

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Hương

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2015

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT
ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Hương
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2015

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Thu Hường

Mã SV: 1112404023

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng
Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương tín - chi nhánh Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

- Xây dựng cơ sở lí luận về hoạt động cho vay và hiệu quả hoạt động cho vay tại các ngân hàng thương mại hiện nay
- Phân tích thực trạng hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng
- Đưa ra giải pháp và kiến nghị hợp lí nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng

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

Số liệu thu thập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

- Đơn vị thực tập: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng
- Địa chỉ : 62- 64 Tôn Đức Thắng, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Vũ Thị Lành

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 hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương tín - chi nhánh Hải Phòng

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 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 2015

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 30 tháng 6 năm 2015

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Qua bốn năm học tập và rèn luyện tại trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng với thời gian thực tập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng, em đã tích lũy được nhiều hiểu biết cũng như vận dụng được những kiến thức tiếp thu tại trường vào thực tế

Nay bài luận văn tốt nghiệp đã hoàn thành, em xin gửi lời cảm ơn đến Ban giám hiệu và toàn thể các thầy cô giáo trường Đại học Dân lập Hải Phòng, đặc biệt là các thầy cô giáo trong Khoa Quản trị kinh doanh đã truyền đạt cho em những kiến thức vô cùng quý giá. Em xin cảm ơn cô Vũ Thị Lành đã tận tình hướng dẫn em trong suốt thời gian làm luận văn tốt nghiệp.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Ban Giám đốc, Trưởng phòng giao dịch Thủy Nguyên cùng các anh chị nhân viên Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được tiếp xúc thực tế và cung cấp tài liệu cần thiết để em hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp này.

Cuối cùng em xin kính chúc tất cả quý thầy cô Khoa Quản trị kinh và cô Vũ Thị Lành sức khỏe, gặt hái được nhiều thành công trong công tác giảng dạy

Kính chúc Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín ngày càng mở rộng và phát triển thịnh vượng hơn nữa.

Em xin chân thành cảm ơn!!!

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	11
CHƯƠNG 1 .CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA	3
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	3
1. Khái quát về NHTM	3
1.1. Khái niệm NHTM.....	3
1.2. Chức năng, vai trò của NHTM trong nền kinh tế thị trường.....	4
1.2.1. Chức năng của NHTM trong nền kinh tế thị trường	4
1.2.2. Vai trò của NHTM trong nền kinh tế thị trường	5
1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của NHTM	6
1.3.1. Hoạt động huy động vốn	6
1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn	7
1.3.3. Hoạt động khác.....	8
2. Nghiệp vụ cho vay của NHTM.....	9
2.1. Khái niệm.....	9
2.2. Đặc điểm của cho vay.....	9
2.3. Các hình thức cho vay	10
2.4. Vai trò của hoạt động cho vay	14
2.5. Quy trình cho vay	16
3. Hiệu quả cho vay của tín dụng ngân hàng	18
3.1. Khái niệm hiệu quả cho vay.....	18
3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay.....	19
3.2.1. Về mặt định lượng.....	19
3.2.2. Về mặt định tính.....	23
3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay của NHTM	24

3.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng	24
3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng	25
3.3.3. Nhân tố ngoài ngân hàng.....	26
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHO VAY VÀ HIỆU QUẢ CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG...	27
1. Tổng quan về ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín- chi nhánh Hải Phòng	27
1.1. Tổng quan Sacombank chi nhánh Hải Phòng	27
1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	27
1.1.2. Thành tích đạt được.....	28
1.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận:.....	30
2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank Hải Phòng	33
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh 2012-1014.....	33
2.2.1. Hoạt động huy động vốn.....	34
2.2.2. Hoạt động tín dụng.....	41
3.Thực trạng hoạt động cho vay tại chi nhánh	43
3.1. Thuận lợi và khó khăn chính.....	43
3.1.1. Thuận lợi	43
3.1.2. Khó khăn:	44
3.2. Quy mô tín dụng	44
3.2.1. Quy mô và tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay	44
3.2.2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay	48
3.2.3.Tỷ lệ doanh số cho vay /vốn huy động	49
4.Tình hình thu nợ	51
4.1. Tỷ lệ thu lãi	51
4.2.Tình hình nợ xấu	53
4.3. Vòng quay vốn tín dụng.....	55

4.4. Nợ quá hạn	55
4.5. Một số chỉ tiêu định tính	56
5.Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh Sacombank Hải Phòng.....	58
5.1.Những kết quả đạt được	58
5.2. Những tồn tại và nguyên nhân	59
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	61
1.Phương hướngvà mục tiêu hoạt động cho vay tại chi nhánh 2015-2017.....	61
2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay	62
2.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay	62
2.2. Tăng cường công tác quản lí nợ và giải quyết nợ xấu	63
2.3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	65
3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	66
3.1. Đối với Sacombank hội sở.....	66
3.2. Đối với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN).....	68
3.3 . Đối với Nhà Nước	69

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1. Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng 2012-2014	33
Bảng 2. Huy động vốn theo kì hạn giai đoạn 2012 – 2014.....	35
Bảng 3. Tình hình huy động vốn theo loại tiền giai đoạn 2012-2014.....	39
Bảng 4. Tình hình cho vay tại chi nhánh giai đoạn 2012-2014.....	41
Bảng 5 . Doanh số cho vay của chi nhánh giai đoạn 2012-2014.....	44
Bảng 6 . Cơ cấu cho vay theo loại tiền của chi nhánh giai đoạn 2012-2014.....	46
Bảng 7. Dư nợ cho vay theo mục đích sử dụng vốn vay.....	47
Bảng 8: Tỷ lệ doanh số cho vay /vốn huy động giai đoạn 2012-2014.....	48
Bảng 9 . Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động giai đoạn 2012-2014.....	49
Bảng 10 . Tỷ lệ thu lãi giai đoạn 2012-2014.....	50
Bảng 11 . Phân loại nhóm nợ 2012-2014.....	51
Bảng 12 . Vòng quay vốn tín dụng giai đoạn 2012-2014.....	53
Bảng 13 . Tỷ lệ nợ quá hạn giai đoạn 2012-2014.....	54
Bảng 14 . Diễn biến khách đến giao dịch tại Sacombank chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2012-2014.....	56

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
TKTG	Tài khoản tiền gửi
KH	Khách hàng
NH	Ngân hàng
TCTD	Tổ chức tín dụng
SXKD	Sản xuất kinh doanh
NSNN	Ngân sách nhà nước
TSTC	Tài sản thế chấp
TSDB	Tài sản đảm bảo
DSCV	Doanh số cho vay
PGD	Phòng giao dịch

LỜI MỞ ĐẦU

Ngân hàng là một trong những mắt xích vô cùng quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Cùng với ngành kinh tế khác, ngân hàng có nhiệm vụ tham gia bình ổn thị trường tiền tệ, kiềm chế và đẩy lùi lạm phát, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giúp đỡ các nhà đầu tư, phát triển thị trường vốn, thị trường ngoại hối, tham gia thanh toán và hỗ trợ thanh toán... Vì vậy, muốn có một nền kinh tế ổn định và phát triển thì đòi hỏi bản thân hệ thống ngân hàng cũng phải ổn định và phát triển

Trong hoạt động ngân hàng thì hoạt động cho vay là hoạt động quan trọng, quyết định mọi hoạt động kinh tế của nền kinh tế quốc dân, là nguồn sinh lợi chủ yếu, quyết định sự tồn tại, phát triển của ngân hàng, tuy nhiên hoạt động này chứa nhiều rủi ro

Trước tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, để hoạt động của Ngân hàng thương mại có hiệu quả và giảm thiểu rủi ro thì trước tiên là phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay

Nhận thức được tính cấp thiết của vấn đề này, xuất phát từ thực tiễn hoạt động cho vay trên địa bàn, qua quá trình nghiên cứu, học tập, thực tập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng, được sự giúp đỡ của nhân viên ngân hàng cùng sự hướng dẫn nhiệt tình của giáo viên hướng dẫn, em đã mạnh dạn chọn đề tài: “ **Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng**” cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận gồm 3 chương :

Chương 1 : *Cơ sở lý luận về Ngân hàng thương mại và hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại*

Chương 2: *Thực trạng cho vay và hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng*

Chương 3 : Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh Hải Phòng

Là một sinh viên thực tập với hiểu biết có hạn, thiếu kinh nghiệm thực tế, kiến thức chuyên môn còn hạn chế cùng với thời gian thực tập, nên nội dung bài khóa luận chắc chắn không tránh khỏi sai sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo cũng như cán bộ nhân viên Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng để đề tài được hoàn thiện hơn

CHƯƠNG 1 .CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. Khái quát về NHTM

1.1. Khái niệm NHTM

Ngân hàng thương mại đã hình thành tồn tại và phát triển hàng trăm năm gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hoá. Sự phát triển hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá, ngược lại kinh tế hàng hoá phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất là nền kinh tế thị trường thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được. Thông qua hoạt động tín dụng thì ngân hàng thương mại tạo lợi ích cho người gửi tiền, người vay tiền và cho cả ngân hàng thông qua chênh lệch lại suất mà thu được lợi nhuận cho ngân hàng.

Cho đến thời điểm hiện nay có rất nhiều khái niệm về NHTM:

- Ở Mỹ: Ngân hàng thương mại là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.
- Đạo luật ngân hàng của Pháp (1941) cũng đã định nghĩa: "Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính".
- Ở Việt Nam, Định nghĩa Ngân hàng thương mại: Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền kí gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán

Từ những nhận định trên có thể thấy NHTM là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ

bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, NHTM còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của xã hội.

1.2. Chức năng, vai trò của NHTM trong nền kinh tế thị trường

1.2.1. Chức năng của NHTM trong nền kinh tế thị trường

Hiện nay NHTM có rất nhiều chức năng nhưng chủ yếu có 3 chức năng sau đây

- **Chức năng trung gian tín dụng**

Chức năng trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Khi thực hiện chức năng trung gian tín dụng, NHTM đóng vai trò là cầu nối giữa người thừa vốn và người có nhu cầu về vốn. Với chức năng này, ngân hàng thương mại vừa đóng vai trò là người đi vay, vừa đóng vai trò là người cho vay và hưởng lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa lãi suất nhận gửi và lãi suất cho vay và góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia: người gửi tiền và người đi vay... Cho vay luôn là hoạt động quan trọng nhất của ngân hàng thương mại, nó mang đến lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng thương mại.

- **Chức năng trung gian thanh toán**

Ở đây NHTM đóng vai trò là thủ quỹ cho các doanh nghiệp và cá nhân, thực hiện các thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ.

Các NHTM cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán tiện lợi như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Tùy theo nhu cầu, khách hàng có thể chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp. Nhờ đó mà các chủ thể kinh tế không phải giữ tiền trong túi, mang theo tiền để gặp chủ nợ, gặp người phải thanh toán dù ở gần hay xa mà họ có thể sử dụng một phương thức nào đó để thực hiện các khoản thanh toán. Do vậy các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi

phí, thời gian, lại đảm bảo thanh toán an toàn. Chức năng này vô hình trung đã thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế.

- **Chức năng tạo tiền**

Tạo tiền là một chức năng quan trọng, phản ánh rõ bản chất của NHTM. Với mục tiêu là tìm kiếm lợi nhuận như là một yêu cầu chính cho sự tồn tại và phát triển của mình, các NHTM với nghiệp vụ kinh doanh mang tính đặc thù của mình đã vô hình trung thực hiện chức năng tạo tiền cho nền kinh tế.

- Chức năng tạo tiền được thực thi trên cơ sở hai chức năng khác của NHTM là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán. Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay ra lại được khách hàng sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ trong khi số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vẫn được coi là một bộ phận của tiền giao dịch, được họ sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ... Với chức năng này, hệ thống NHTM đã làm tăng tổng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Ngân hàng thương mại tạo tiền phụ thuộc vào tỉ lệ dự trữ bắt buộc của ngân hàng trung ương đã áp dụng đối với nhtm. do vậy ngân hàng trung ương có thể tăng tỉ lệ này khi lượng cung tiền vào nền kinh tế lớn.

1.2.2. Vai trò của NHTM trong nền kinh tế thị trường

Trong nền kinh tế thị trường, vai trò của NHTM được thể hiện như sau

NHTM là công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô trong nền kinh tế

Các NHTM thực hiện chức năng trung gian tài chính của mình thông qua hoạt động tín dụng và thanh toán dưới sự tác động của NHTW, từ đó, NHTM góp phần mở rộng hay thu hẹp quy mô và khối lượng tiền tệ trong lưu thông. Thông qua nguồn tiền gửi tiết kiệm cũng như nguồn tiền nhàn rỗi từ dân cư, các NHTM tập hợp và phân chia vốn của thị trường, thu hút vốn nước ngoài để phát triển kinh tế, đồng thời không ngừng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng sản xuất, tạo công ăn việc làm cho người lao động, góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển

NHTM là trung gian dẫn vốn

Vốn được tạo ra từ quá tình tiết kiệm và tích lũy của mỗi cá nhân, tập thể, doanh nghiệp, nhà nước. Vì vậy phải có sự chi tiêu hợp lý bên cạnh việc đẩy mạnh tăng thu nhập quốc dân. Để thực hiện được thì cần đẩy mạnh quy mô kinh tế cả về chiều sâu và rộng, khi nền kinh tế phát triển sẽ tạo ra lượng vốn lớn, tác động tích cực đến hoạt động của hệ thống ngân hàng. NHTM là trung gian tài chính, là cầu nối đưa nguồn vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu, nếu không có hoạt động của NHTM thì người thừa và thiếu vốn sẽ không gặp nhau, nhờ hoạt động này mà quy mô của doanh nghiệp được mở rộng hơn, trang thiết bị được cải tiến, góp phần ổn định kinh tế thị trường

NHTM là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường

Thị trường hiện nay biến động phức tạp, hoạt động của doanh nghiệp chịu sự tác động không nhỏ những biến động đó, và để đáp ứng được thỏa mãn của thị trường, các doanh nghiệp cần nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hóa, lao động, không ngừng cải tiến máy móc công nghệ, cơ chế quản lý cũng cần hoàn thiện... thực hiện điều này, doanh nghiệp cần lượng vốn không nhỏ để đầu tư, vai trò là cầu nối của ngân hàng lúc này rất quan trọng, hoạt động tín dụng giúp doanh nghiệp giải quyết khó khăn, đứng vững trên thị trường

NHTM là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia và nền tài chính quốc tế

Trong nền kinh tế thị trường như hiện nay, khi các mối quan hệ hàng hóa ngày càng mở rộng, thì nhu cầu giao lưu kinh tế xã hội ngày càng trở lên cần thiết, việc phát triển kinh tế mỗi quốc gia gắn liền với phát triển kinh tế thế giới và là bộ phận cấu thành lên sự phát triển đó. Vì vậy thông qua hoạt động thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối quan hệ tín dụng với NHTM các nước, hệ thống các NHTM trong nước thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế

1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của NHTM

1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Đây là hoạt động cơ bản của NHTM, có vai trò đặc biệt quan trọng quyết định đến hoạt động khác của NHTM, là hoạt động tiền đề có ý nghĩa với bản thân ngân hàng cũng như xã hội. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng được phép sử dụng những công cụ cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động nguồn tiền nhàn rỗi

làm vốn tín dụng cho vay với nền kinh tế, ngân hàng có thể huy động vốn từ các nguồn sau:

- Nhận tiền gửi các cá nhân, tổ chức kinh tế
Đây là nguồn đầu vào chủ yếu của NHTM, các loại tiền gửi mà ngân hàng cung cấp là tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kì hạn, tiền gửi thanh toán không kì hạn
- Phát hành giấy tờ có giá
Các NHTM sử dụng nghiệp vụ này để thu hút khoản vốn có tính dài hạn nhằm đảm bảo khả năng đầu tư của nguồn vốn dài hạn vào nền kinh tế thông qua hình thức như: phát hành trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng...
- Nguồn vốn đi vay
Trong quá trình kinh doanh, đôi khi ngân hàng bị rơi vào tình trạng thiếu hụt vốn tạm thời để có nhu cầu thanh toán chi trả hay vay vốn của khách hàng, NHTM tiến hành tạo vốn bằng việc vay TCTD khác hay NHTW dưới hình thức tái chiết khấu hoặc có đảm bảo
- NHTM còn có thể tận dụng nguồn vốn khác
thông qua việc nhận làm đại lí hay ủy thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, nguồn vốn phát sinh trong quá trình thanh toán giữa các ngân hàng, khoản nợ thuế chưa nộp hay lương chưa trả, tuy nhiên, nguồn vốn này không ổn định và không phải ngân hàng nào cũng có khả năng sử dụng

1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn

Nghiệp vụ cho vay và đầu tư là quan trọng nhất, nó quyết định đến sự tồn tại của ngân hàng

❖ Hoạt động tín dụng

Đây là nghiệp vụ có khả năng sinh lời chính trong hoạt động kinh doanh của NHTM, hoạt động này chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản có của ngân hàng, để quản lý cho vay, các ngân hàng thường phân loại chúng theo tiêu thức sau:

Cho vay: Cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ đời sống. Cho vay trung hạn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống

Bảo lãnh: NHTM được bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đấu thầu và các hình thức bảo lãnh ngân hàng khác bằng uy tín và khả năng tài chính của mình đối với người nhận bảo lãnh. Mức bảo lãnh đối với 1 khách hàng và tổng mức bảo lãnh không được quá tỷ lệ so với vốn tự có của NHTM

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

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

❖ Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

NHTM được mở tài khoản cho khách hàng trong và ngoài nước; để thực hiện thanh toán giữa các ngân hàng với nhau thông qua NHNN, NHTM phải mở tài khoản tiền gửi tại NHNN nơi NHTM đặt trụ sở chính và duy trì tiền gửi dự trữ bắt buộc theo quy định. Chi nhánh của NHTM được mở tài khoản tiền gửi tại chi nhánh NHNN tỉnh, TP nơi đặt trụ sở của chi nhánh. Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ của NHTM bao gồm

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

1.3.3. Hoạt động khác

- Góp vốn và mua cổ phần: dung vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng khác trong nước theo quy định của pháp luật. góp vốn, mua cổ phần và liên doanh với ngân hàng nước ngoài để thành lập Ngân Hàng Liên Doanh
- Tham gia thị trường tiền tệ theo quy định của NHNN thông qua các hình thức mua bán các công cụ của thị trường tiền tệ
- Kinh doanh ngoại hối: trực tiếp kinh doanh hoặc thành lập công ty trực thuộc để kinh doanh ngoại hối và vàng trên thị trường trong nước và quốc tế
- Ủy thác và nhận ủy thác làm đại lý trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kể cả quản lý tài sản, vốn đầu tư của tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước theo hợp đồng ủy thác, đại lý
- Cung ứng dịch vụ bảo hiểm, thành lập công ty trực thuộc hoặc liên doanh để kinh doanh bảo hiểm theo quy định Pháp luật
- Tư vấn tài chính, tiền tệ cho khách hàng dưới hình thức tư vấn trực tiếp hoặc thành lập công ty tư vấn trực thuộc ngân hàng
- Bảo quản vật quý giá, giấy tờ có giá trị, cho thuê tủ két, cầm đồ và các dịch vụ khác có liên quan theo quy định của Pháp luật

2. Nghiệp vụ cho vay của NHTM

2.1. Khái niệm

Cho vay, còn gọi là tín dụng, là việc một bên (bên cho vay) cung cấp nguồn tài chính cho đối tượng khác (bên đi vay) trong đó bên đi vay sẽ hoàn trả tài chính cho bên cho vay trong một thời hạn thỏa thuận và thường kèm theo lãi suất. Do hoạt động này làm phát sinh một khoản nợ nên bên cho vay còn gọi là *chủ nợ*, bên đi vay gọi là *con nợ*. Do đó, Tín dụng phản ánh mối quan hệ giữa hai bên - Một bên là người cho vay, và một bên là người đi vay. Quan hệ giữa hai bên ràng buộc bởi cơ chế tín dụng, thỏa thuận thời gian cho vay, lãi suất phải trả,...

Thực chất, tín dụng là biểu hiện mối quan hệ kinh tế gắn liền với quá trình tạo lập và sử dụng quỹ tín dụng nhằm mục đích thỏa mãn nhu cầu vốn tạm thời cho quá trình tái sản xuất và đời sống, theo nguyên tắc hoàn trả.

2.2. Đặc điểm của cho vay

- Cho vay dựa trên lòng tin với khách hàng, ngân hàng chỉ cho vay khi có lòng tin vào khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ vay đúng hạn
- Cho vay là sự chuyển nhượng tài sản có thời hạn, ngân hàng là trung gian tài chính “đi vay để cho vay” nên mọi khoản vay của ngân hàng đều phải có thời hạn, đảm bảo hoàn trả vốn huy động của ngân hàng
- Cho vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả lãi và gốc vay, giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay nghĩa là trả cả gốc và lãi, lãi này chính là chính là giá của quyền sử dụng vốn vay, lãi này luôn dương thì mới bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng, phản ánh bản chất hoạt động kinh doanh của ngân hàng
- Cho vay là hoạt động tiềm ẩn rủi ro cao cho ngân hàng, việc thu hồi tín dụng không những phụ thuộc vào bản thân khách hàng mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động như giá cả, lãi suất, tỷ giá, lạm phát, thiên tai... dẫn đến khả năng trả nợ kém, làm ngân hàng gặp rủi ro tín dụng
- Cho vay phải trên cơ sở cam kết hoàn trả vô điều kiện, quá trình xin vay và xcho vay diễn ra trên cơ sở căn cứ pháp lý chặt chẽ như hợp đồng tín dụng, khế ước vay, hợp đồng đảm bảo tiền vay, bảo lãnh... trong đó bên đi vay cam kết hoàn trả tiền vay vô điều kiện

2.3. Các hình thức cho vay

a. Phân loại theo thời gian

Việc phân loại theo thời hạn cho vay có ý nghĩa mật thiết đến tính an toàn và tính sinh lời của khoản vay cũng như khả năng hoàn trả của khách hàng. Thời hạn của khoản vay còn ảnh hưởng đến kế hoạch vốn của ngân hàng, qua đó ảnh hưởng tới lập kế hoạch kinh doanh và khả năng thực hiện các khoản cho vay đến khác khách hàng. Theo thời hạn, các khoản vay được chia làm 3 loại :

- Cho vay ngắn hạn: là hình thức cho vay có thời hạn dưới 1 năm, dùng để bổ sung thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của doanh nghiệp, phục vụ nhu cầu chi tiêu của cá nhân.

- Cho vay trung hạn: Là hình thức cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm, được cấp để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới khoa học kỹ thuật, mở rộng sản xuất và xây dựng công trình kỹ thuật nhỏ, có thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- Cho vay dài hạn: Là hình thức cho vay có thời hạn trên 5 năm, dùng để cấp cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn với thời hạn sử dụng lâu dài
Thường thì cho vay trung dài hạn để đầu tư hình thành vốn cố định và phần vốn tối thiểu cho hoạt động sản xuất.

b. Phân loại theo mức độ tín nhiệm

- Cho vay có đảm bảo: là loại cho vay có cầm giữ các vật thế chấp cụ thể nào đó, vật thế chấp là các loại tài sản như bất động sản, biên nhận kí gửi hàng hóa, các khoản phải thu, nhà máy và trang thiết bị, vận đơn có thể chuyển hóa được, cổ phiếu công ty và trái khoán, và những tài sản với điều kiện là bán được. Cho vay có đảm bảo nhằm mục đích hạn chế rủi ro mất mát của ngân hàng trong trường hợp người vay không muốn hoặc không thể trả được nợ, tạo tâm lý yên tâm cho ngân hàng và người vay sẽ có ý thức trả nợ.
- Cho vay tín chấp: là loại cho vay dựa trên uy tín của người vay, tình hình tài chính của người vay, lợi tức thu được trong tương lai, quan hệ trước đây giữa khách hàng và ngân hàng... Ở Việt Nam hiện nay loại hình cho vay này vẫn chủ yếu là cho vay Chính Phủ và các doanh nghiệp Nhà nước

c. Phân loại theo xuất xứ

- Cho vay trực tiếp: là hình thức ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu vay vốn, đồng thời khách hàng hoàn trả nợ vay trực tiếp cho ngân hàng. Ưu điểm của hình thức tài trợ này là: rất linh hoạt vì có sự đàm phán trực tiếp giữa ngân hàng và khách hàng, quyết định cho vay hay không hoàn toàn do ngân hàng quyết định, ngoài ra ngân hàng có thể sử dụng triệt để trình độ kiến thức kinh nghiệm của cán bộ tín dụng. Hơn

nữa, khi khách hàng quan hệ trực tiếp với ngân hàng, có nhiều khả năng họ sẽ sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng như mở tài khoản tiền gửi tiết kiệm, dịch vụ chuyển tiền...và như vậy quyền lợi của cả hai phía ngân hàng và khách hàng đều được thỏa mãn trên cơ sở thỏa thuận trực tiếp của cả hai bên.

- Cho vay gián tiếp: là hình thức ngân hàng cấp tín dụng qua một trung gian ủy thác. Đối với các khách hàng cá nhân, trung gian ủy thác có thể là nhà bán lẻ hàng hóa, dịch vụ. Theo hình thức này ngân hàng sẽ ký kết hợp đồng với chính nhà cung cấp, thực ra là mua những khoản nợ, để trên cơ sở đó nhà cung cấp sẽ bán chịu hàng hoá cho người tiêu dùng. Hợp đồng ký kết giữa ngân hàng và nhà cung cấp quy định rõ điều kiện bán chịu như: đối tượng khách hàng được bán chịu, loại hàng được bán chịu, số tiền được bán chịu...v.v. Thông qua những điều kiện đó mà nhà cung cấp sẽ thỏa thuận với khách hàng của mình về việc bán chịu hàng hoá.

d. Phân loại theo mục đích cho vay

- Cho vay sản xuất kinh doanh: là loại hình để hỗ trợ khách hàng có nhu cầu về vốn như bổ sung vốn kinh doanh, đầu tư máy móc, thiết bị tài sản,...nhằm mở rộng quy mô và nâng cao năng lực cạnh tranh
- Cho vay tiêu dùng: Là hình thức sử dụng đòn bẩy tài chính từ ngân hàng để vay tiền theo hình thức vay tín chấp, vay thế chấp để sử dụng tiền cho mục đích tiêu dùng cá nhân, gia đình. Gồm vay mua nhà, mua xe, du học, chứng minh năng lực tài chính, tiêu dung bảo toàn, cầm cố chứng từ có giá...
- Cho vay theo dự án đầu tư: ngân hàng cho khách hàng vay vốn để thực hiện dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ,... phục vụ đời sống.

e. Phân loại theo phương thức cho vay

- Cho vay theo hạn mức: là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng thỏa thuận và xác định 1 hạn mức tín dụng và duy trì trong 1 khoảng thời gian nhất định. Trong đó hạn mức tín dụng là mức dư nợ tối đa (số tiền tối đa khách hàng được vay) được duy trì trong một thời gian

nhất định mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận trong hồ sơ tín dụng. Tuy nhiên do các lần vay không tách biệt thành các kì hạn nợ nên ngân hàng khó kiểm soát hiệu quả vay từng lần.

- Cho vay từng lần: là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn, khách hàng và ngân hàng đều phải làm thủ tục vay vốn cần thiết và kí hợp đồng tín dụng. Phương thức cho vay này thường áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên, mỗi món vay được tách biệt nhau thành các hồ sơ tín dụng khác nhau.
- Cho vay thấu chi: là phương thức cho vay mà ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản cho khách hàng chi vượt quá số dư có trên tài khoản vãng lai, tới 1 hạn mức nhất định trong một thời hạn quy định. Như vậy tiền vay được rút trực tiếp từ tài khoản tiền gửi. Lãi tiền vay được tính trên dư nợ thực tế từ tài khoản, khách hàng có thể hoàn trả tiền vay bằng cách gửi tiền vào TKTG. Hình thức này gây rủi ro cao cho Ngân hàng vì không giám sát được khi nào khách hàng rút tiền và sử dụng vào mục đích gì. Để giảm bớt rủi ro, NH phải thực hiện các biện pháp hạn chế, do đó phải luôn lựa chọn khách hàng có khả năng tài chính cao, có uy tín lớn, có kỳ thu nhập đều đặn và kỳ thu nhập ngắn.
- Cho vay hợp vốn: là phương thức cho vay mà một nhóm các TCTD, NH cùng cho vay đối với 1 dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng, trong đó có 1 TCTD làm đầu mối dàn xếp phối hợp với các TCTD khác. Hình thức này thường áp dụng với các dự án cần vay lượng vốn lớn mà 1 NH, TCTD không thể đáp ứng.

f. Phân loại theo phương thức trả nợ

- Cho vay trả góp: là phương thức mà khi vay vốn, NH và KH xác định, thỏa thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kì hạn trong thời gian cho vay. Hình thức này thường mang lại rủi ro cao vì khách hàng thường thế chấp bằng hàng hóa mua trả góp nên lãi suất cho vay trả góp thường cao nhất trong khung lãi suất cho vay của NH.

- Cho vay luân chuyển : Là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển hàng hóa, ngân hàng cho doanh nghiệp vay khi mua hàng và cho doanh nghiệp vay khi bán hàng
- Cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn: là phương thức cho vay mà khách hàng chỉ phải trả gốc và lãi một lần khi đáo hạn

g. Phân loại theo thành phần kinh tế

- Cho vay đối với kinh tế quốc doanh: là hình thức vay vốn của doanh nghiệp nhà nước đối với NH
- Cho vay đối với kinh tế ngoài quốc doanh: là quan hệ kinh tế giữa NH với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh bao gồm: Tổ sản xuất, Hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân và hộ cá thể
- Cho vay cá nhân: là hình thức trong đó cá nhân là người trực tiếp vay vốn để phục vụ bản thân(SXKD hoặc tiêu dùng)

h. Phân loại theo mức độ rủi ro khoản vay

Các NHTM đánh giá mức độ rủi ro của các khoản mục tài sản và phân loại chúng vào nhóm nợ tương ứng

- Khoản vay lành mạnh: khoản vay có khả năng thu hồi cao
- Khoản vay có vấn đề: khoản vay có dấu hiệu như khách hàng chậm tiêu thu, tiến độ thực hiện chậm, khách hàng gặp hạn, trì hoãn nộp báo cáo tài chính
- Nợ có khả năng thu hồi: các khoản nợ đã quá hạn ngắn và khách hàng có kế hoạch khắc phục tốt, có TSDB giá trị lớn...
- Nợ quá hạn khó đòi : nợ quá hạn lâu, khả năng trả nợ kém, TSTC nhỏ...

2.4. Vai trò của hoạt động cho vay

Với chức năng cơ bản là tập trung vốn rồi tiến hành cho vay, hoạt động cho vay là hình ảnh không thể thiếu trong bức tranh kinh tế với đất nước.

a. Đối với nền kinh tế

- Tạo nguồn thu nhập chủ yếu và rất lớn cho NH, đem lại nguồn thu cho NSNN (thông qua thuế thu nhập). Qua đó nhà nước có thêm nguồn lực để thực hiện các mục tiêu ổn định và phát triển kinh tế xã hội cho đất nước.

- Giúp doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu thiếu hụt về vốn, chuyển hướng kinh doanh phù hợp với môi trường cạnh tranh, đẩy mạnh quá trình tái sản xuất mở rộng, góp phần bình quân hóa tỷ suất lợi nhuận trong nền kinh tế quốc dân, ngoài ra, giúp doanh nghiệp không bị gián đoạn trong hoạt động kinh doanh, ổn định việc làm cho người lao động, giải quyết vấn đề xã hội.

- Nâng cao mức sống xã hội dưới các hình thức như cho vay trả góp, hay một số hình thức khác. Dưới hình thức mua trả góp, người tiêu dùng được dùng hàng hóa trước khi thanh toán hết tiền mua hàng, thúc đẩy việc tiêu thụ hàng hóa, thúc đẩy doanh nghiệp sản xuất phát triển.

- Với chức năng trung gian tín dụng, hoạt động cho vay làm cho quá trình sản xuất diễn ra thường xuyên, là đòn bẩy kinh tế quan trọng để ác tổ chức, cá nhân sử dụng vốn hiệu quả, thực hiện tái sản xuất mở rộng, ứng dụng kỹ thuật, nâng cao năng suất hiệu quả kinh tế, góp phần nâng cao đời sống vật chất cho xã hội.

- Với quan hệ quốc tế, đầu tư vốn ra nước ngoài và kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa là hai lĩnh vực hợp tác kinh tế thông dụng và phát triển giữa các nước, góp phần mở rộng mối quan hệ giữa các nước

- Cho vay góp phần điều hòa và lưu thông tiền tệ, thông qua hoạt động cho vay, NH có thể kiểm soát được khối lượng tiền tệ cung ứng trong lưu thông, thực hiện yêu cầu của quy luật lưu thông tiền tệ, NHNN có thể gián tiếp thực hiện thay đổi lượng tiền trong lưu thông bằng chính sách điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc hoặc hạn mức cho vay đối với các ngân hàng thương mại. Qua đó nhà nước có thể thực hiện chính sách tiền tệ của mình đảm bảo sự ổn định và phát triển của đồng tiền cũng như nền kinh tế

- Thông qua chính sách của nhà nước, cho vay sẽ góp phần cơ cấu lại nền kinh tế quốc dân, bằng việc NHTM sẽ thực hiện chính sách về lãi suất, thời hạn cho vay, mức cho vay đối với từng ngành, từng vùng kinh tế... tạo điều kiện thuận lợi nhất để nhà nước thực hiện mục tiêu khác nhau như ưu tiên đầu tư phát triển những vùng, ngành kinh tế trọng điểm, đảm bảo ổn định và phát triển cho đất nước. Mặt

khác góp phần tăng cường chế độ hạch toán của các doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

b. Đối với ngân hàng

- Đây là hoạt động cơ bản của NHTM, là hoạt động chủ yếu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập của ngân

- Thông qua hoạt động cho vay, NH có thể điều hòa vốn, hạn chế rủi ro về vốn, rủi ro thanh khoản... Hoạt động cho vay góp phần củng cố mối quan hệ giữa KH và NH, hỗ trợ nhau cùng phát triển

- Hoạt động cho vay còn góp phần nâng cao vị thế, uy tín của ngân hàng, nâng cao trình độ quản lí, khả năng của cán bộ, nhân viên NH, tạo điều kiện kinh tế phát triển

c. Đối với khách hàng nói chung

- Với sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế, đa số các doanh nghiệp không có đủ nguồn vốn để thực hiện các hoạt động kinh tế của mình, nhu cầu vốn doanh nghiệp rất lớn, hoạt động cho vay của NHTM đáp ứng nhu cầu về vốn cho khách hàng, đảm bảo quy mô vốn vay và tính nhanh chóng của khoản vay. Để cạnh tranh tốt trong môi trường hiện nay, DN cần có sự nhạy bén, nắm bắt mục tiêu thị trường, muốn tiến hành kịp thời SXKD, DN cần có nguồn vốn đủ lớn và ổn định để kịp thời mua các yếu tố đầu vào. Chính vì vậy, hoạt động cho vay của NHTM trở thành đòn bẩy vô cùng hữu hiệu cho hoạt động SXKD và nhu cầu tiêu dùng của khách hàng

2.5. Quy trình cho vay

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

Theo mô hình bán hàng chuyên nghiệp tại ngân hàng đối với nghiệp vụ cấp tín dụng, ở bước này chuyên viên khách hàng thực hiện công tác tìm kiếm và tiếp thị khách hàng, tiếp nhận nhu cầu cấp tín dụng. Sau khi tiếp thị khách hàng thành công, chuyên viên khách hàng hướng dẫn khách hàng hoàn chỉnh hồ sơ vay vốn theo quy định.

Nhập thông tin khách hàng vào bảng theo dõi hồ sơ khách hàng, đồng thời báo cáo lại Trưởng phòng trực tiếp quản lý về hồ sơ khách hàng mà mình đã tiếp nhận để theo dõi, hỗ trợ.

Bước 2: Xác minh, thẩm định.

Ở bước này, chuyên viên khách hàng thực hiện công tác xác minh và thẩm định hồ sơ của khách hàng, làm cơ sở tham mưu cho cấp có thẩm quyền phê duyệt.

Chuyên viên khách hàng thực hiện thẩm định theo các trình tự và nội dung cụ thể như sau:

- Thẩm định về năng lực pháp lý của khách hàng.
- Thẩm định về năng lực hoạt động tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính và uy tín của khách hàng.
- Phân tích khả năng vay trả, nguồn trả, hạn trả.
- Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay.
- Thẩm định về khả năng đáp ứng nguồn vốn, lãi suất, thời hạn cho vay của bản thân ngân hàng

Sau khi thực hiện các tác nghiệp thẩm định theo trình tự trên. Cán bộ tín dụng tiến hành lập tờ trình cho vay thẩm định để thống nhất đưa ra kết luận thẩm định của phòng nghiệp vụ đề xuất các biện pháp xử lý, đề nghị phán quyết tín dụng báo cáo cho lãnh đạo ngân hàng xem xét phê duyệt.

Bước 3: Phê duyệt

Sau khi thống nhất kết luận thẩm định và các ý kiến đề xuất, có ý kiến trưởng phòng nghiệp vụ, cán bộ tín dụng chịu trách nhiệm tập hợp hồ sơ tín dụng, tập hợp và bổ sung ý kiến của một số các bộ phận có liên quan đến bổ sung vào tờ trình (phòng Kế toán, Phòng Nguồn vốn...), trình lãnh đạo xem xét quyết định hoặc xin ý kiến chỉ đạo thực hiện.

Lãnh đạo nghe báo cáo thẩm định, xem xét hồ sơ vay vốn để quyết định hoặc cho ý kiến chỉ đạo thực hiện.

- Phê duyệt đồng ý cho vay
- Phê duyệt cho vay có điều kiện
- Không đồng ý cho vay, yêu cầu trả lời khách hàng

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

Kiểm soát viên tín dụng kiểm tra tính đầy đủ hợp lệ của hồ sơ tín dụng, các điều kiện cấp tín dụng (nếu có); lập hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay; lập thủ tục giải ngân.

Giao dịch viên tín dụng thực hiện các thủ tục giải ngân trên hệ thống/phối hợp với các bộ phận liên quan phát hành thư bảo lãnh, thu phí và theo dõi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh (nếu có).

Thủ quỹ/phụ quỹ thực hiện giải ngân.

Bước 5: Quản lý và thu hồi nợ

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

Bước 6: Tắt toán

Sau khi khách hàng hoàn tất nghĩa vụ thanh toán các khoản dư nợ (bao gồm vốn gốc, lãi và phí phát sinh), chuyên viên khách hàng, kiểm soát viên tín dụng, giao dịch viên, nhân viên quản lý hồ sơ tài sản đảm bảo..tiến hành tắt toán hồ sơ tín dụng của khách hàng.

Bước 7: Lưu hồ sơ

Các bộ phận liên quan lưu trữ hồ sơ phát sinh và kết thúc tại công đoạn của mình. Bộ phận quản lý tín dụng lưu bộ hồ sơ tắt toán tại Chi nhánh trong một năm, sau đó chuyển về kho lưu trữ theo thứ tự lưu quy định.

3. Hiệu quả cho vay của tín dụng ngân hàng

3.1. Khái niệm hiệu quả cho vay

Hiệu quả cho vay là tập hợp các tiêu chí chỉ số sự tăng trưởng bền vững của doanh số cho vay và sự ổn định của dư nợ, với nợ quá hạn và các rủi ro khác ít nhất.

Hay mối quan hệ kết quả đạt được và chi phí bỏ ra gọi là hiệu quả. Hiệu quả cho vay là tập hợp chỉ rõ những lợi ích kinh tế mang lại cho NHTM từ khoản vốn cho vay trong một khoảng thời gian nhất định.

Hiệu quả cho vay được đánh giá là tốt khi NH thu hồi được cả lãi và gốc đúng hạn, hạn chế mức thấp nhất rủi ro có thể xảy ra. Đồng thời phạm vi và mức độ cho vay phải phù hợp với khả năng thực lực theo hướng tích cực của NH và đảm bảo sự cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo nguyên tắc thu hồi đúng hạn cả

gốc và lãi. Theo đó khoản vay mang lại hiệu quả là khoản vay mang lại khả năng sinh lời cao nhất cho NH

3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay

3.2.1. Về mặt định lượng

Hiệu quả hoạt động cho vay có ý nghĩa lớn đến sự tồn tại và phát triển của NHTM. Để có nhìn nhận đúng nhất về hiệu quả cho vay của ngân hàng, ta sử dụng một số chỉ tiêu sau

a. Xét trên góc độ ngân hàng

1. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%)

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

- Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.

- Tỷ lệ này càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

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

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

- Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. (tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi)

- Tỷ lệ càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

3. Tỷ lệ thu lãi (%)

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

- Chỉ tiêu này dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay

- Tỷ lệ càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của NH càng tốt, ngược lại NH đang gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng, chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu (tín dụng đen) trong ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng, và có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai. (Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt)

4. Tỷ lệ Dư nợ/Tổng nguồn vốn (%)

$$\text{Tỷ lệ dư nợ/Tổng nguồn vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

- Dựa vào chỉ tiêu này, so sánh qua các năm để đánh giá mức độ tập trung vốn tín dụng của NH.

- Tỷ lệ càng cao thì khả năng sử dụng vốn càng cao, ngược lại càng thấp thì ngân hàng đang bị trệ vốn, sử dụng vốn bị lãng phí, có thể gây ảnh hưởng đến doanh thu cũng như tỷ lệ thu lãi của ngân hàng.

5. Tỷ lệ Dư nợ/Vốn huy động (%)

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

- Chỉ tiêu này phản ánh NH cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa.
- Tỷ lệ này lớn thể hiện khả năng tranh thủ vốn huy động, nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1 thì ngân hàng chưa thực hiện tốt việc huy động vốn, vốn huy động tham gia vào cho vay ít, khả năng huy động vốn của NH chưa tốt, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả toàn bộ nguồn vốn huy động, gây lãng phí.

6. Hệ số thu nợ (%)

$$\text{Hệ số thu nợ (\%)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

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

7. Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%)

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

- Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của NH.
- Nó chất lượng tín dụng của ngân hàng, đánh giá khả năng thu hồi nợ của các khoản tín dụng đã cho vay, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng, kế hoạch cho vay, đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng.
- Tỷ lệ này càng cao càng tốt

8. Tỷ lệ nợ quá hạn (%)

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

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

9. Tỷ lệ nợ xấu (%)

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

- Bên cạnh chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, người ta còn dùng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng, Tổng nợ xấu của ngân hàng bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ quá hạn chuyển về nợ trong hạn, chính vì vậy chỉ tiêu này cho thấy thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay.
- Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém , và ngược lại.

10. Vòng quay vốn Tín dụng (vòng)

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

Trong đó:

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

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

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

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

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

12. Số khách hàng được vay vốn:

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

b. Xét trên góc độ khách hàng

Đối với khách hàng, khoản vay tốt được biểu hiện qua:

- Doanh thu tăng từ dự án sử dụng vốn vay
- Lợi nhuận tăng từ dự án
- Lao động tăng từ dự án

Như vậy khoản vay tốt với ngân hàng cũng chính là tốt với doanh nghiệp. Doanh nghiệp làm ăn có lãi mới tiếp tục đầu tư vào dự án mới, mới tiếp tục sinh lời.

3.2.2. Về mặt định tính

Trong quá trình đánh giá chất lượng khoản vay, ngoài những chỉ tiêu có thể lượng hóa được thì còn những yếu tố không thể lượng hóa được, nó được thể hiện

qua quy chế, chế độ, thể lệ tín dụng, qua độ thỏa mãn của khách hàng, độ tín nhiệm của khách hàng với ngân hàng, ví dụ như:

- Nhân viên bảo vệ tốt bụng cùng với bãi gửi xe rộng rãi, thoáng mát, bước đầu làm hài lòng khách hàng đến với ngân hàng
- Có sơ đồ bố trí các phòng ban để khách hàng không mất thời gian tìm kiếm, gây ấn tượng tốt với khách hàng
- Nhân viên hòa đồng, thân thiện, trình độ cao cũng ảnh hưởng tới chất lượng khoản vay
- Uy tín ngân hàng là một yếu tố vô cùng quan trọng trong công tác vay vốn của khách hàng

3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay của NHTM

3.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng

Thứ nhất, chiến lược kinh doanh. Đây là nhân tố đầu tiên ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng. Chiến lược kinh doanh liên quan đến khả năng cạnh tranh thành công trên thị trường. Nó liên quan đến các quyết định chiến lược về lựa chọn sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khách hàng, giành lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ, khai thác và tạo ra các cơ hội mới... Dựa trên cơ sở một chiến lược kinh doanh được xác lập, ngân hàng sẽ chuyển nó thành hành động, lập ra những kế hoạch bộ phận cho từng thời kỳ đảm bảo cho những mục tiêu đã đề ra; đặc biệt có kế hoạch ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả cho vay như: kế hoạch tăng trưởng tín dụng, kế hoạch marketing, chính sách nhân sự...

Thứ hai, các chính sách, quy định của ngân hàng. Đó là chính sách chăm sóc khách hàng trước và sau khi cho vay có chu kỳ đáo hay không; Các quy định về lãi suất và phí tín dụng cao hay thấp, có linh hoạt và phù hợp với thu nhập hiện có của người dân hay không; Các quy định về thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ, tài sản đảm bảo, phương thức giải ngân và thanh toán, thủ tục xin vay vốn có phức tạp hay đơn giản, thời gian thẩm định hồ sơ vay vốn kéo dài bao lâu...

Thứ ba, chất lượng cán bộ tín dụng. Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, tiếp nhận hồ sơ, hướng dẫn khách hàng các thủ tục vay vốn, thực hiện thu thập và xử lý thông tin về khách hàng để đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay, cũng như là người thực hiện giám sát sau khi cho vay và thu

nợ. Do đó, mỗi cán bộ tín dụng phải có trình độ chuyên môn, khả năng nghiệp vụ, khả năng phân tích, đánh giá, có trách nhiệm trong công việc trên cơ sở lựa chọn được những khách hàng có đủ năng lực pháp lý, có đủ năng lực tài chính, có tư cách đạo đức tốt... Nhờ có những cán bộ như vậy, các khoản cho vay diễn ra an toàn và hiệu quả hơn, hoạt động cho vay cũng nhanh chóng và thuận tiện hơn.

Thứ tư, công tác thông tin. Trên cơ sở nguồn thông tin nhận được, ngân hàng thực hiện phân tích tín dụng để đánh giá khả năng hiện tại và tiềm năng của khách hàng về sử dụng vốn, cũng như khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng. Ngân hàng sẽ tìm kiếm những tình huống có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng và tiên lượng khả năng kiểm soát của ngân hàng về các rủi ro đó, dự kiến các biện pháp phòng ngừa và hạn chế thiệt hại có thể xảy ra. Từ đó làm cơ sở để ra quyết định tín dụng, chấp thuận hay không chấp thuận cho vay.

Thứ năm, công nghệ của ngân hàng. Công nghệ hiện đại giúp cho ngân hàng cung cấp dịch vụ hiện đại, phong phú phục vụ nhu cầu ngày càng lớn và đa dạng của khách hàng. Trong khi đó, đặc thù của hoạt động cho vay khách hàng cá nhân là giao dịch với số lượng khách hàng đông và đa dạng, ngân hàng phải thực hiện một số lượng lớn các hợp đồng cho vay. Do đó, hệ thống công nghệ của ngân hàng hiện đại vừa tiết kiệm được thời gian công sức của cán bộ tín dụng, vừa nhằm hạn chế tối đa sự nhầm lẫn, sai sót trong quá trình giao dịch với khách hàng.

3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng

Thứ nhất, năng lực tài chính của khách hàng. Với mỗi cán bộ tín dụng vấn đề quan tâm đầu tiên về khách hàng của mình là khả năng trả nợ. Một khoản vay vốn được ngân hàng chấp nhận khi khách hàng đáp ứng đầy đủ những yêu cầu về năng lực tài chính đủ lớn và lành mạnh để thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Ngân hàng cần xem xét kỹ lưỡng những nguồn trả nợ nghi ngờ về tính lành mạnh hoặc nguồn đủ mạnh nhưng không ổn định.

Thứ hai, nhu cầu, thói quen và đạo đức khách hàng. Ngoài những nhân tố trên còn kể đến nhân tố khách quan bên ngoài ngân hàng cũng ảnh hưởng tới cho vay khách hàng cá nhân, đó là đạo đức khách hàng. Nếu như khách hàng là người có ý thức trả nợ tốt, rủi ro tín dụng thấp thì sẽ kích thích ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay, các quy định cũng sẽ không quá khắt khe.

3.3.3. Nhân tố ngoài ngân hàng

Thứ nhất, đặc điểm thị trường nơi ngân hàng hoạt động. Nếu là thành thị hoặc nơi tập trung đông dân cư, có mức thu nhập khá, trình độ học vấn cao thì nhu cầu vay của khách hàng cá nhân sẽ tăng cao hơn so với các vùng nông thôn, hẻo lánh nơi mà người nông dân quanh năm chỉ biết tới đồng ruộng.

Thứ hai, môi trường kinh tế, chính trị. Môi trường kinh tế, chính trị có ảnh hưởng tới hoạt động cho vay của khách hàng cá nhân. Nếu nền kinh tế phát triển tốt, thu nhập bình quân đầu người cao và môi trường chính trị ổn định thì hoạt động cho vay đối với khách hàng cá nhân cũng sẽ diễn ra thông suốt, phát triển vững chắc và hạn chế rắc rối xảy ra. Nếu môi trường có sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng để giành khách hàng thì hoạt động cho vay của ngân hàng gặp nhiều khó khăn...

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG CHO VAY VÀ HIỆU QUẢ CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

1. Tổng quan về ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín- chi nhánh Hải Phòng

1.1. Tổng quan Sacombank chi nhánh Hải Phòng

1.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

- Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng thành lập trên cơ sở giấy chứng nhận đăng ký hoạt động do Sở kế hoạch đầu tư TP Hải Phòng cấp ngày 27/10/2006 và chính thức khai trương hoạt động ngày 15/12/2006.
 - Sau hơn 05 năm có mặt tại Hải Phòng, Sacombank đã có những bước phát triển nhanh cả về quy mô hoạt động và hiệu quả. Đáng kể nhất là Sacombank Chi nhánh Hải Phòng đã từng bước khẳng định được sức mạnh thương hiệu của Sacombank tại thành phố Hải Phòng và xây dựng được một đội ngũ CBNV trẻ, chuyên nghiệp.
 - Cơ cấu nhân sự của Chi nhánh Hải Phòng, từ ngày đầu thành lập có 33 nhân sự, đứng đầu là: Ông Hoàng Hải Vương – Giám đốc Chi nhánh và Ông Mai Hùng Dũng: Phó Giám đốc Chi nhánh, với 03 Phòng nghiệp vụ và 01 Bộ phận. Sau 05 năm hình thành và phát triển, số nhân sự của Sacombank Hải Phòng tính đến tháng 12/2011 là: 108 nhân sự, với 04 Phòng nghiệp vụ và 05 PGD trực thuộc. Các PGD được lần lượt bắt đầu khai trương từ năm 2007, bao gồm:
 - ✓ PGD Tam Bạc: khai trương ngày 06/08/2007.
 - ✓ PGD Lạch Tray khai trương ngày: 10/07/2008 và ngày 14/09/2011 đổi tên thành PGD Văn Cao.
- Trong năm 2010, Chi nhánh khai trương 03 PGD bao gồm:
- ✓ PGD Lạc Viên vào ngày (10/04/2010);
 - ✓ PGD Hoa Phượng (28/07/2010);
 - ✓ PGD Thủy Nguyên (24/12/2010).

1.1.2. Thành tích đạt được

❖ Hoạt động kinh doanh:

Chi nhánh luôn chấp hành tốt các quy định các quy định của pháp luật, của ngành trong lĩnh vực hoạt động và đã được Ban lãnh đạo Ngân hàng và Lãnh thành phố công nhận:

- ✓ Năm 2007 là năm đầu tiên hoạt động cũng đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ và được công nhận danh hiệu “*Tập thể trẻ ấn tượng năm 2007*” và năm 2008 đạt danh hiệu “*Tập thể giỏi năm 2008*” do Sacombank Hội sở trao tặng và Bằng khen của Ủy ban nhân dân thành phố năm 2008 “*vì đã có thành tích hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ chính trị được giao trong năm 2008*”. Năm 2009 đạt danh hiệu “*tập thể xuất sắc năm 2009*” do Sacombank Hội sở trao tặng và Bằng khen của Ủy ban nhân dân thành phố trao tặng cho tập thể Sacombank Hải Phòng và cá nhân Ông Hoàng Hải Vương – Giám đốc Chi nhánh “*vì đã có thành tích hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ công tác năm 2009*”. Năm 2010 đạt danh hiệu “*Tập thể giỏi*” do Sacombank Hội sở trao tặng và Bằng khen của Ủy ban nhân dân thành phố năm 2010 vì “*đã có thành tích hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ công tác năm 2010*”

❖ Các hoạt động công tác đoàn thể và xã hội

+ Tham gia tài trợ “*Giải việt dã Tiền phong Cúp Hội nhà báo Hải Phòng, Cùng Sacombank chạy vì sức khỏe cộng đồng*” năm 2007 và 2008, “*Giải việt dã nhân dịp thành lập Quận Dương Kinh năm 2008*” với tổng kinh phí tài trợ **181.000.000 VNĐ**

+ Trao tặng học bổng “*Sacombank, Ươm mầm cho những ước mơ*” tại 20 trường THPT trong bảy năm 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 với tổng số 355 suất học bổng, trị giá **365.000.000 VNĐ**.

+ Trong năm 2009, tặng 260 ghế đá cho các cơ quan tại địa bàn thành phố Hải Phòng với tổng giá trị 131 triệu đồng. Năm 2010 tặng 180 cái cho các cơ quan tại địa bàn thành phố Hải Phòng với tổng giá trị 83 triệu đồng. Năm 2011 tặng 250 ghế đá cho các trường học, bệnh viện, khu di tích lịch sử, trung tâm vui chơi giải

trí.. với tổng giá trị là **112.500.000 VNĐ**, năm 2012 tặng 145 ghế với tổng chi phí là **72.500.000 VNĐ**

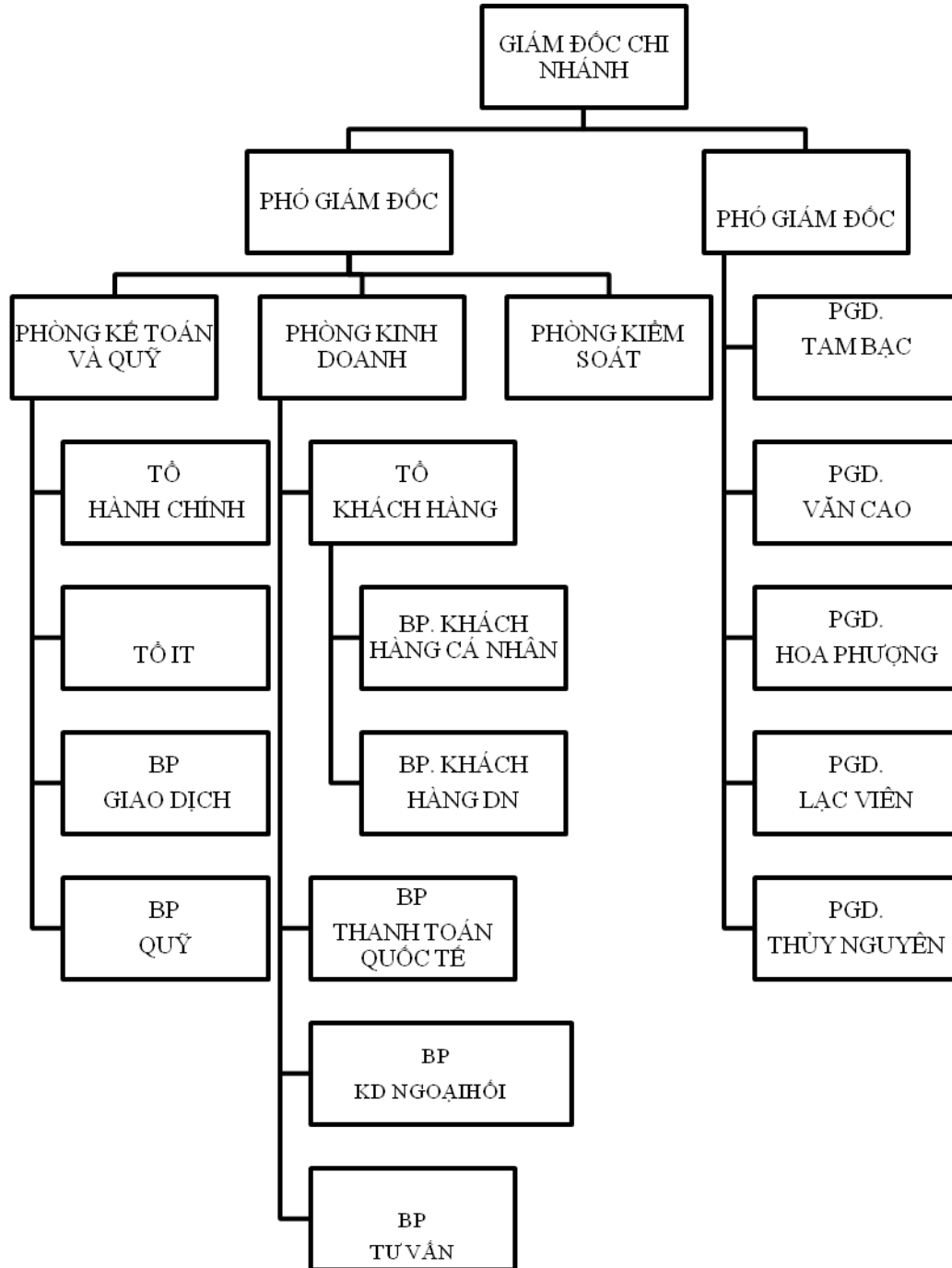
+ Tổng số kinh phí ủng hộ từ thiện trong 7 năm từ (2007-2014) khoảng **858.500.000 VNĐ** (Bằng chữ: Tám trăm lăm mươi tám triệu năm trăm nghìn đồng chẵn)

Công đoàn bộ phận Chi nhánh tích cực tham gia các phong trào đoàn thể của ngành và của địa phương, quan tâm đến đời sống CBNV.

Trên đây là những nét sơ lược về Quá trình hình thành phát triển của Sacombank Chi nhánh Hải Phòng trong 7 năm (2007-2014)

1.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận:

❖ *Cơ cấu tổ chức hoạt động:*



(Nguồn: Tổ hành chính- Phòng kế toán và quỹ Sacombank- CN Hải Phòng)

❖ **Chức năng nhiệm vụ các bộ phận:**

- **Phòng kế toán và quỹ**

Phòng kế toán và quỹ do một Trưởng phòng phụ trách, có thể có hoặc không có phó phòng.

Nhiệm vụ chung của phòng kế toán và quỹ:

- ✓ hướng dẫn và hậu kiểm việc hạch toán kế toán đối với tất cả các đơn vị trực thuộc Chi nhánh;
- ✓ đầu mối thanh toán của Chi nhánh đối với nội bộ Ngân hàng và đối với bên ngoài;
- ✓ tổng hợp kế hoạch kinh doanh tài chính toàn Chi nhánh; quản lý chi phí điều hành;
- ✓ quản lý tiền mặt.
- ✓ cần thiết trong việc thực hiện các giao dịch với KH, chuyển số tiền vượt hạn mức tồn quỹ trong ngày về quỹ tập trung.
- ✓ kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của chứng từ mà KH cung cấp, sau đó cập nhật các giao dịch thuộc thẩm quyền vào chương trình giao dịch.

- **Phòng kinh doanh**

Phòng kinh doanh là phòng đóng vai trò then chốt trong hoạt động kinh doanh của một chi nhánh, do một trưởng phòng phụ trách, chịu trách nhiệm quản lý các bộ phận:

- **Phòng kiểm soát rủi ro**

- + Phòng kiểm soát thường gồm một số nhân viên, có trưởng phòng và phó phòng kiểm soát
- + Chức năng và nhiệm vụ:
 - ✓ Kiểm tra lại hồ sơ vay vốn, bảo lãnh, gia hạn nợ đã được Giám Đốc hoặc Hội Sở phê duyệt về các mặt: điều kiện vay vốn; hồ sơ vay vốn; tài sản bảo đảm; hạn mức tín dụng; tính phù hợp với chính sách tín dụng hiện hành; các yêu cầu bổ sung của Giám Đốc, Hội Sở... phản hồi lại Giám Đốc những vấn đề chưa đúng quy định (nếu có).

- ✓ Thông báo quyết định cho vay hoặc không cho vay của Ngân hàng đến khách hàng.
 - ✓ Hướng dẫn khách hàng bổ túc hồ sơ, tài liệu để hoàn chỉnh hồ sơ.
 - ✓ Lập thủ tục giải ngân: hợp đồng tín dụng; hợp đồng và chứng thư bảo lãnh; hợp đồng bảo đảm; giấy chứng nhận nợ; tiếp nhận bản chính giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm; chứng từ kế toán giải ngân, ngoại bảng.
 - ✓ Thực hiện đăng ký giao dịch bảo đảm và công chứng thế chấp tài sản bảo đảm.
 - ✓ Kiểm tra đột xuất một số khách hàng (phối hợp với cán bộ tín dụng).
 - ✓ Tiếp nhận và phân tích báo cáo tài chính và thông tin khác của khách hàng.
 - ✓ Lập thủ tục giải chấp tài sản bảo đảm: kiểm soát tình hình dư nợ trước khi lập giấy giải chấp; hoàn trả bản chính giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm cho khách hàng.
 - ✓ Lưu trữ và bảo quản bản chính Hợp đồng tín dụng, Hợp đồng bảo lãnh, giấy nhận nợ, giấy gia hạn nợ.
 - ✓ Tổ chức lưu trữ toàn bộ các bản sao của hồ sơ vay đang lưu hành, đã tắt toán và các hồ sơ từ chối cho vay để tham khảo, cung cấp khi có yêu cầu.
- **Phòng giao dịch**
- + Phòng Giao dịch do một Trưởng phòng phụ trách, dưới là Phó phòng.
 - +Nhiệm vụ của Phòng Giao dịch:
 - ✓ Thực hiện một phần hay toàn bộ hoạt động của Ngân hàng theo sự uỷ nhiệm và uỷ quyền của Giám đốc Chi nhánh

Bảng số liệu về tổng số nhân viên qua từng năm (2007-2014)

Năm	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Tổng số lao động	53	65	74	93	108	118	112	123

(Nguồn: Tổ hành chính- Phòng kế toán và quỹ Sacombank- CN Hải Phòng)

Trong nền kinh tế khó khăn, khi các Ngân hàng lần lượt cắt giảm nhân sự thì số lượng nhân sự tại Sacombank chi nhánh Hải Phòng không ngừng tăng nên theo từng năm cho thấy sự lớn mạnh và phát triển vững chắc của Sacombank

2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank Hải Phòng

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh 2012-2014

Bảng 1. Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng 2012-2014

DVT : triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Sosánh 2013/2012		Sosánh 2014/2013	
				+, -	%	+, -	%
Thu nhập	80,645	68,996	60,397	-11,649	-14.4	-8,599	-12.5
Chi phí	68,945	58,499	47,456	-10,446	-15.2	-11,043	-18.9
LNTT	11,700	10,497	12,941	-1,203	-10.3	2,444	23.3

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Bảng số liệu cho thấy cả thu nhập và chi phí của ngân hàng những năm qua đều có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2012-2014

Năm 2012 là năm khó khăn chung của nền kinh tế, nó không chỉ ảnh hưởng tới hoạt động của ngành ngân hàng nói chung mà còn ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank Hải Phòng nói riêng, mặc dù NHTW đã có chính sách thắt chặt tín dụng, kiểm chế lạm phát tăng, xuống mức 6.81%(năm 2011 là 18.6%), theo đó, tổng thu nhập đạt 80,645 triệu đồng, chi phí là 68,945 triệu đồng, lợi nhuận trước thuế là 11,700 triệu đồng

Bước sang năm 2013, nền kinh tế Việt Nam không có biến chuyển nhiều, lạm phát ở mức 6.4%, thu nhập của chi nhánh giảm mạnh, xuống còn 68,996 triệu đồng, giảm 14.4% so với 2012, chi phí giảm 10,446 triệu đồng(tương ứng 15.2%) dẫn đến lợi nhuận trước thuế giảm 10.3% còn 10,497 triệu đồng. Nguyên nhân của

sự sụt giảm về kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh phải kể đến ảnh hưởng không nhỏ từ chính sách vĩ mô của NHNN, điển hình là thông tư 24/12/TT-NHNN ngày 23/08/2012 sửa đổi điều 1 thông tư 11/2011/TT-NHNN về việc chấm dứt huy động và cho vay vốn bằng vàng của TCTD, nghị định số 24/2012/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh vàng ngày 03/04/2012, điều này làm giảm đáng kể doanh thu từ vàng của chi nhánh cùng với đó là hoạt động cho vay không mấy hiệu quả của chi nhánh do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế, doanh nghiệp kinh doanh không có lãi làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng

2.2.1. Hoạt động huy động vốn

Nghiệp vụ tài sản nợ hay còn gọi là hoạt động huy động vốn : là hoạt động Ngân hàng nhận tiền gửi, đi vay của các cá nhân, tổ chức có tiền mặt, tài sản tạm thời nhàn rỗi chưa dùng đến để cho vay lại đối với những cá nhân, doanh nghiệp thiếu vốn, có nhu cầu về vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế

Yếu tố mang tính quyết định trong hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng là vốn, bởi vốn phản ánh năng lực chủ yếu để quyết định khả năng kinh doanh. Đối với ngân hàng đây là yếu tố sống còn.

Công tác huy động vốn là nghiệp vụ rất quan trọng trong nghiệp vụ kinh doanh của ngân hàng. Xác định được điều đó, nên ngân hàng TMCP Sài Gòn thương tín chi nhánh Hải Phòng luôn coi trọng công tác này, tận dụng lợi thế địa bàn rộng, đông dân cư nên đã tổ chức các điểm giao dịch khu vực để thu hút lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư, đa dạng hoá các loại hình dịch vụ như nhận Kiều hối, chuyển phát nhanh... áp dụng nhiều hình thức huy động vốn như : Tiết kiệm không kỳ hạn, tiết kiệm có kỳ hạn với nhiều mốc kỳ hạn, tiền gửi, tiền gửi tiết kiệm dự thưởng, tiền gửi đảm bảo giá trị bằng vàng, phát hành kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi... Đặc biệt là mở rộng hoạt động tài khoản tiền gửi cá nhân thu hút ngoại tệ từ nước ngoài chuyển về. Triển khai tốt dịch vụ thẻ ATM thu hút nguồn vốn từ ngân sách và cũng để đáp ứng nhu cầu không dùng tiền mặt của khách hàng.

Bảng 2. Huy động vốn theo kì hạn giai đoạn 2012 - 2014

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tiền gửi không kì hạn	13,855	13.0	188,904	14.6	251,026	16.3	53,049	39.1	62,122	32.9
Tiền gửi kì hạn dưới 12 tháng	804,347	77.0	940,299	72.5	1,121,677	72.6	135,952	16.9	181,378	19.3
Tiền gửi kì hạn trên 12 tháng	104,460	10.0	167,320	12.9	171,903	11.1	62,860	60.1	4,583	2.7
Tổng	1,044,662	100	1,296,500	100	1,544,606	100	251,861		248,083	

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Xét về tỷ cơ cấu nguồn vốn tiền gửi theo kì hạn ta thấy:

TG phân theo kỳ hạn của chi nhánh đều tăng lên về số lượng, nhưng chủ yếu là tăng loại tiền gửi ngắn hạn (dưới 12 tháng). Trong khi tiền gửi ngắn hạn qua các năm luôn chiếm chủ yếu trong tổng VTG thì tiền gửi KKH và trung và dài hạn chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Việc huy động tiền gửi ngắn hạn với tỷ trọng cao có thể giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc kiểm soát rủi ro lãi suất trong ngắn hạn. Tuy nhiên, có thể làm gia tăng rủi ro thanh khoản của ngân hàng trong ngắn hạn bởi nguồn vốn ngắn hạn kém ổn định hơn so với nguồn vốn trung và dài hạn.

+ Tiền gửi không kì hạn: Đây là loại tiền gửi có số lượng và tỷ trọng thấp trong cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn. Riêng về tiền gửi KKH tuy số tiền gửi còn thấp do loại hình tiền gửi này mang lại cho khách hàng lãi không cao nhưng trong điều kiện NHNN thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm hạn chế lạm phát và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường ngân hàng thì đây là một kết quả đáng ghi nhận cho Chi nhánh. Tiền gửi không kì hạn năm 2012 là 135,855 triệu đồng (ứng với 13% trên tổng số vốn huy động), năm 2013 là 188,904 triệu đồng (ứng với 14,57%), tăng 53,049 triệu đồng (39.05%) so với năm 2012. Năm 2014 là 251,026 triệu đồng (ứng với 16.25%), tăng 62,122 triệu đồng (32.89%) so với năm 2013.

Tiền gửi không kỳ hạn là nguồn vốn hình thành chủ yếu từ nhu cầu gửi tiền vào ngân hàng của các TCKT và dân cư để đáp ứng nhu cầu thanh toán của họ, mà đối tượng có nhu cầu này nhiều nhất là các doanh nghiệp, còn dân cư của địa bàn thì hầu hết chưa có thói quen thanh toán không dùng tiền mặt, chủ yếu thanh toán tiền mặt tại chợ truyền thống và các cửa hàng. Mặt khác nguồn tiền gửi KKH là loại tiền huy động vốn với mức chi phí thấp, nhưng lại khó xác định về thời gian đáo hạn, vì vậy ngân hàng cần có các giải pháp để nâng cao huy động KKH và hợp lý thời gian đáo hạn của khoản tiền gửi này. Vì tiền gửi KKH chủ yếu là tiền gửi giao dịch của các TCKT nên việc thúc đẩy các mối quan hệ, triển khai các gói dịch vụ phù hợp với các doanh nghiệp, các tổ chức này trên địa bàn thành phố là việc làm cần thiết, giúp chi nhánh huy động vốn đạt hiệu quả cao hơn.

+ Tiền gửi định kì dưới 12 tháng : tiền gửi KKH thì tiền gửi ngắn hạn có số lượng tăng. Năm 2012 là 804,347 triệu đồng (77%), năm 2013 đạt 940,299 triệu đồng (72.53%), tăng 135,952 triệu đồng (16.9%) so với năm 2012; trong khi

năm 2014 lên tới 1,121,677 triệu đồng (72.62%), tăng 181,378 triệu đồng(19.29%). Như vậy nguồn tiền gửi ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động theo kì hạn của chi nhánh, năm sau cao hơn năm trước thể hiện uy tín của ngân hàng với người dân được nâng lên rõ rệt, ngân hàng đã cung cấp các sản phẩm phù hợp với khách hàng, gây được cảm tình và niềm tin cho khách hàng. Nhưng một hạn chế của nguồn tiền gửi ngắn hạn là loại tiền này nhạy cảm với lãi suất, nó có mức biến động cao và không ổn định qua các năm. Đây là loại tiền gửi quan trọng với ngân hàng, cần được chú trọng. Để nâng cao lượng tiền gửi này, ngân hàng cần tập trung vào thực hiện đa dạng hóa kỳ hạn tiền gửi và các hình thức trả lãi phong phú tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng khi gửi tiền.

+ Tiền gửi định kì trên 12 tháng: Đây là loại tiền gửi có quy mô cũng như cơ cấu nhỏ và đang có xu hướng tăng về doanh số. Tuy ngân hàng đã cố gắng trong việc nâng cao hình thức huy động nhưng lượng tiền gửi này vẫn còn khá khiêm tốn. Một phần nguyên nhân do tâm lý khách hàng không muốn gửi tiền trung và dài hạn vì họ sợ có nhu cầu rút vốn trước hạn. Bên cạnh đó, họ ngại gửi tiền dài hạn vì không thể dự đoán trước sự biến động của lãi suất nên tiền gửi trung và dài hạn chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ. Nhưng giai đoạn này là giai đoạn đặc biệt khó khăn trong kinh doanh và đầu tư, phần lớn các công ty gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh và hàng loạt các xưởng sản xuất phải đóng cửa. Do đó có thể hiểu được phần nào lý do khách hàng lại có phần rụt rè khi không dám mạnh tay dùng vốn đầu tư mà lại chọn gửi trung và dài hạn để hi vọng nền kinh tế sớm có thể phát triển trở lại. Năm 2012 là 104,460 triệu đồng (10%), năm 2013 là 167,320 triệu đồng (12.9%), cao hơn 2012 là 62,860 triệu đồng (tăng 60.18%), tới năm 2014 đạt đến 171,903 triệu đồng (11.13%), tăng so với 2013 là 4,583 triệu đồng(2.7%). Cũng vì lí do đó, vốn dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ khiến cho ngân hàng khó có khả năng chuyển dịch cơ cấu dư nợ theo thời hạn.

Tóm lại: Qua việc phân tích ở trên, ta thấy:

- Vốn huy động của ngân hàng tăng qua các năm, cho thấy nguồn tiền nhàn rỗi trong dân khá lớn, người dân dần tin tưởng vào ngân hàng và cũng có tư tưởng thoả mãn hơn thay vì giữ tiền ở nhà không sinh lời

- Nguồn vốn ngắn hạn của ngân hàng đã tăng mạnh trong các năm, đáp ứng được nhu cầu về vốn trong kinh doanh của ngân hàng. Nguồn tiền gửi có kỳ hạn của dân chúng có mức tăng trưởng ổn định và đây là nguồn chủ yếu mà chi nhánh thực hiện cho vay và đầu tư. Với nguồn huy động này thì việc chi trả lãi suất tương đối cao nhưng lại đem đến cho ngân hàng nhiều cơ hội đầu tư sinh lời, chủ động trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là những dự án lớn thời gian hoàn vốn tương đối lâu. Thêm vào đó, với nguồn huy động ngắn hạn, với tính chất không ổn định, ngân hàng phải lập một khoản dự trữ thanh khoản cao dự phòng khách hàng rút tiền.

- Nguồn tiền gửi trung và dài hạn cũng chỉ đáp ứng được phần nào nhu cầu sử dụng của chi nhánh vẫn phải vay từ NH cấp trên để đáp ứng nhu cầu cho vay trung dài hạn. Ngân hàng có thể có lợi về mặt chi phí huy động vì tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi trung dài hạn thấp hơn so với tiền gửi ngắn hạn và việc duy trì loại hình tiền gửi này thu hút được nhiều khách hàng tham gia vì tính linh hoạt của nó.

Bảng 3. Tình hình huy động vốn theo loại tiền giai đoạn 2012-2014

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Nội tệ (VND)	910,133	87.1	1,194,667	92.1	1,432,133	92.7	284,534	31.3	237466	19.9
Ngoại tệ	134,529	12.9	101,856	7.9	112,473	7.3	-32,673	-24.3	10,617	10.4
Tổng	1,044,662	100	1,296,523	100	1,544,606	100	251,861		248,083	

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Chúng ta có thể thấy rằng cùng với xu hướng tăng của lượng tiền gửi ở Sacombank Hải Phòng lượng tiền gửi bằng Việt nam Đồng cũng có xu hướng tăng (910,133triệu năm 2012 lên 1,432,133 triệu năm 2014). tỷ trọng tiền gửi tại chi nhánh bằng Việt nam Đồng cũng có xu hướng tăng(87.11% năm 2012 lên 92.72% năm 2014). Trong khi đó, lượng tiền cũng như tỷ trọng tiền gửi ngoại tệ có xu hướng giảm, từ 134,529 triệu đồng(12.89%)năm 2012 xuống còn 112,473 triệu đồng(7.28%) năm 2014, điều này có thể lý giải theo chiều hướng tích cực khi nền kinh tế thế giới khủng hoảng, đồng USD mất giá, người dân dần tin tưởng vào tiền Việt, nâng dần vị thế đồng tiền Việt trên thị trường tiền tệ Việt Nam. Có thể thấy rằng dù lạm phát cao , nhưng người dân vẫn luôn kì vọng một mức lãi suất cao, do đó đồng tiền Việt nam vẫn luôn là lựa chọn hàng đầu của một số lượng lớn doanh nghiệp cũng như người dân khi họ gửi tiền vào ngân hàng.

- Qua phân tích phía trên chúng ta có thể kết luận rằng Việt nam Đồng vẫn là loại tiền tệ tiềm năng nhất mà chúng ta có thể khai thác để mở rộng huy động vốn tiền gửi. Nếu có những mức lãi suất hấp dẫn và những chương trình khuyến mại đánh vào tâm lý của người dân, các ngân hàng có thể thu hút thêm một lượng lớn đồng Việt nam từ rất nhiều những khách hàng tiềm năng đã đang hoặc đang xem xét việc gửi tiền vào ngân hàng.

2.2.2. Hoạt động tín dụng

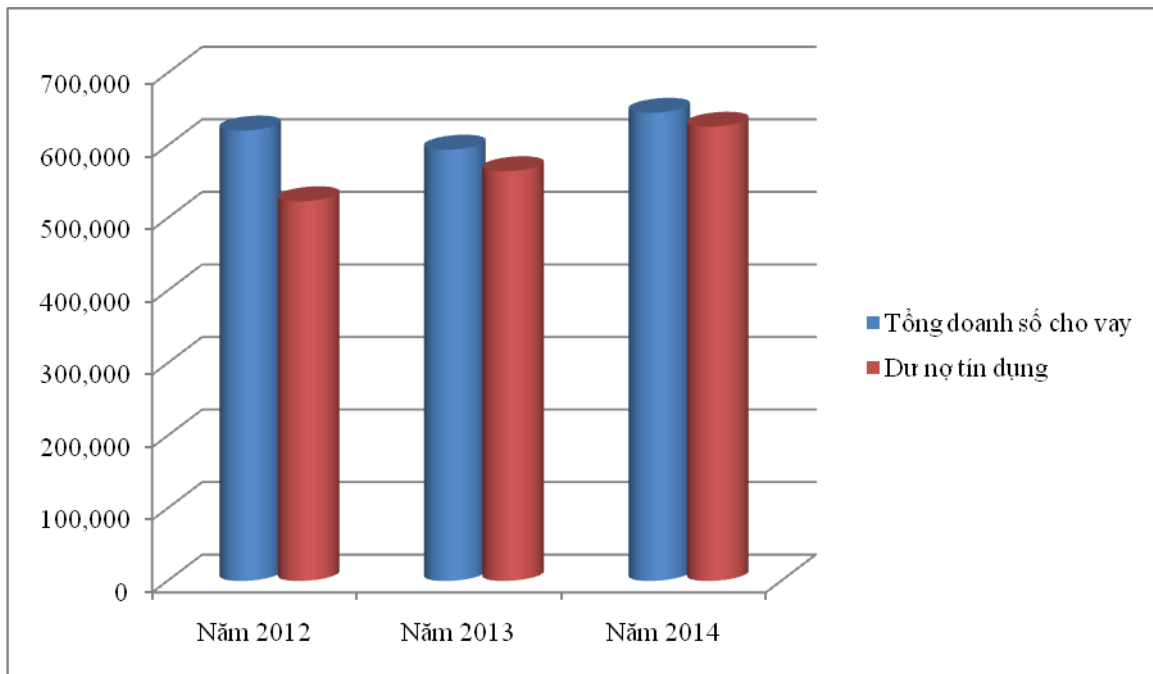
Tín dụng là hoạt động rất quan trọng với mỗi ngân hàng, nó đem lại thu nhập chủ yếu cho mỗi ngân hàng, nhưng bên cạnh đó rủi ro của hoạt động này cũng rất cao, chính vì vậy, công tác tín dụng luôn được coi trọng hàng đầu với mỗi ngân hàng. Trong những năm vừa qua, do diễn biến phức tạp của nền kinh tế, hoạt động cho vay của chi nhánh Sacombank Hải Phòng cũng có nhiều biến động

Bảng 4. Tình hình cho vay tại chi nhánh giai đoạn 2012-2014

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng doanh số cho vay	620,879	594,468	645,345	-26,411	-4.3	50,877	8.6
Dư nợ tín dụng	523,375	564,840	626,169	41,465	7.9	61,329	10.9

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)



Kết thúc năm 2012, tổng doanh số cho vay nền kinh tế của chi nhánh đạt 620,879 triệu đồng, năm 2013 đạt 594,468 triệu đồng, giảm 26,411 triệu đồng (4.3

%). Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do nền kinh tế Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn ảnh hưởng từ khủng hoảng kinh tế thế giới, lãi suất cho vay của Sacombank trung bình vào khoảng 15%, lãi suất này khá cao trong khi các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, cùng với đó là chính sách tiền tệ thắt chặt tín dụng nhà nước đối với một số lĩnh vực kinh doanh bất động sản, kinh doanh vàng... các lĩnh vực phi sản xuất nói chung làm các doanh nghiệp cá nhân có nhu cầu khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng.

Doanh số cho vay tăng trở lại vào năm 2014, tăng 50,877 triệu đồng(8.6%), đây có thể xem là một tín hiệu tích cực trong cho vay của chi nhánh, năm 2014, kinh tế Việt Nam bước đầu phục hồi sau bao khó khăn, cùng với đó là việc hạ lãi suất cho vay xuống còn khoảng 10%/năm, đây là chính sách tích cực của ngân hàng nhằm giúp doanh nghiệp đến gần hơn với nguồn vốn để sản xuất kinh doanh, ngân hàng cũng đã hướng tới cho vay tiêu dùng, chủ yếu là cán bộ công nhân viên nhà nước, một hướng cho vay với lãi suất cao hơn và chắc chắn hơn

Dư nợ tín dụng năm 2012 là 523,375 triệu đồng, năm 2013 tăng 7.9% (41,465 triệu đồng) và kết thúc năm 2014, con số này tăng thêm 61,329 triệu đồng (10.9%) so với 2013, ngân hàng cho vay được nhiều hơn, điều này dần khẳng định dấu hiệu phục hồi của nền kinh tế, doanh nghiệp mở rộng sản xuất nhờ vào vốn vay ngân hàng

3. Thực trạng hoạt động cho vay tại chi nhánh

3.1. Thuận lợi và khó khăn chính

3.1.1. Thuận lợi

* Nhân tố khách quan :

- Hải Phòng là một thành phố lớn, có vị trí địa lý thuận lợi, có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, văn hóa của cả nước.

- Sacombank chi nhánh Hải Phòng có lợi thế về địa bàn hoạt động, nằm ngay trên trục đường Tôn Đức Thắng (62-64) – là trục đường lớn và là trung tâm của thành phố, mạng lưới giao dịch rộng khắp cả trong và ngoại thành phố với 5 Phòng giao dịch phân bố tại các khu vực thuận lợi cho hoạt động của chi nhánh.

- Sacombank là Thương hiệu lớn và là ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam năm 2012.

- Khách hàng của Chi nhánh bao gồm đủ các thành phần kinh tế. Vì vậy, Chi nhánh có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ phụ trợ cho những dịch vụ chính để phục vụ đông đảo khách hàng.

*Nhân tố chủ quan

- Cấp quản lý có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm.

- Đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, năng động, nhiệt tình. CBCNV Sacombank là những người trẻ năng động sẵn sàng đảm nhận mọi việc, có tinh thần trách nhiệm cao để hoàn thành tốt công việc, tiếp thu kiến thức mới.

- Sacombank đang sử dụng phần mềm hiện đại và cung cấp nhiều sản phẩm đáp ứng được cho các nhu cầu của khách hàng.

3.1.2. Khó khăn:

- Chi nhánh ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín nằm trên địa bàn tập trung nhiều ngân hàng thương mại, cạnh tranh gay gắt và quyết liệt.

- Tình hình kinh tế đang rơi vào tình trạng khủng hoảng, lạm phát tăng cao nên mang lại rủi ro cho các TCTD. Đồng thời sự suy giảm liên tục của thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản trong nước, ảnh hưởng xấu của nền kinh tế thế giới tạo ra nhiều sức ép và khó khăn cho doanh nghiệp là khách hàng của ngân hàng.

- Ngoài ra, đây là lĩnh vực có tính chất nhạy cảm cao, hầu như các công việc phát sinh đều liên quan tiếp xúc với tiền, do đó cán bộ nhân viên muốn gắn bó lâu dài thì ngoài trình độ chuyên môn, cần phải có phẩm chất đạo đức tốt, có lập trường và bản lĩnh nghề nghiệp vững vàng.

- Nợ xấu của ngân hàng thương mại trong giai đoạn này đang làm cản trở hoạt động của nó, việc mở rộng hoạt động cho vay gặp khá nhiều khó khăn, lợi nhuận suy giảm ảnh hưởng đến khả năng phát triển của ngân hàng

3.2. Quy mô tín dụng

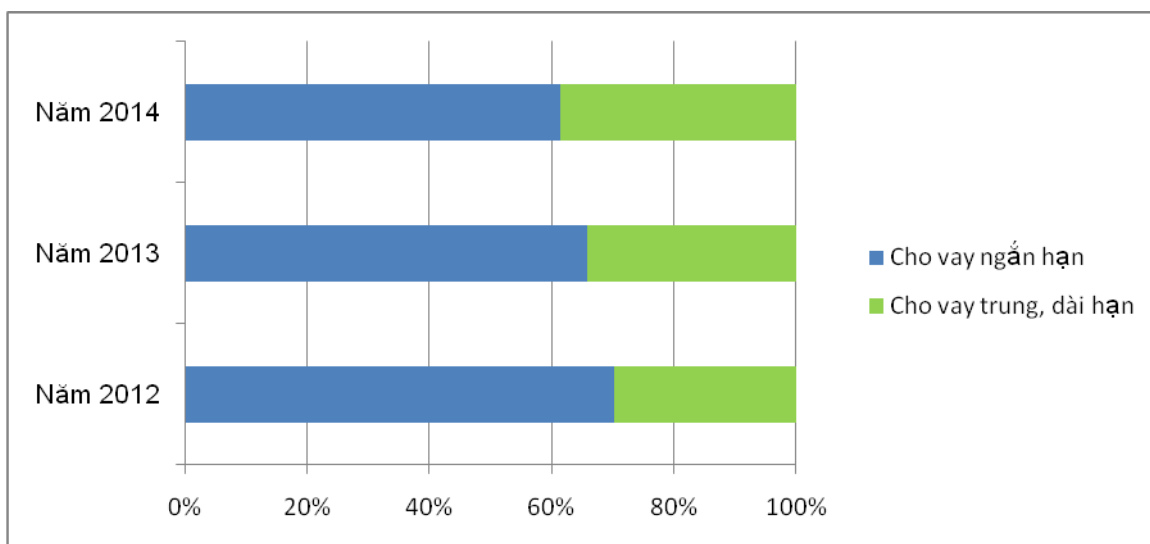
3.2.1. Quy mô và tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay

Bảng 5 . Doanh số cho vay của chi nhánh 2012-2014

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Cho vay ngắn hạn	436,478	70.3	391,160	65.8	396,242	61.4	-45,318	-10.4	5,082	1.3
Cho vay trung, dài hạn	184,401	29.7	203,308	34.2	249,103	38.6	18,907	10.3	45,795	22.5
Doanh số cho vay	620,879	100.0	594,468	100.0	645,345	100.0	-22,411		50,877	

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)



Nhìn vào bảng số liệu trên có thể thấy rõ cơ cấu doanh số cho vay của chi nhánh: cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với cho vay trung dài hạn và có xu hướng giảm tỷ trọng trong tổng doanh số cho vay qua các năm. Năm 2013, cho vay ngắn hạn giảm 45,318 triệu đồng tương đương 10.4% so với năm 2012, năm 2014 tăng 1.3% tương đương 5,082 triệu đồng. Trái với cho vay ngắn

hạn, cho vay trung dài hạn lại có xu hướng tăng dần qua các năm, theo đó năm 2013 tăng 18,907 triệu đồng (10.3%) , năm 2014 tăng 45,795 triệu đồng (22.5%) so với năm 2013. Tổng doanh số cho vay biến động giảm 22,411 triệu đồng vào năm 2013 và tăng 50,877 triệu đồng trở lại vào năm 2014

Nguyên nhân của sự biến động theo hai chiều đối ngược này là do với tình hình khó khăn, nền kinh tế mới bước đầu vực dậy, các doanh nghiệp bắt tay vào sản xuất kinh doanh ngân hàng chú trọng hơn đến việc cấp vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp do khoản vay cho các dự án đầu tư hay sản xuất thường có thời hạn dài. Tuy nhiên, cũng có thể ngân hàng tìm cách giãn nợ, đảo nợ, dịch chuyển nợ ngắn hạn sang nợ trung và dài hạn nhằm kéo dài thời hạn thanh toán do chủ nợ không thể trả đúng hạn

Trong thời gian tới, chi nhánh sẽ tiếp tục duy trì quan hệ tín dụng với những khách hàng hiện tại, đẩy mạnh tiếp thị khách hàng mới tiềm năng trên địa bàn. Đồng thời, thực hiện thẩm định và thanh lọc để nâng cao chất lượng tín dụng, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay để có thể tiếp cận với nhiều đối tượng khách hàng. Sự sụt giảm về quy mô tín dụng chưa đủ để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của toàn chi nhánh trong những năm qua mà đây là điều tất yếu và mang tính hợp lý nhằm đảm bảo hiệu quả cũng như giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh.

Bảng 6 . Cơ cấu cho vay theo loại tiền của chi nhánh 2012-2014

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Cho vay VND	575,506	99.7	561,429	99.7	595,991	99.6	-14,077	-2.44	34,562	6.16
Cho vay USD	2,178	0.3	1,571	0.3	2,323	0.4	-607	-27.87	752	47.87
Tổng	620,879	100.0	594,468	100.0	645,345	100.0	-26,411		50,877	

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Bảng số liệu trên phản ánh một cách rõ nét cơ cấu dư nợ cũng như xu hướng biến động trong cơ cấu cho vay theo loại tiền của Ngân hàng trong những năm vừa qua. Trong đó cho vay bằng đồng Việt Nam luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng cho vay (> 99%). Năm 2013 giảm 14,077 triệu đồng (2.44%) so với năm 2012, năm 2014 tăng 34,562 triệu đồng (6.16%) so với năm 2013. Còn lại cho vay ngoại tệ (USD) chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ (< 1%)

Nhìn bảng trên ta thấy đồng ngoại tệ cho vay tại chi nhánh không nhiều. Một phần do nhu cầu vay bằng ngoại tệ không cao, phần khác là do chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước khá chặt chẽ, nên việc thẩm định và cho vay bằng đối tượng này cũng được quản lý chặt hơn cũng như gặp nhiều khó khăn trong quá trình cho vay. Vì vậy, chính sách tín dụng của ngân hàng của không chú trọng đến cho vay bằng ngoại tệ mà tập trung cho vay bằng đồng nội địa VND nhiều hơn.

3.2.2. Quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay

Bảng 7. Dư nợ cho vay theo mục đích sử dụng vốn vay

DVT : triệu đồng

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		So sánh 2013/2012		So sánh 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Cho vay DN	340,194	65.0	307,273	54.4	280,523	44.8	-32,921	-9.7	-26,750	8.7
Cho vay hộ SXKD	108,862	20.8	159,850	28.3	210,393	33.6	50,988	46.8	50,543	31.6
Cho vay tiêu dùng	74,319	14.2	97,717	17.3	135,253	21.6	23,398	31.5	37,536	38.4
Dư nợ cho vay	523,375	100.0	564,840	100.0	626,169	100.0	41,465		61,329	

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy ngân hàng cho doanh nghiệp vay chiếm tỷ trọng khá lớn nhất trong tổng dư nợ cho vay, năm 2012 là 340,194 triệu đồng (chiếm 65%/tổng dư nợ cho vay), có xu hướng giảm dần qua các năm, đến năm 2014 là 44.8% (280,523 triệu đồng). Nguyên nhân của sự sụt giảm trên là do các doanh nghiệp những năm vừa qua làm ăn không mấy hiệu quả, tình hình trả nợ không đều đặn, ảnh hưởng đến hoạt thu nợ của ngân hàng. Mặt khác, các doanh nghiệp trong đó không đủ tài sản để thế chấp và lãi suất vẫn còn cao là 2 vấn đề chủ đạo mà doanh nghiệp không có nhu cầu vay vốn ngân hàng.

Song song với cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ là loại hình cho vay hộ SXKD, đây là hình thức cho vay có từ khá lâu, ở Sacombank Hải Phòng nó chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng dư nợ cho vay và tăng dần qua các năm. Năm 2012 là 10,862 triệu đồng chiếm 20.8% trong tổng dư nợ cho vay, năm 2013 là 159,850 triệu đồng chiếm 28.3% , đến năm 2014 con số này tăng lên là 210,393 triệu đồng tương đương 33.6%. Khi mà các doanh nghiệp khó khăn, bấp bênh trên thị trường thì hộ sản xuất lại phát huy vai trò của mình làm thúc đẩy nền kinh tế phát triển

Không giống như cho 2 loại hình trên, cho vay tiêu dùng còn khá mới mẻ với các ngân hàng cũng như người vay tiêu dùng, Sacombank cung cấp gói vay tiêu dùng gồm : Vay mua nhà, mua xe, vay du học, vay tiêu dùng bảo toàn, vay chứng minh năng lực tài chính, vay cầm cố chứng từ có giá, đây là gói sản phẩm đi liền với nhu cầu hiện nay của khách hàng, được khách hàng tin dùng nên nó không ngừng tăng lên qua các năm, năm 2012 là 74,319 triệu đồng chiếm 14.2 % , năm 2013 là 97,717 triệu đồng tương ứng 17.3%(tăng 31.5 %), đến năm 2014 là 135,253 triệu đồng chiếm 21.6% trên tổng dư nợ cho vay(tăng 38.4 %)

Như vậy, từ mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng, ngân hàng đã cung cấp các gói sản phẩm dịch vụ đáp ứng thị hiếu khách hàng

3.2.3. Tỷ lệ doanh số cho vay /vốn huy động

Bảng 8: Tỷ lệ doanh số cho vay /vốn huy động (2012-2014)

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Doanh số cho vay	620,879	594,468	645,345
Vốn huy động	1,044,662	1,296,523	1,544,606
Tỷ lệ DSCV/VHĐ (%)	59.4	45.9	41.8

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Qua số liệu trên ta nhận thấy:

Nếu vốn huy động của ngân hàng nhỏ hơn doanh số cho vay thì chúng tỏ nguồn vốn của ngân hàng không đủ đáp ứng nhu cầu cho vay vì vậy ngân hàng cần có biện pháp huy động vốn kịp thời bằng cách vay ngân hàng cấp trên. Còn vốn

huy động lớn hơn doanh số cho vay, chứng tỏ vốn huy động đủ đáp ứng nhu cầu cho vay của NH. Số liệu trên cho thấy, giai đoạn 2012-2014, vốn huy động của ngân hàng đã thừa đáp ứng nhu cầu cho vay trong năm. Điều này cho thấy tình hình cho vay của chi nhánh đang rất khó khăn, doanh số cho vay thì lại khá thấp, tỷ lệ doanh số cho vay / vốn huy động ngày càng thấp, năm 2012, tỷ lệ doanh số cho vay/Vốn huy động là 59.4%, đến năm 2013 giảm xuống còn 45.9% (giảm 13.58%), năm 2014 giảm xuống còn 41.8%. Lý do không phải ngân hàng không muốn cho vay mà là kinh tế khu vực kém năng lực hấp thụ dù với bất cứ lãi suất nào, nợ xấu như cục máu đông rất khó tan. Mặt khác tín dụng tăng trưởng thấp còn do tổng dư nợ tín dụng hiện hành của địa bàn vẫn đang ở mức khá cao. Tuy nhiên trong bối cảnh nền kinh tế còn tiềm ẩn nhiều nhân tố khó lường như nguy cơ lạm phát còn cao, thị trường bất động sản và thị trường chứng khoán nguội lạnh, giá vàng không ổn định...tín dụng tăng chậm là điều có thể hiểu được. Để có thể sử dụng hết nguồn vốn đã huy động được thì ngoài cho vay, ngân hàng có thể điều chuyển vốn sang chi nhánh khác hoặc sử dụng vốn huy động để tăng đầu tư tài chính phi tín dụng hay cho các ngân hàng khác vay. Nhưng trên hết vốn huy động tăng cũng là một tín hiệu tốt đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng, đặc biệt cần thiết khi nền kinh tế đang trên đà phục hồi và tín dụng có thể tăng trưởng trở lại. Vì vậy, chi nhánh cần phải giữ vững và phát huy hơn nữa công tác huy động vốn trong thời gian tới để tăng nguồn vốn đáp ứng được nhu cầu tín dụng trên địa bàn. Chi nhánh có thể khai thác tốt hơn với những khách hàng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa có quan hệ tiền gửi tại ngân hàng, đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi và các hình thức trả lãi linh hoạt để tận dụng tối đa nguồn tiền gửi từ khách hàng.

Bảng 9 . Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động (2012-2014)

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Dư nợ	523,375	564,840	626,169
Vốn huy động	1,044,662	1,296,523	1,544,606
Tỷ lệ DN/VHD(%)	50.1	43.6	40.5

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Chỉ tiêu này phản ánh NH cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa

Quan sát tỷ lệ $\text{Dư nợ/Tổng vốn Huy động}$ của chi nhánh trong 3 năm từ 2012-2014, ta nhận thấy tỷ lệ này luôn $< 100\%$. Năm 2012, tỷ lệ dư nợ/Huy động là 50.1% , năm 2013 (giảm 6.5%) xuống còn 43.6% so với 2012 và năm 2014 tỷ lệ này giảm xuống 40.5% . Dư nợ tín dụng tăng qua các năm nhưng tốc độ tăng không nhanh bằng tốc độ tăng của vốn huy động được nên tỷ lệ dư nợ/ vốn huy động ngày càng giảm. Điều này cho thấy rằng ở ngân hàng Sacombank Hải Phòng, dư nợ cho vay luôn nhỏ hơn tổng vốn ngân hàng huy động được. Tức là hoạt động cho vay của ngân hàng chưa phát huy được hiệu quả mặc dù ngân hàng đã tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động đồng thời cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả toàn bộ nguồn vốn huy động, gây lãng phí. Tuy nhiên tỷ lệ này trong 3 năm đều < 1 , cho thấy tính thanh khoản của ngân hàng là khá cao, đáp ứng nhu cầu rút vốn của khách hàng rất tốt.

4. Tình hình thu nợ

Bên cạnh công tác tăng cường huy động vốn cũng như cho vay thì việc thu hồi nợ tại chi nhánh cũng luôn được chú trọng để đảm bảo vốn được sử dụng hiệu quả

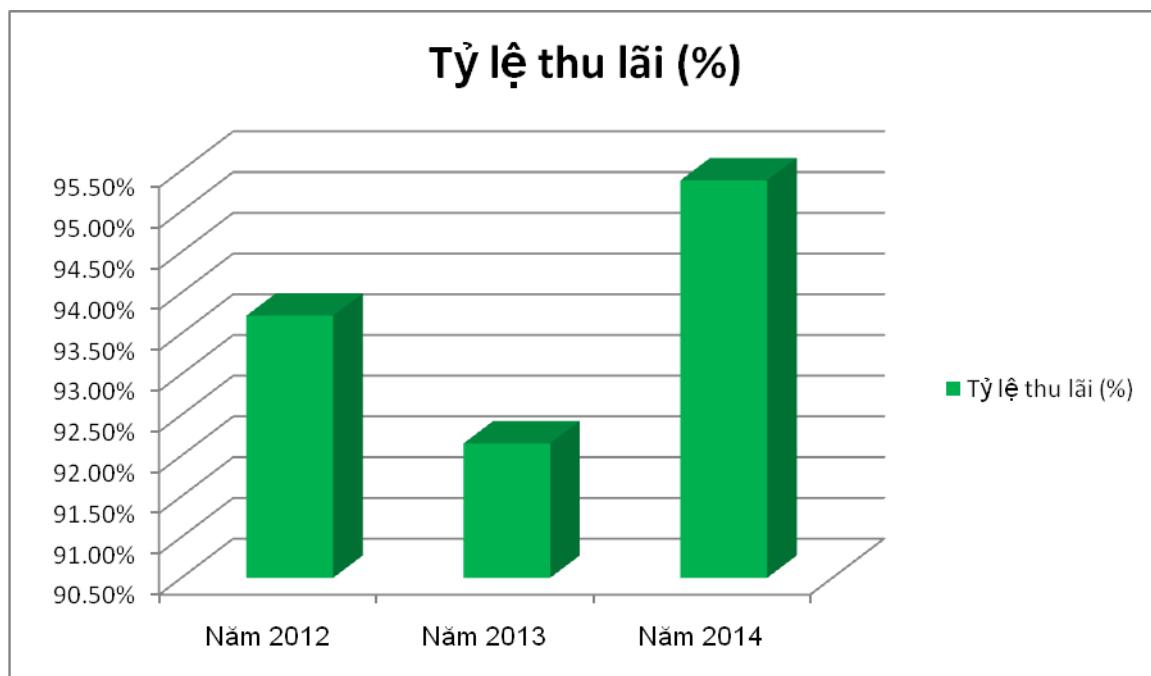
4.1. Tỷ lệ thu lãi

Bảng 10 . Tỷ lệ thu lãi 2012-2014

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Tổng lãi đã thu	75,645	62,996	55,397
Tổng lãi phải thu	80,714	68,363	58,081
Tỷ lệ thu lãi (%)	93.72	92.15	95.38

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)



Qua bảng trên ta thấy, tỷ lệ thu lãi trong hoạt động tín dụng tại chi nhánh biến động không quá lớn. Năm 2012 đạt 93.72%, năm 2013 giảm 1,57% xuống 92.15% và năm 2014 tăng 3.23% lên 95.38%. Thông thường tỷ lệ này đạt >95% thì ngân hàng được đánh giá là có tình hình thực hiện kế hoạch tài chính, khả năng đôn đốc, thu hồi lãi từ việc cho vay tốt. Năm 2012, 2013, tỷ lệ này <95%, điều này có thể lý giải là nguyên nhân khách quan, khách hàng gặp khó khăn trong kinh doanh dẫn đến chậm trả lãi cho ngân hàng, tuy nhiên, mức tỷ lệ này vẫn nằm trong khoảng cho phép của ngân hàng

Mặt khác, tình hình dư nợ của ngân hàng tăng lên trong khi lãi phải thu lại có xu hướng giảm xuống, lý giải nguyên nhân là do lãi suất ngân hàng những năm trở lại đây được điều chỉnh giảm, lãi suất giảm là một chính sách tích cực của NHNN nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận với nguồn vốn hơn

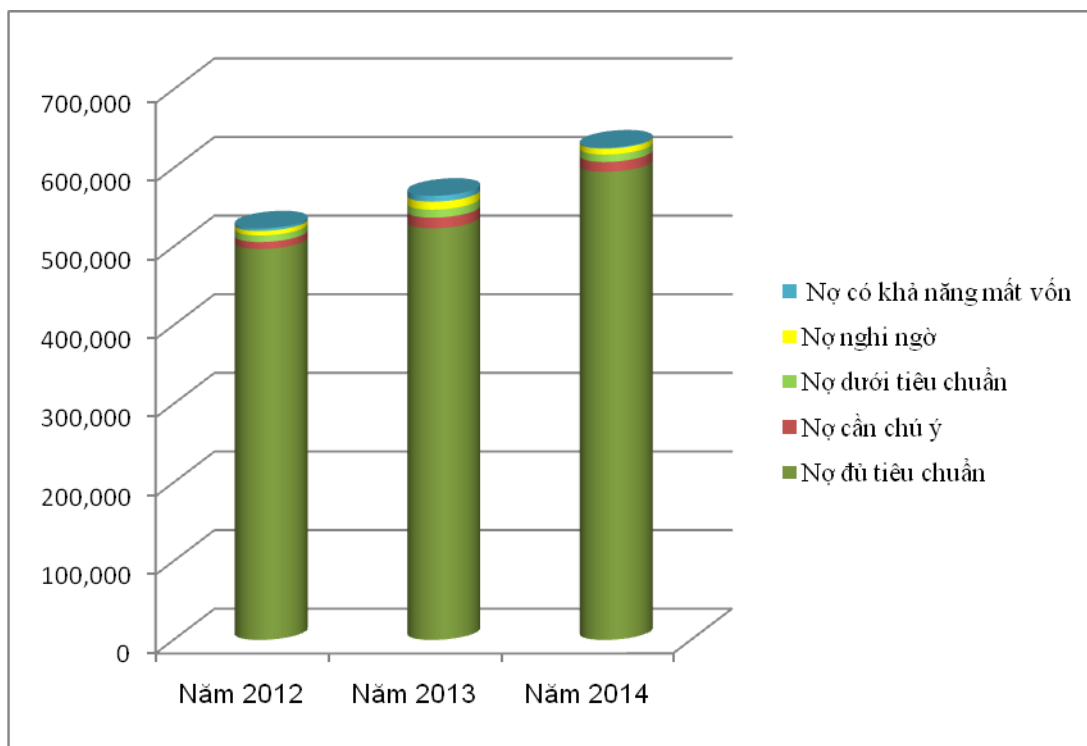
4.2. Tình hình nợ xấu

Bảng 11 . Phân loại nhóm nợ 2012-2014

ĐVT: triệu đồng

Nhóm nợ	2012		2013		2014	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Nợ đủ tiêu chuẩn	497,206	95.0	523,607	92.7	595,487	95.1
2. Nợ cần chú ý	8,897	1.7	13,556	2.4	12,523	2.0
Nợ xấu						
3. Nợ dưới tiêu chuẩn	8,374	1.6	10,167	1.8	9,393	1.5
4. Nợ nghi ngờ	5,757	1.1	10,167	1.8	7,514	1.2
5. Nợ có khả năng mất vốn	3,141	0.6	7,343	1.3	1,252	0.2
Dư nợ tín dụng	523,375	100.0	564,840	100.0	626,169	100.0

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)



Nhìn vào bảng ta thấy các khoản nợ nhóm 1 tính đến năm 2014 là 595,487 triệu đồng, tăng 2.4% so với năm 2013, năm 2013 giảm 2.3 % so với năm 2012. Nhóm nợ này bao gồm các khoản nợ quá hạn chưa quá 10 ngày, ngân hàng vẫn có khả năng thu hồi nợ cao.

Nợ nhóm 2, đây là các khoản nợ quá hạn dưới 30 ngày và đã được ngân hàng gia hạn lại thời hạn trả nợ, năm 2014 con số này là 12,523 triệu đồng, giảm so với năm 2013 (13.556 triệu đồng), năm 2012 là 8,897 triệu đồng

Nhóm nợ xấu thuộc các nhóm 3,4,5 của chi nhánh tính đến hết năm 2014 là 18,159 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 3.2% trong tổng dư nợ (năm 2012 là 3.3%, năm 2013 là 4.9%) con số này vượt mức an toàn của ngân hàng (3%), ảnh hưởng không nhỏ đến doanh thu của chi nhánh. Trong khi đó, nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) lại tăng cao vào năm 2012,2013, nhờ biện pháp tích cực của chi nhánh mà con số này đã giảm xuống 0.2% vào năm 2014

Việc trích lập dự phòng rủi ro là yếu tố bắt buộc nhằm đảm bảo an toàn cho ngân hàng trong hoạt động cho vay, nếu như năm 2012 trích lập 8,139.15 triệu đồng thì đến năm 2013, con số này là 15,137.7 triệu đồng và đến năm 2014 là

7,513.75 triệu đồng. Điều này cho thấy mức rủi ro khoản vay tăng lên đồng nghĩa với việc chi nhánh phải trích lập dự phòng để ứng phó kịp thời với khoản nợ xấu

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng nợ xấu tăng cao như mấy năm gần đây. Nguyên nhân chủ quan là do ngân hàng chưa thẩm định kỹ hồ sơ cho vay, còn khách quan là từ phía khách hàng kinh doanh thua lỗ làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng

4.3. Vòng quay vốn tín dụng

Bảng 12 . Vòng quay vốn tín dụng (2012-2014)

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Doanh số thu nợ	447,844	515,579	631,235
Dư nợ bình quân	503,196	544,108	595,505
Vòng quay VTD(vòng)	0.89	0.95	1.06

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Như chúng ta đã biết, vòng quay vốn tín dụng càng cao thì chứng tỏ Ngân hàng hoạt động càng hiệu quả. Năm 2012 đạt 0.89 vòng/năm, 2013 là 0.95 vòng/năm, con số này tăng vào năm 2014 là 1.06 vòng/năm. Vòng quay vốn tín dụng có xu hướng tăng nhẹ là do sự tăng của doanh số thu nợ nhanh hơn sức tăng của dư nợ bình quân. Công tác theo dõi, thu và xử lý nợ của ngân hàng ngày càng siết chặt, cho thấy hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh đã tăng lên.

4.4. Nợ quá hạn

Bảng 13 . Tỷ lệ nợ quá hạn(2012-2014)

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014
Nợ quá hạn	26,169	41,233	33,682
Tổng dư nợ	523,375	564,840	626,169
Tỷ lệ NQH/TDN (%)	5.0	7.3	5.4

(Nguồn: báo cáo tổng kết kinh doanh Sacombank Hải Phòng 2012-2014)

Nhìn vào bảng trên ta thấy, nợ quá hạn qua các năm của Sacombank Hải Phòng là khá cao. Năm 2012 là 5.0% trên tổng dư nợ tương ứng 26,169 triệu đồng,

Năm 2013, con số là 7.3% trên tổng dư nợ (41,233 triệu đồng). Theo quy định của NHNN thì tỷ lệ nợ quá hạn/ tổng dư nợ không vượt quá 5%. Đây là mối lo ngại khá lớn với ngân hàng, tuy nhiên có thể không phải lúc nào Nợ quá hạn cũng là hậu quả của việc sử dụng vốn kém hiệu quả, vì trong nhiều trường hợp, khách hàng muốn vay một khoản tiền trong khoảng thời gian phù hợp với thời gian luân chuyển và tiến độ dự án xin vay vốn nhưng ngân hàng chỉ có thể cho vay trong khoảng ngắn hạn hơn thời gian yêu cầu của khách hàng, khách hàng chấp nhận vay vốn, kết quả là khách hàng không trả nợ vay đúng thời hạn do chưa đến kì thu hồi vốn. Năm 2013, tỷ lệ này cao nhất, chiếm 7.3%, đây có thể được coi là năm mà nền kinh tế Việt nam chịu nhiều nhất ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, khách hàng vay tiền chủ yếu của chi nhánh là doanh nghiệp kinh doanh trong ngành công nghiệp, điều này đã lý giải tại sao nợ quá hạn lại ở mức cao như vậy

Bằng mọi biện pháp thắt chặt, tính toán kỹ lưỡng, ngân hàng đã có bước chuyển mới trong vấn đề cắt giảm nợ quá hạn năm 2014, tỉ lệ này đã giảm xuống còn 5.4 % tương đương 33,682 triệu đồng. Đây được coi là thành tích đáng kể và sự nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể cán bộ công nhân viên trong ngân hàng. Cho dù vậy, tỷ lệ nợ quá hạn trên 5% vẫn là con số lớn, đòi hỏi sự cẩn trọng, theo sát khoản vay, đánh giá kỹ lưỡng khi cho vay trong tình hình nền kinh tế mới có chút khởi sắc như hiện nay.

4.5. Một số chỉ tiêu định tính

Để đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng thì chi nhánh ngân hàng cũng đã nỗ lực tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo yếu tố an toàn trong kinh doanh.

- Thủ tục cho vay đơn giản phù hợp với quy chế cho vay:

Theo quyết định 284/2002- QĐ- NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành về các thủ tục vay vốn của khách hàng thì Chi nhánh vẫn từng bước giảm bớt thủ tục đối với các nghiệp vụ nhưng vẫn đảm bảo độ an toàn tối đa. Khách hàng được hướng dẫn chu đáo, tận tình trong quá trình làm thủ tục vay vốn. Quy trình thẩm định một món vay chặt chẽ hơn, với mỗi món vay được cán bộ tín dụng nghiên cứu, thẩm định khách hàng vay vốn sau đó lãnh đạo phòng tín dụng kiểm tra hồ sơ khách hàng và thẩm định lại. Với những khoản vay lớn có tài

sản thể chấp thì lãnh đạo (Giám đốc, phó giám đốc) cũng tham gia thẩm định và xem xét việc phê duyệt hoặc không phê duyệt món vay. Ngoài ra việc phê duyệt món vay còn dựa trên các chỉ tiêu như: tính khả thi của dự án, tình hình tài chính của khách hàng, tính chất và năng lực pháp lý của khách hàng, uy tín của khách hàng, ... Mọi món vay đều có hợp đồng tín dụng ký kết theo sự thỏa thuận của ngân hàng và khách hàng.

- Thời gian xét duyệt nhanh chóng:

a) Các dự án trong quyền phán quyết

Trong thời gian không quá 05 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 nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của Sacombank hội sở, chi nhánh sẽ thông báo chấp thuận hoặc không chấp thuận cho vay.

b) Các dự án vượt quyền phán quyết

Trong thời gian không quá 05 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 chi nhánh nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo yêu cầu của Sacombank hội sở, Chi nhánh sẽ thẩm định và làm đầy đủ thủ tục trình lên sacombank khu vực miền Bắc. Tại đây trong thời gian không quá 05 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 ngày nhận đủ hồ sơ trình, khu vực sẽ thông báo chấp thuận hoặc không chấp thuận để thông báo cho khách hàng biết.

- Cơ sở vật chất, khoa học công nghệ ngân hàng luôn được nâng cấp và đổi mới.

Chi nhánh đã trang bị hệ thống camera trong toàn ngân hàng. Camera được đặt khắp mọi nơi cần thiết để đảm bảo an toàn cho ngân hàng mặt khác ban giám đốc cũng có thể theo dõi thái độ làm việc, phục vụ khách hàng của cán bộ trong ngân hàng để điều chỉnh kịp thời. Quy trình giao dịch được cải tiến đảm bảo nhanh gọn, chính xác tạo tâm lý thoải mái và tin tưởng ở khách hàng. Ngoài ra chi nhánh đã được trang bị lại và nâng cao một loạt máy tính mới ở tất cả các phòng, đặc biệt là phòng kinh doanh và phòng kế toán. Nhờ có hệ thống này mà những công việc giấy tờ và quản lý trở nên gọn nhẹ, tạo cho cán bộ tín dụng có nhiều thời gian tiếp

cận khách hàng. Có thể nói những đổi mới trong công tác tín dụng không chỉ bởi những quy định mới trong quy chế mà còn được quyết định bởi trình độ, đạo đức, nghiệp vụ của các cán bộ tín dụng. Với phương châm đầu tư để đổi mới toàn bộ đội ngũ cán bộ tín dụng, chi nhánh đã tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng cũ đi học thêm. Thay đổi đội ngũ quản lý trực tiếp mới, tuyển mới những cán bộ tín dụng trẻ có trình độ, có lòng nhiệt tình và hăng say công việc.

Bảng 14 .Diễn biến khách đến giao dịch tại Sacombank chi nhánh Hải phòng (2012-2014)

Đơn vị: lượt

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
Lượt khách	1,562	1,315	1,785	-247	470

Số khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh có sự thay đổi qua các năm, thể hiện tình hình kinh tế tại địa bàn có sự biến động. Năm 2013, số khách hàng đến giao dịch tín dụng có giảm 247 lượt do suy thoái kinh tế nên nhu cầu người dân có giảm nhẹ. Nhưng đến năm 2014, số khách hàng đến giao dịch tín dụng lại tăng lên thêm 470 lượt, đây cũng là thành công của chi nhánh trong công tác mở rộng tín cho vay. Việc thực hiện tiếp xúc, thẩm định và cho vay khách hàng đều diễn ra trực tiếp giúp cho chi nhánh sớm lựa chọn được khách hàng truyền thống và lâu dài nhưng chi phí cho một món vay thường cao, thời gian thẩm định dài. Do đó áp lực công việc với nhân viên của chi nhánh còn khá lớn nên hiệu quả công việc chưa cao. Vì thế chi nhánh cũng đã có các biện pháp thu hút khách hàng đến giao dịch tại ngân hàng hơn nữa như đưa ra những chính sách khuyến mại cho khách hàng khi đến gửi tiền, chuyển khoản hay làm thẻ ATM...

5.Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh Sacombank Hải Phòng.

5.1.Những kết quả đạt được

Những năm qua do bám sát vào sự chỉ đạo của Sacombank khu vực, của Cấp ủy, chính quyền các cấp trên địa bàn cùng sự năng động, sáng tạo của nhân viên chi nhánh đã nỗ lực phấn đấu, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của đơn vị

ổn định, phát triển và có hiệu quả. Trong những năm qua chi nhánh đã đạt được những kết quả đáng kể:

- Trong công việc điều tra lập hồ sơ xét duyệt cho vay tại chi nhánh đã thực hiện đúng quy chế ban hành của các cấp có thẩm quyền. Mặt khác ngân hàng đã xét duyệt hồ sơ các dự án vay vốn nhanh chóng, giải ngân đúng tiến độ, thu nợ lãi như cam kết cũng như theo hoàn cảnh thực tế.

- Ngân hàng đã triển khai tốt công tác hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành sớm các thủ tục xin vay nhanh chóng và thuận lợi.

- Doanh số cho vay và dư nợ tín dụng những năm gần đây tăng điều này chứng tỏ ngân hàng sử dụng vốn hiệu quả hơn

- Vòng quay vốn tín dụng tăng chứng tỏ ngân hàng luân chuyển vốn nhanh hơn

- Tỷ lệ thu lãi ổn định cho thấy tình hình thực hiện kế hoạch tài chính, khả năng đôn đốc, thu hồi lãi từ việc cho vay của chi nhánh là tốt.

- Tỷ lệ nợ quá hạn giảm mạnh do ngân hàng dùng mọi biện pháp đôn đốc, tính toán kỹ lưỡng khi cho vay thêm vào đó là do nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi giúp khả năng thanh toán của doanh nghiệp tăng lên

- Chi nhánh có những chính sách cho vay hợp lý trong từng thời kì, thay vì tập trung cho vay ngắn hạn như trước, thì chi nhánh đã chú trọng đến các khoản vay trung dài hạn để tạo điều kiện cho doanh nghiệp, các hộ sản xuất tiếp cận nguồn vốn ngân hàng.

- Đối tượng cho vay của ngân hàng cũng được đa dạng hóa, giai đoạn trước ngân hàng chủ yếu tập trung cho vay doanh nghiệp thì hiện nay đang có xu thế mở rộng thêm sang đối tượng cho vay là các hộ sản xuất kinh doanh và cho vay tiêu dùng.

5.2. Những tồn tại và nguyên nhân

Bên cạnh những kết quả đạt được hoạt động cho vay của ngân hàng Sacombank – chi nhánh Hải Phòng trong thời gian qua cũng bộc lộ một số hạn chế, tồn tại.

- Sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay. Mặc dù tổng vốn huy động được khá cao nhưng số tiền cho vay được còn rất thấp là do chính sách huy động vốn khá tốt của ngân hàng và sự thận trọng cho vay trong thời buổi kinh tế khó khăn của ngân hàng. Với cục máu đông nợ xấu vẫn chưa thể giải quyết chính là những cản trở trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Bên cạnh đó Sacombank Hải Phòng nằm trên địa bàn thành phố có nhiều hệ thống các ngân hàng có uy tín lâu năm như Agribank, Vietinbank, Vietcombank hay BIDV... nên phải chịu cạnh tranh gay gắt về thị phần

- Chiến lược đa dạng hóa đối tượng cho vay mặc dù đang từng bước thay đổi, nhưng ngân hàng vẫn có thể đẩy mạnh hơn nữa hướng cho vay sang hộ sản xuất kinh doanh và cho vay tiêu dùng. Đây là một bước đi có thể giúp ngân hàng giải phóng nguồn vốn huy động đang bị dư thừa và tạo thêm thu nhập cho ngân hàng

- Công tác marketing ngân hàng tuy bước đầu đạt kết quả nhất định nhưng so với yêu cầu thì vẫn còn nhiều hạn chế, công tác điều tra theo dõi diễn biến thị trường để nắm bắt thị hiếu khách hàng được quan tâm nhưng chưa thường xuyên

- Tình trạng nợ quá hạn, nợ xấu vẫn ở mức cao cho thấy khả năng quản lý của ngân hàng trong khâu thẩm định cho vay và thu hồi nợ chưa tốt. Bên cạnh đó một phần cũng do nguyên nhân từ phía khách hàng bị suy giảm khả năng trả nợ do làm ăn thua lỗ, thiếu trung thực trong việc cung cấp thông tin khi vay vốn.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

1. Phương hướng và mục tiêu hoạt động cho vay tại chi nhánh 2015-2017

*** Phương hướng**

Theo kế hoạch đề ra của chi nhánh ngân hàng giai đoạn 2015 – 2017, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng được cụ thể hóa như sau:

- Lựa chọn những dự án hiệu quả của các đơn vị để xét duyệt cho vay. Khi xét duyệt dự án, lấy hiệu quả và tính khả thi của dự án là tiêu chuẩn hàng đầu.
- Duy trì thường xuyên việc đánh giá, phân loại khách hàng theo định kì (trên cơ sở các thông tin có chọn lọc), từ đó xây dựng hạn mức tín dụng cho từng khách hàng, có chính sách lãi suất phù hợp kết hợp với chính sách phát triển sản phẩm dịch vụ, theo hướng đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng để có thể gia tăng số dịch vụ cung cấp cho từng khách hàng, đồng thời tăng doanh số giao dịch.
- Mở rộng cho vay sang các lĩnh vực khác và các thành phần kinh tế như nông lâm ngư nghiệp, các doanh nghiệp có vốn đầu nước ngoài...
- Tăng cường thu thập thông tin về các chương trình đầu tư phát triển của thành phố, của các bộ ngành, các tổng công ty, kết hợp với tình hình hoạt động của doanh nghiệp, lên kế hoạch tiếp cận cụ thể và có các chính sách phù hợp, đáp ứng đúng nhu cầu khách hàng.
- Thực hiện nghiêm túc luật tổ chức tín dụng và quy trình tín dụng của ngành, nâng cao vai trò công tác thẩm định dự án trong xét duyệt cho vay, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, nhất là đối với các doanh nghiệp có dấu hiệu khó khăn để ngăn chặn việc không phát sinh thêm nợ quá hạn và rủi ro trong tín dụng. Chi nhánh ngân hàng quyết tâm thực hiện và lập nhiều thành tích cao, hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ từ Sacombank hội sở giao phó.

*** Mục tiêu**

Trên cơ sở kết quả đã đạt được trong những năm qua và căn cứ vào định hướng phát triển của ngân hàng Sacombak, chi nhánh Hải Phòng cũng như tình

hình kinh tế chung, chi nhánh Hải Phòng đã đề ra mục tiêu, nhiệm vụ kinh doanh trong năm 2015 như sau:

- Tổng nguồn vốn huy động tăng 10% so với năm 2014.
- Tổng dư nợ tăng 12% so với năm 2014.
- Nợ quá hạn dưới 5% trên tổng dư nợ
- Nợ xấu ở dưới mức 3% trên tổng dư nợ.
- Thu dịch vụ tăng 20% so với năm 2014
- Thu lãi tiền vay đạt từ 98% trở lên trên số lãi phải thu.
- Đảm bảo thu nhập cho CBCNV theo quy định của Sacombank.

2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho vay

2.1. Đa dạng hóa đối tượng cho vay

Hiện tại đối tượng cho vay của ngân hàng phần lớn là doanh nghiệp, mặc dù nền kinh tế đã đang trên đà phục hồi nhưng vẫn còn chậm, các doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn nhiều trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nợ xấu vẫn còn lớn. vì thế, muốn phát triển và thu hút được khách hàng, đẩy mạnh được hoạt động cho vay ngân hàng phải có nhiều loại sản phẩm đối với tín dụng cá nhân như: Cho vay tiêu dùng trả góp, cho vay tín chấp, cho vay dưới hình thức thấu chi tài khoản, cho vay hỗ trợ du học...Đối với vay thế chấp: cho vay mua nhà, cho vay dự án cơ sở hạ tầng, cho vay mua xe, cho vay cầm cố, cho vay cầm cố bằng giấy tờ có giá, cho vay xây dựng sửa chữa nhà mới...để thỏa mãn nhu cầu của nhiều loại khách hàng khác nhau. Đồng thời đa dạng hóa các loại khách hàng cũng làm giảm rủi ro cho hoạt động ngân hàng.

Đối tượng cho vay của ngân hàng đã mở rộng sang cho vay tiêu dùng và hộ sản xuất, tuy nhiên tỷ trọng vẫn chưa cao vì vậy cần mở rộng cho vay đối tượng này trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, đảm bảo an toàn vốn tín dụng bằng cách khoán triệt để cho cán bộ tín dụng về số lượng khách hàng và dư nợ. Khi cho vay khu vực ngoài quốc doanh ngân hàng phải thực sự linh hoạt, nhạy bén, biết nhìn nhận đâu là khách hàng tin cậy đồng thời phân tích xem khách hàng nào có khả năng trả nợ, khách hàng nào không có khả năng trả nợ để có biện pháp xử lý kịp thời.

Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển được thì phải tiêu thụ được sản phẩm. Mà người nhận sản phẩm của họ chính là các khách hàng. Ngân hàng cũng vậy, khách hàng là người quyết định sự tồn tại của mỗi ngân hàng. Vì vậy việc xây dựng chiến lược khách hàng và thực hiện tốt chiến lược đó là một việc làm rất quan trọng và cần thiết. Chiến lược cần được xây dựng trên quan điểm kinh tế trước mắt và lâu dài, xác định khách hàng chiến lược lâu dài và khẳng định khách hàng trước mắt để có quan hệ chặt chẽ hơn với khách hàng, nhất là với khách hàng quen. Để thực hiện điều này ngân hàng cần:

- Đơn giản hóa các thủ tục trong điều kiện có thể nhưng phải đảm bảo an toàn tín dụng.
- Ngân hàng phải luôn tìm hiểu nhu cầu của khách hàng và kịp thời đáp ứng nhu cầu của khách hàng, cung cấp nhiều sản phẩm, dịch vụ trên nguyên tắc bình đẳng hai bên cùng có lợi. Duy trì mối quan hệ với khách hàng sẵn có và tìm kiếm khách hàng mới.
- Mở rộng mạng lưới phục vụ để thu hút đông đảo các tầng lớp dân cư và các doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch, nơi tiếp đón khách hàng phải thuận tiện, khang trang, văn minh, sạch đẹp.

2.2. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu

Đây là biện pháp có tính ảnh hưởng trực tiếp, quyết định đến thực hiện chu trình khép kín của khoản tín dụng, là vấn đề sống còn của ngân hàng trong giai đoạn hiện nay, chi nhánh cần chủ động thực hiện tốt vấn đề này

❖ Tăng cường công tác quản lý nợ

Thực hiện đúng quy trình cho vay, thường xuyên cập nhật thông tin khách hàng, thực hiện đánh giá phân loại nợ để định hướng mức rủi ro và phải thực hiện ngay khi xem xét cho vay, thực hiện tốt công tác xếp loại khách hàng, kiểm tra giám sát sau khi cho vay

Hạn chế giải ngân bằng tiền mặt, nên giải ngân qua tài khoản tiền gửi sẽ giúp khách hàng sử dụng vốn vay hiệu quả hơn và ngân hàng dễ quản lý nợ

Tích cực thu hồi nợ gốc và lãi theo định kì. Khi khoản vay đã được giải ngân thì chuyên viên quan hệ khách hàng phải có trách nhiệm kiểm tra định kỳ việc thực hiện trả nợ, đôn đốc trả nợ khi khoản nợ đã quá hạn

❖ Thực hiện các biện pháp giải quyết nợ xấu

Chi nhánh cần chấn chỉnh lại những thiếu sót ở khâu cho vay, bổ sung đầy đủ hồ sơ pháp lý, hạn chế tối đa kẽ hở trong khâu nghiệp vụ để phòng lừa đảo để ngăn chặn nợ quá hạn mới tiếp tục phát sinh

Cảnh báo, phát hiện nợ xấu phát sinh. Ngân hàng phải duy trì kiểm tra thường xuyên, phân tích, đánh giá thực trạng nguyên nhân phát sinh nợ xấu, làm rõ trách nhiệm cá nhân có liên quan nhất, gắn trách nhiệm thu hồi. Căn cứ vào chỉ tiêu của chi nhánh để xây dựng phương án thu hồi nợ quá hạn cho từng thời kỳ, giao chỉ tiêu, quyết toán đến từng nhân viên, có khen thưởng kịp thời đến nhân viên hoàn thành tốt và nghiêm khắc xử lý đến nhân viên thiếu tinh thần trách nhiệm

Cơ cấu lại nợ cho khách hàng trên cơ sở nguồn thu đảm bảo, chắc chắn phương án trả nợ cơ cấu khả thi. Với khoản nợ xấu phát sinh do nguyên nhân khách quan, chưa phải bất khả kháng, khách hàng vẫn hoạt động kinh doanh bình thường và có khả năng phát triển trong tương lai thì ngân hàng nên xem xét việc cơ cấu lại nợ cho khách hàng, giúp khách hàng có cơ hội sản xuất kinh doanh và có nguồn thu để trả nợ

Những trường hợp khách hàng cố tình kéo dài nợ quá hạn, chi nhánh cần có biện pháp cứng rắn cùng với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, cơ quan chức năng để phát mại tài sản thế chấp, khởi kiện, cưỡng chế thu hồi nợ. làm cương quyết dứt điểm tránh sự lan truyền không tốt.

Trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro hợp lý và có hiệu quả, ngân hàng cần tuân thủ các quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng

Bán nợ xấu, bằng việc tham gia thi trường mua bán nợ, ngân hàng có thể xem xét bán những khoản nợ xấu cho các công ty mua bán nợ VAMC

Xóa nợ cho khách hàng, đây là giải pháp sau cùng trong tất cả các giải pháp xử lý nợ xấu để làm sạch bảng tổng kết tài sản ngân hàng cho các khoản nợ không có khả năng thu hồi vốn

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

Công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay của cán bộ tín dụng (CBTD) có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với hiệu quả của hoạt động tín dụng. Thực hiện tốt công tác kiểm tra, kiểm soát giúp ngân hàng phát hiện những sai sót, yếu kém tồn tại, phát sinh trong hoạt động sử dụng vốn của DN. Từ đó nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế được xấu và tránh được rủi ro mất vốn.

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

2.3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Nguyên nhân dẫn tới rủi ro tín dụng thường được chia thành ba nhóm: nguyên nhân thuộc về ngân hàng, nguyên nhân thuộc về người vay, nguyên nhân khác. Cụ thể, về phía ngân hàng, chính do sự yếu kém của đội ngũ cán bộ, nhân viên của hệ thống ngân hàng bao gồm cả về năng lực và phẩm chất đạo đức. Cụ thể, nếu cán bộ tín dụng non kém về trình độ, thiếu kiến thức, thiếu kinh nghiệm thì sẽ không có khả năng thẩm định và xử lý thông tin khách hàng một cách chính

xác, dẫn đến chất lượng tín dụng thấp, rủi ro cao. Chưa kể, nếu cán bộ tín dụng không tuân thủ theo đúng quy trình tín dụng thì việc mất vốn rất dễ xảy ra. Đặc biệt, cán bộ tín dụng có mà phẩm chất đạo đức kém, rất dễ bị cám dỗ, gây nên những thiệt hại lớn cho ngân hàng. Trong khi công tác giám sát của các cấp quản lý trong ngân hàng lỏng lẻo, dẫn đến không có những chỉ đạo kịp thời để ngăn ngừa và xử lý rủi ro xảy ra...

Vì vậy, ngân hàng cần có kế hoạch tổ chức các lớp tập huấn, huấn luyện nghiệp vụ thường xuyên, tổ chức kiểm tra trình độ nhân viên để có hướng đào tạo thêm hay bố trí công việc hợp lí, thu được kết quả cao,

Tổ chức các buổi giao lưu, trao đổi kinh nghiệm, đồng thời, tạo mối quan hệ bền chặt lâu dài.

Ngân hàng cần có kế hoạch khen thưởng cho những nhân viên xuất sắc, kinh doanh tốt, tạo điều kiện cho họ phát huy hết năng lực của mình như “tuyên dương gương mặt tiêu biểu hàng quý của Sacombank”. Bên cạnh đó, có hình thức phạt nghiêm khắc đối với những nhân viên có đạo đức nghề nghiệp không tốt, gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới ngân hàng. Có như vậy mới tạo ra không khí làm việc, thi đua nhau trong công việc

3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.1. Đối với Sacombank hội sở

Về phân cấp quản lý

Đề nghị ngân hàng nên có chủ trương khuyến khích nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung, hiệu quả cho vay nói riêng với từng chi nhánh. Trong hoạt động cho vay, thực hiện phân loại và đánh giá tiềm lực và khả năng của từng chi nhánh một cách cụ thể hơn qua đó đưa ra các hạn mức cho vay với từng chi nhánh một cách chính xác và hợp lí.

Do vậy, đề nghị hội sở tạo điều kiện thuận lợi cho Chi nhánh nâng cao hạn mức dư nợ hàng năm, nhằm đưa tỉ lệ dư nợ trên vốn huy động của Chi nhánh tăng lên, qua đó đạt hiệu quả cao hơn và thu được lợi nhuận lớn hơn.

Về chính sách tín dụng

Xuất phát từ những hạn chế trong chính sách tín dụng hiện nay, đề nghị ngân hàng hoàn thiện chính sách tín dụng theo hướng hợp lý hoá và cụ thể hoá nhằm phát huy tính hiệu quả trong việc định hướng cho hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng của toàn hệ thống.

Chính sách tín dụng mới cần có những định hướng cụ thể trong các chính sách như: chính sách khách hàng, chính sách qui mô và giới hạn tín dụng, chính sách lãi suất, chính sách đảm bảo tiền vay... nhằm tạo ra một khuôn khổ chung cho các đơn vị định hướng thực hiện.

Chính sách khách hàng: phải định hướng cụ thể những nhóm khách hàng là đối tượng ưu tiên của Ngân hàng và kèm theo các ưu tiên cụ thể phù hợp với chiến lược danh mục đầu tư của Chi nhánh trong từng thời kỳ.

Chính sách qui mô và giới hạn tín dụng : cần phải thiết lập một hệ thống chấm điểm tín dụng hoàn thiện nhằm xác định rủi ro với từng nhóm khách hàng từ đó giúp cán bộ tín dụng có cơ sở và chủ động hơn trong việc xác định qui mô và giới hạn tín dụng cho từng nhóm khách hàng.

Chính sách lãi suất:

Bên cạnh việc xác định công thức tính lãi suất, chính sách lãi suất phải được xây dựng một cách linh hoạt để các đơn vị lấy đó làm căn cứ kết hợp với thực trạng tại đơn vị để tính toán mức lãi suất hợp lý

Chính sách đảm bảo tiền vay: Cần phải thiết lập những qui định rõ ràng hơn trong vấn đề đảm bảo tiền vay bên cạnh các qui định mang tính hướng dẫn. Các qui định này phải có sự kết hợp giữa các yêu cầu về pháp lý với chính sách cho vay riêng của ngân hàng, nhằm giúp cán bộ nắm vững hơn về các yêu cầu trong đảm bảo tiền vay.

Về qui trình cho vay

Cần hoàn thiện hơn nữa qui trình cho vay theo hướng cụ thể và chuẩn xác nhằm làm cơ sở hướng dẫn cho cán bộ tín dụng trong tác nghiệp. Bên cạnh qui định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống sacombank, ngân hàng cần ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể hơn nữa về thực hiện qui trình cho vay, qui trình áp dụng cho từng loại hình cho vay.

3.2. Đối với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN).

Ngân hàng nhà nước cần thực hiện tốt hơn trong công tác thanh tra, giám sát ngân hàng

Công tác thanh tra ngân hàng rất có hiệu quả đối với hoạt động của hệ thống ngân hàng. Vừa phát hiện kịp thời xử lý những sai sót đồng thời thấy được những điểm chưa hợp lý trong hệ thống văn bản pháp quy của NHNN, từ đó có sự điều chỉnh và thay đổi kịp thời hợp lý hơn.

Về cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng

Nhìn chung hệ thống văn bản pháp quy của NHNN về hoạt động tín dụng đã có nhiều điểm mới, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các NHTM tháo gỡ phần nào khó khăn, vướng mắc cho NHTM trong quá trình làm thủ tục thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản, cho vay và xử lý tài sản đảm bảo để thu nợ. Việc không ngừng hoàn thiện các văn bản pháp luật về đảm bảo tiền vay và quy chế cho vay vẫn chưa sát với tình hình thực tế và chưa phù hợp với các văn bản mới ban hành. Ngân hàng nhà nước cần không ngừng nghiên cứu, bổ sung và hoàn thiện các cơ chế, chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất, tránh luật chồng chéo luật để tạo điều kiện cho công tác tín dụng, đặc biệt là tín dụng trung dài hạn tại các NHTM được an toàn và hiệu quả hơn.

Ngân hàng nhà nước cần đảm bảo thông tin chính xác, đầy đủ kịp thời cho hệ thống ngân hàng hoạt động

Thông tin ở đây gồm hai loại đó là thông tin về doanh nghiệp và thông tin có tính chất định hướng cho hoạt động của NHTM. Những thông tin về doanh nghiệp sẽ được thu thập qua trung tâm tín dụng của NHNN, bao gồm thông tin về khả năng tài chính, hiệu quả kinh doanh, hệ số an toàn vốn, quan hệ tín dụng của khách hàng với các NHTM, các doanh nghiệp khác. Đây là những căn cứ quan trọng, đáng tin cậy để các NHTM sử dụng trong quá trình thẩm định khách hàng trong hoạt động tín dụng của mình. Bên cạnh những thông tin về doanh nghiệp, NHNN còn phải nắm vững để cung cấp cho các NHTM những thông tin về phương hướng, nhiệm vụ mục tiêu, quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế của đất nước, của từng địa phương, từng khu vực trong từng thời kỳ để tư vấn cho NHTM về những ngành, lĩnh vực mũi nhọn cần tập trung vốn tín dụng nhằm góp phần

thực hiện những chủ trương đường lối chung của Đảng, Nhà nước đồng thời góp phần phát huy hiệu quả đồng vốn cho vay, bảo đảm an toàn tín dụng cho các NHTM.

3.3 . Đối với Nhà Nước .

Nhà nước cần tạo lập môi trường kinh tế pháp lý đồng bộ cho hoạt động tín dụng theo các hướng.

Có quy hoạch phát triển tổng thể theo vùng lãnh thổ và theo các khu vực cũng như quy hoạch và hướng phát triển của từng ngành kinh tế. Định kì lập và công bố định hướng phát triển từng thời kỳ đó. Đây là cơ sở để sacombank hoạch định chính sách đầu tư tín dụng cho từng ngành kinh tế cụ thể.

Việc điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với tình hình kinh tế – xã hội là cần thiết nhưng không nên quá nhiều lần trong năm ảnh hưởng đến tâm lý người gửi tiền, khó huy động được vốn dài hạn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay.

Nghiên cứu việc mở rộng hoạt động của các cơ quan kiểm toán tài chính và các tổng cục quản lí vốn doanh nghiệp. Các cơ quan này có nhiệm vụ kiểm tra, kiểm soát quá trình hạch toán vốn của doanh nghiệp theo định kỳ và khi có yêu cầu, xác nhận vào báo cáo tài chính của doanh nghiệp trước khi chủ đầu tư gửi báo cáo đến Ngân hàng.

Tăng cường các biện pháp quản lí nhà nước đối với doanh nghiệp, cần có biện pháp kinh tế, hành chính bắt buộc các doanh nghiệp chấp hành đúng Pháp lệnh kế toán thống kê.

Tiếp tục hoàn thiện và phát triển thị trường chứng khoán của Việt Nam. Nó sẽ cho phép các ngân hàng mua bán các chứng chỉ tiền gửi dài hạn của ngân hàng. Đồng thời chính phủ cũng nên cho phép các ngân hàng thương mại lớn được phép phát hành trái phiếu gọi vốn từ nước ngoài.

Ban hành và hoàn thiện hệ thống các văn bản luật và dưới luật để tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, bao gồm các văn bản chủ yếu sau:

- Luật về mua bán và chuyển nhượng chứng khoán và giấy tờ có giá.
- Luật về sở hữu tài sản, và các văn bản dưới luật quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các cơ quan quản lí nhà nước về cấp chứng từ sở hữu tài sản.

- Các văn bản về thế chấp, cầm cố tài sản, xử lí, phát mại tài sản, xử lí công nợ của doanh nghiệp thua lỗ, phá sản...

Thành lập và phát triển các công ty bảo hiểm tín dụng. Bảo hiểm tín dụng là một biện pháp hết sức quan trọng nhằm giảm thiểu rủi ro. Quỹ bảo hiểm tín dụng là một hình thức tạo lập niềm tin cho người gửi tiền, khuyến khích người dân gửi tiền dài hạn vào các ngân hàng, đồng thời có tác dụng hạn chế thiệt hại về vốn khi ngân hàng cho vay gặp rủi ro và còn hạn chế rủi ro phá sản ngân hàng