ngân hàng có thể đưa ra một số hành động khẩn cấp nếu xét thấy cần thiết, nguy cơ mất vốn tín dụng không được hoàn trả, bị đe dọa.

➤ ***Đẩy mạnh hoạt động marketing***

Hoạt động marketing trong ngân hàng có vai trò cũng rất quan trọng, hoạt động marketing là cầu nối để gắn kết ngân hàng với thị trường và khách hàng, hơn nữa còn tạo ra vị thế cạnh tranh cho ngân hàng so với các ngân hàng khác. Bởi vậy ngân hàng MB Bắc Hải cần phải đẩy mạnh hoạt động marketing bằng các biện pháp sau:

- Ngân hàng nên có những ưu đãi về lãi suất, cách thức vay vốn cho các khách hàng truyền thống và các khách hàng có nhu cầu vay vốn mới đặc biệt là các khách hàng có khả năng tài chính lành mạnh, dự án phương án kinh doanh có tính khả thi cao.
- Rút gọn quy trình cho vay đối với các khách hàng truyền thống trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc an toàn để đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách nhanh nhất.
- Nhiệt tình hướng dẫn khách hàng về các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, tạo cho khách hàng cảm giác thoải mái, an tâm khi làm việc với ngân hàng.
- Mở rộng các chương trình tặng quà, chăm sóc khách hàng. Tặng quà cho các khách hàng truyền thống, các doanh nghiệp uy tín thường xuyên vay vốn tại ngân hàng, hoặc tổ chức tặng quà cho các khách hàng lần đầu vay vốn tại ngân hàng.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước và Chính phủ

- Nhà nước nên có những chính sách hợp lý để ổn định kinh tế vĩ mô, tạo một môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tốt, từ đó có thể giảm thiểu được nợ quá hạn cho ngân hàng.
- Cần có những chính sách để phát triển thị trường chứng khoán nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng và doanh nghiệp kinh doanh trên thị trường chứng khoán.
- Cần điều chỉnh các quy định, chính sách pháp luật phù hợp với tình hình kinh tế thị trường, xây dựng một hệ thống pháp luật đồng bộ, thống nhất và linh hoạt để tăng hiệu quả kinh doanh của hệ thống ngân hàng và doanh nghiệp.
- Cần điều chỉnh lại luật về quyền sở hữu tài sản để giúp các ngân hàng thuận lợi hơn trong việc thẩm định tài sản đảm bảo trong quá trình hoạt động tín dụng và còn bảo vệ được quyền lợi của ngân hàng.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Ngân hàng Nhà nước cần đẩy mạnh công tác thanh tra kiểm soát đối với các ngân hàng, kiểm soát các hoạt động của Ngân hàng thương mại để hạn chế rủi ro tín dụng có thể xảy ra, tìm ra nguyên nhân để khắc phục các khuyết điểm còn tồn tại. Bên cạnh đó NHNN cần thường xuyên tổ chức các đợt tập huấn, hội thảo về các thông tư quyết định một cách kỹ lưỡng để nâng cao trình độ quản trị tài chính ngân hàng.
- Rà soát, kiểm tra lại các văn bản, quyết định đã đề ra so với tình hình kinh tế vĩ mô để chỉnh sửa và hoàn thiện lại các quy định, quy chế cho phù hợp với sự biến động của kinh tế.
- Thông tin tín dụng cần phải được đảm bảo, thu thập kịp thời, chính xác với tình hình thực tế và kịp thời cung cấp cho các NHTM để phục vụ các quyết định kinh doanh của ngân hàng.
- Hiện nay, các doanh nghiệp, tổ chức tài chính nước ngoài đang hoạt động và phát triển rộng rãi trong nước. NHNN nên chú trọng hỗ trợ, đa dạng

hóa các hoạt động ngoại tệ với lãi suất thấp và các chính sách phù hợp để khuyến khích các tổ chức nước ngoài mở rộng hoạt động.

3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân đội

- Hướng dẫn khách hàng thực hiện quy trình tín dụng chính xác, nhanh chóng. Ngân hàng nên có những văn bản hướng dẫn đầy đủ và chi tiết cho khách hàng về các thủ tục, quy trình thực hiện các giao dịch trên website ngân hàng để khách hàng có thể tìm hiểu thuận tiện hơn.
- Tổ chức các đợt tập huấn thường xuyên, kiểm tra trình độ chuyên môn định kỳ cho nhân viên ngân hàng để nâng cao khả năng xử lý các vấn đề phát sinh một cách linh hoạt.
- Nâng cao công tác chăm sóc khách hàng, quan tâm, đáp ứng các nhu cầu của khách hàng, tiếp tục duy trì quan hệ với các khách hàng truyền thống đồng thời mở rộng quan hệ chủ động tìm kiếm các khách hàng mới.
- Phát triển việc nhận và trả tiền gửi tiết kiệm tại nhà đối với đối tượng khách hàng là những người cao tuổi với phí hợp lý.
- Đa dạng hóa nhiều sản phẩm, dịch vụ tiện ích nhằm thu hút khách hàng vay vốn, gửi tiền và tăng sức cạnh tranh với các ngân hàng khác; phát triển cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại để hỗ trợ nhân viên ngân hàng trong thao tác nghiệp vụ chính xác hơn, tăng độ an toàn cho cả khách hàng và ngân hàng.
- Tăng cường các hoạt động kiểm tra, kiểm soát thường xuyên nội bộ ngân hàng nhằm phát hiện kịp thời các sai phạm, cũng như ngăn ngừa, lành mạnh hóa hoạt động của ngân hàng.
- Chú trọng nâng cao hiệu quả và chất lượng hoạt động tín dụng của từng chi nhánh và của cả ngân hàng.

KẾT LUẬN

Trong xu thế hội nhập và phát triển kinh tế Việt Nam hiện nay, vấn đề nâng cao chất lượng tín dụng luôn là một vấn đề lớn trong nền kinh tế nói chung và với Ngân hàng nói riêng. Tín dụng là hoạt động kinh doanh chủ yếu của mỗi ngân hàng thương mại bởi vậy nó cũng đem lại nguồn lợi nhuận chính cho ngân hàng. Hoạt động tín dụng cũng tác động đến sự phát triển kinh tế trong nước, nó tạo ra mối quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp, giữa ngân hàng và dân cư. Nhờ có hoạt động tín dụng mà doanh nghiệp có vốn để thúc đẩy sản xuất kinh doanh, nhờ có hoạt động tín dụng mà các khách hàng cá nhân có thể đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của mình, nâng cao mức sống. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng thu được một khoản lợi nhuận để tiếp tục đầu tư. Hoạt động tín dụng còn thúc đẩy sự luân chuyển vốn trong nền kinh tế khi ngân hàng tận dụng được nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức và thúc đẩy kinh tế phát triển.

Dư nợ tín dụng của chi nhánh tăng mạnh qua các năm, doanh số thu nợ cũng tăng đều tuy nhiên rủi ro tín dụng của chi nhánh vẫn cao, nợ xấu ở trên mức 3% và hiệu quả sử dụng vốn chưa cao, hiệu suất sử dụng vốn chỉ đạt 60% - 70%. Qua đó, em xin đề xuất các giải pháp như sau:

- (1) Mở rộng quy mô tín dụng.
- (2) Kiểm soát các khoản nợ quá hạn và nợ xấu ở mức thấp nhất thông qua việc thường xuyên thanh tra, kiểm tra hoạt động tín dụng.
- (3) Một số các giải pháp khác như nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng, nâng cao khả năng thu thập thông tin khách hàng.

Với thời gian tìm hiểu nghiên cứu không nhiều, việc sưu tầm tài liệu, kiến thức và trình độ của bản thân còn nhiều hạn chế nên nội dung khóa luận của em không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong các thầy cô giáo đóng góp ý kiến để giúp em hoàn thiện tốt đề tài này.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Đăng Dờn (2009), Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh,
2. Nguyễn Minh Kiều (2009), Tín dụng và Thẩm định tín dụng ngân hàng, NXB Thống kê.
3. Phan Thị Thu Hà (2013), Giáo trình Ngân hàng thương mại, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Ngân hàng MB chi nhánh Bắc Hải, *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012, 2013, 2014.*
5. Ngân hàng MB chi nhánh Bắc Hải, *Báo cáo tài chính năm 2012, 2013, 2014.*
6. Ngân hàng MB chi nhánh Bắc Hải, *Báo cáo tổng kết cuối năm năm 2012, 2013, 2014.*
7. Luật các tổ chức tín dụng (2010) và Thông tư của Ngân hàng Nhà nước số 02/2013/TT-NHNN.
8. Các trang web: www.mbbank.com.vn
www.123doc.org
www.doc.edu.vn