

**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 Chi**

**Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2016**

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

-----

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

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Chi  
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG – 2016**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Thị Chi

Mã SV: 1212404020

Lớp: QT1601T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài:

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương – 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
  - Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cấp tín dụng và các nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng của ngân hàng thương mại.
  - Nghiên cứu thực trạng hoạt động cấp tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương–Chi nhánh Hải Phòng. Trên cơ sở đó đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động tín dụng của chi nhánh và tìm ra được một số nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng đến hiệu quả tín dụng của Chi nhánh.
  - Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương –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 Công Thương chi nhánh Hải Phòng
  - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2013, 2014, 2015
  - Bảng cân đối kế toán 2013, 2014, 2015
  - Thuyết minh báo cáo tài chính 2013, 2014, 2015
  
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
  - Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng.

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên Cao Thị Thu

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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 tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương – 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 18 tháng 4 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 09 tháng 7 năm 2016

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

***Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2016***

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

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

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

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

.....  
.....  
.....

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2016*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG</b>	<b>2</b>
1.1 Lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng .....	2
1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng .....	2
1.1.2 Phân loại hoạt động tín dụng .....	2
1.1.2.1 Phân loại theo thời hạn tín dụng .....	2
1.1.2.2 Phân loại theo đối tượng tín dụng .....	3
1.1.2.3 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn .....	3
1.1.2.4 Căn cứ vào chủ thể tín dụng .....	3
1.1.2.5 Căn cứ vào đối tượng trả nợ .....	4
1.1.2.6 Căn cứ vào tính chất khoản vay .....	4
1.1.3. Các phương thức cho vay .....	4
1.1.4 Rủi ro và quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng .....	5
1.1.4.1 Các loại rủi ro trong HĐTD ngân hàng .....	5
1.1.4.2 Ảnh hưởng của rủi ro với ngân hàng .....	6
1.1.5 Vai trò của tín dụng ngân hàng .....	6
1.1.5.1 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với các NHTM .....	7
1.1.5.2 Vai trò tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp, cá nhân .....	7
1.1.5.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế .....	7
1.2 Hiệu quả hoạt động tại các NHTM .....	8
1.2.1 Quan điểm về hiệu quả hoạt động tín dụng .....	8
1.2.1.1 Quan điểm của ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng .....	8
1.2.1.2 Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng .....	8
1.2.2 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng .....	9
1.2.2.1 Doanh số cho vay (DSCV) .....	9
1.2.2.2 Doanh số thu nợ (DSTN) .....	9
1.2.2.3 Dư nợ cho vay .....	10
1.2.2.5 Hệ số thu nợ .....	11
1.2.2.6 Tỷ lệ thu nợ đến hạn .....	11
1.2.2.7 Tỷ lệ thu lãi .....	11
1.2.2.8 Vòng quay vốn tín dụng .....	12
1.2.2.9 Hiệu suất sử dụng vốn .....	12
1.2.2.10 Chỉ tiêu phản ánh rủi ro của ngân hàng .....	12

1.2.2.11 Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng .....	14
1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng.....	14
1.2.3.1 - Các nhân tố khách quan .....	14
1.2.3.2 - Các nhân tố liên quan đến bản thân ngân hàng .....	16
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....</b>	<b>20</b>
2.1. Giới thiệu chung về ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng.....	20
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Sài Gòn Công Thương Việt Nam .....	20
2.1.2 Tổng quan về ngân hàng Sài Gòn Công Thương - Chi nhánh Hải Phòng.	21
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động.....	22
2.1.3 Chức năng nhiệm vụ các bộ phận .....	22
2.1.3.1 Phòng kế toán.....	22
2.1.3.2 Phòng ngân quỹ.....	22
2.1.3.3 Phòng kinh doanh.....	23
2.1.3.4 Phòng hành chính .....	23
2.1.3.5 Các phòng giao dịch.....	23
2.1.3. Các sản phẩm hiện có tại Saigonbank Hải Phòng.....	23
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng.....	24
2.1.4.1. Thuận lợi .....	24
2.1.4.2. Khó khăn .....	25
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng .....	26
2.2.2 Hoạt động huy động vốn .....	27
2.2.3 Hoạt động tín dụng.....	31
2.2.4 Hoạt động dịch vụ .....	32
<b>2.3 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH HẢI PHÒNG. ....</b>	<b>32</b>
2.3.1 Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng.....	32
2.3.1.1 Tốc độ tăng trưởng dư nợ.....	32
2.3.1.2 Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay.....	34
2.3.1.3 Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động. ....	35
2.3.1.3 Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động ( Hiệu suất sử dụng vốn H1) .....	36
2.3.2.1 Tỷ lệ thu lãi .....	37



2.3.2.2 Hệ số thu hồi nợ .....	37
2.3.3 Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của chi nhánh .....	38
2.3.4 Vòng quay vốn tín dụng .....	40
2.3.5 Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng .....	41
<b>2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG .....</b>	<b>42</b>
2.4.1 Những kết quả đạt được .....	42
2.4.2 Những hạn chế còn tồn tại .....	43
<b>Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....</b>	<b>46</b>
3.1 Định hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Sài Gòn Công thương chi nhánh Hải Phòng năm 2016 .....	46
3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng .....	47
3.2.1. Thúc đẩy tăng trưởng tín dụng để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn .....	47
3.2.1.1 Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế.....	47
3.2.1.2 Đa dạng hóa đối tượng cho vay .....	47
3.2.2. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn. ....	48
3.2.3 Giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn, nợ xấu .....	49
3.2.4. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay:.....	51
3.2.5 Về cơ chế bảo đảm tiền vay: .....	52
3.3 Một số kiến nghị.....	54
3.3.1 Kiến nghị đối với ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương .....	54
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.....	55
3.3.3. Kiến nghị đối với Nhà nước .....	57
3.4 Một số ý kiến đề xuất .....	58
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>59</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>60</b>

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Tỷ lệ tăng giảm kết quả HĐKD giai đoạn 2013 -2015 .....	26
Biểu đồ 2.1: Tổng nguồn vốn huy động.....	28
Biểu đồ 2.3: Nguồn vốn huy động theo loại tiền .....	30
Biểu đồ 2.4: Dư nợ tín dụng(2013-2015).....	31
Bảng 2.2: Tổng nguồn vốn huy động.....	28
Bảng 2.3: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn gửi .....	29
Bảng 2.4: Tình hình huy động vốn theo loại tiền.....	30
Bảng 2.5: Tổng dư nợ.....	31
Bảng 2.6: Cơ cấu tín dụng theo ngành kinh tế .....	33
Bảng 2.7: Doanh số cho vay .....	34
Bảng 2.8: Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động.....	35
Bảng 2.9: Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động.....	36
Bảng 2.10: Tỷ lệ thu lãi.....	37
Bảng 2.11: Hệ số thu hồi nợ.....	37
Bảng 2.12: Tỷ lệ thu nợ đến hạn.....	38
Bảng 2.13: Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tại chi nhánh.....	39
Bảng 2.14: Cơ cấu nợ xấu .....	39
Bảng 2.15: Vòng quay vốn tín dụng .....	40
Bảng 2.16: Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng .....	41

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

NHTM	Ngân hàng thương mại
Saigonbank	Ngân hàng Sài Gòn Công Thương Việt Nam
NHNN	Ngân hàng nhà nước
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
DN	Doanh nghiệp
TCTD	Tổ chức tín dụng
TSDB	Tài sản đảm bảo
DPRR	Dự phòng rủi ro
SXKD	Sản xuất kinh doanh



## LỜI MỞ ĐẦU

Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động của nền kinh tế. Cùng với các 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.

Trong hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống quyết định mọi hoạt động kinh tế trong nền kinh tế, quốc dân mà còn là nguồn sinh lời chủ yếu, quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Nhưng hoạt động tín dụng hoạt động tín dụng cũng mang lại nhiều rủi ro nhất ngay cả với những khoản vay có tài sản cầm cố, thế chấp cũng được xác định có hệ số rủi ro là 50%.

Do đó, để có thể tồn tại và phát triển các ngân hàng thương mại phải không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng hiện nay là rất cần thiết với các ngân hàng thương mại nói chung cũng như với ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương – Chi nhánh Hải Phòng nói riêng. Nhân thức được vấn đề đó, sau quá trình thực tập, tìm hiểu về ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương – Chi nhánh Hải Phòng được sự giúp đỡ của cán bộ, nhân viên ngân hàng cùng sự hướng dẫn nhiệt tình của Thạc sỹ Cao Thị Thu, em đã mạnh dạn chọn đề tài: “ Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương – chi nhánh Hải Phòng”.

Ngoài phần mục lục, danh mục các từ viết tắt, danh mục bảng biểu, lời mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo khóa luận được trình bày làm 3 phần, cụ thể như sau:

*Chương 1: Tổng quan về hoạt động tín dụng ngân hàng*

*Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh Saigonbank Hải Phòng*

*Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh Saigonbank Hải Phòng*

**CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG****1.1 Lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng*****1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng***

Tín dụng ngân hàng (gọi tắt là tín dụng) là giao dịch tài sản giữa ngân hàng (TCTD) với bên đi vay (là các TCKT, cá nhân trong nền kinh tế), trong đó ngân hàng chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận, và bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện cả vốn và lãi cho ngân hàng khi đến hạn thanh toán.

Như vậy tín dụng là hoạt động tài trợ trên cơ sở tín nhiệm của ngân hàng đối với khách hàng. Quan hệ tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung sau:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu (ngân hàng) sang người sử dụng.
- Sự chuyển nhượng này mang tín tạm thời hay có thời hạn.
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo phí.

***1.1.2 Phân loại hoạt động tín dụng***

Các NHTM ngày nay không ngừng mở rộng và đa dạng hóa các hình thức tín dụng cho phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của khách hàng. Tùy theo mục đích nghiên cứu mà có nhiều cách phân loại tín dụng. Sau đây là một số cách phân loại tín dụng phổ biến

***1.1.2.1 Phân loại theo thời hạn tín dụng***

Thời hạn tín dụng là khoảng thời gian mà trong đó ngân hàng cam kết cấp cho khách hàng một khoản tín dụng, được xác định cụ thể và ghi trong hợp đồng tín dụng. Thời hạn tín dụng có thể được tính từ khi đồng vốn đầu tiên của ngân hàng được phát ra cho tới khi đồng vốn và lãi cuối cùng phải thu về.

-Tín dụng ngắn hạn: là khoản cho vay mà thời hạn không quá 12 tháng (1 năm), thường nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động.

-Tín dụng trung hạn: thường là trên 1 năm đến 3,5,7 năm tùy theo quan điểm của mỗi quốc gia (ở Việt Nam là 3 năm). Mục đích là vay vốn để sửa chữa, khôi phục, thay thế tài sản cố định hoặc cải tiến kỹ thuật hợp lý hóa sản xuất, đổi mới quy trình công nghệ và xây dựng mới những công trình loại nhỏ, thời hạn thu hồi vốn nhanh.

-Tín dụng dài hạn: trên 3,5,7 năm tùy theo điều kiện của mỗi nước. Mục đích là sử dụng vốn vay gần như trung hạn nhưng với những công trình quy mô lớn, thời hạn thu hồi vốn lâu hơn.

#### *1.1.2.2 Phân loại theo đối tượng tín dụng*

Tín dụng vốn lưu động: được sử dụng để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế như cho vay để dự trữ hàng hóa, mua nguyên vật liệu cho sản xuất...

Tín dụng vốn cố định: được sử dụng để hình thành tài sản cố định.

#### *1.1.2.3 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn*

**Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa:** là loại cấp phát tín dụng cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hóa.

**Tín dụng tiêu dùng:** là hình thức cấp phát tín dụng cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng

Ngoài ra căn cứ vào mục đích sử dụng vốn còn có thể có nhiều hình thức tín dụng khác.

#### *1.1.2.4 Căn cứ vào chủ thể tín dụng*

- Tín dụng thương mại:

Là quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp được biểu hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa.

Đáp ứng nhu cầu vốn cho những doanh nghiệp tạm thời thiếu vốn, đồng thời giúp cho các doanh nghiệp tiêu thụ được hàng hóa của mình.

- Tín dụng ngân hàng:

Là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với các doanh nghiệp và cá nhân.

Không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn để dự trữ vật tư, hàng hóa, trang trải các chi phí sản xuất và thanh toán các khoản nợ mà còn tham gia cấp vốn cho đầu tư xây dựng cơ bản và đáp ứng một phần đáng kể nhu cầu tín dụng tiêu dùng cá nhân.

- Tín dụng Nhà Nước:

Là quan hệ tín dụng mà trong đó Nhà Nước biểu hiện là người đi vay, người cho vay là người dân, các tổ chức kinh tế, ngân hàng và nước ngoài.

Mục đích đi vay của tín dụng Nhà Nước là bù đắp khoản bội chi ngân sách .

### *1.1.2.5 Căn cứ vào đối tượng trả nợ*

Tín dụng trực tiếp: là hình thức tín dụng mà trong đó người đi vay cũng là người trực tiếp trả nợ.

Tín dụng gián tiếp: là hình thức tín dụng mà trong đó người đi vay và người trả nợ là hai đối tượng khác nhau.

### *1.1.2.6 Căn cứ vào tính chất khoản vay*

Tín dụng có đảm bảo: các khoản vốn tín dụng phát ra đều có hàng hóa, vật tư tài sản tương đương đảm bảo.

Tín dụng không có đảm bảo: các khoản tín dụng phát ra không cần có hàng hóa, vật tư, tài sản đảm bảo mà chỉ dựa vào uy tín, sự tín nhiệm đối với các tổ chức, cá nhân để cấp vốn tín dụng.

Dựa vào các cách phân loại trên, các nhà phân tích sẽ biết được kết cấu tín dụng của từng loại tín dụng (là tỷ trọng của từng loại tín dụng trên tổng dư nợ). Từ kết cấu tín dụng đó, so sánh với kết cấu nguồn huy động, so với nhu cầu của nền kinh tế, sẽ giúp cho các nhà kinh tế đánh giá, xem xét kết cấu tín dụng đã phù hợp với ngân hàng chưa. Từ đó đưa ra các giải pháp thích hợp.

### *1.1.3. Các phương thức cho vay*

Dựa theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước “V/v ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng” thì phương thức cho vay: Tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng vay trong việc áp dụng phương thức cho vay:

- **Cho vay từng lần:** mỗi lần vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký hợp đồng tín dụng.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng:** Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

- **Cho vay theo dự án đầu tư:** Tổ chức tín dụng cho khách hàng vay để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- **Cho vay hợp vốn:** Một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng; trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Việc cho vay hợp vốn thực hiện theo qui định của qui chế này và qui chế đồng tài trợ của tổ chức tín dụng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành.



- **Cho vay trả góp:** Khi vay vốn tổ chức tín dụng, khách hàng xác định số lãi vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời gian cho vay.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng:** Tổ chức tín dụng cam kết sẽ đảm bảo sẵn sàng cho vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng cùng khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí cho hạn mức tín dụng dự phòng.

- **Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:** Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng. Khi cho vay phát hành thẻ và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và khách hàng phải tuân theo các qui định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

- **Cho vay theo hạn mức thấu chi:** là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các qui định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

- **Các phương thức cho vay khác** mà pháp luật không cấm phù hợp với qui định tại Quy chế này và điều kiện hoạt động kinh doanh của tổ chức tín dụng và đặc điểm của khách hàng vay.

#### ***1.1.4 Rủi ro và quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng***

##### ***1.1.4.1 Các loại rủi ro trong HĐTD ngân hàng***

Rủi ro hiểu theo một nghĩa chung là khả năng biến động của thu nhập thực tế so với dự kiến.

Đặc thù của kinh doanh ngân hàng là kinh doanh rủi ro trên hàng hóa đặc biệt là tiền tệ, liên quan đến chu chuyển vốn của cả nền kinh tế quốc gia và quốc tế nên các NHTM luôn phải đối mặt với những rủi ro tiềm tàng to lớn.

Tín dụng là hoạt động cơ bản đặc trưng nhất, to lớn nhất của ngân hàng, nó tác động và chịu sự tác động từ mọi hoạt động của ngân hàng. Do đó, HĐTD luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với ngân hàng. Về cơ bản, HĐTD thương tiềm ẩn các loại rủi ro sau:

- **Rủi ro tín dụng:** là khả năng ngân hàng không thu hồi được đầy đủ các khoản vay hoặc việc khách hàng thanh toán các khoản nợ không đúng kỳ hạn.
- **Rủi ro lãi suất:** là khả năng biến động về thu nhập lãi trong hoạt động tái tài trợ tài sản nợ và tái đầu tư tài sản có, hoặc rủi ro làm giá trị tài sản thay đổi khi lãi suất thị trường thay đổi.
- **Rủi ro tỷ giá:** là khả năng biến động về thu nhập hoạt động hoặc khả năng làm thay đổi giá trị tài sản tính bằng ngoại tệ khi tỷ giá biến động.
- **Rủi ro thanh khoản:** là khả năng ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu rút tiền của người gửi tiền, hoặc khả năng ngân hàng không đáp ứng được yêu cầu về dự trữ bắt buộc theo qui định của NHTW.
- **Rủi ro hoạt động ngoại bảng:** là khả năng tổn thất về thu nhập hoặc tài sản (nội bảng) của NHTM do các hoạt động ngoại bảng gây ra.

#### *1.1.4.2 Ảnh hưởng của rủi ro với ngân hàng*

Do hoạt động của NHTM là luân chuyển vốn từ người cho vay đến người đi vay nên có thể nói kinh doanh ngân hàng là kinh doanh rủi ro. Vì vậy không thể loại bỏ hoàn toàn các rủi ro trong hoạt động của NHTM mà các ngân hàng chỉ có thể phòng ngừa một phần và hạn chế các tổn thất do rủi ro gây ra.

Tùy thuộc vào mức độ nghiêm trọng của rủi ro gây nên những tổn thất (về tính sinh lời, tính thanh khoản của tài sản, về khả năng chi trả và uy tín của ngân hàng,...) và có thể dẫn tới phá sản ngân hàng.

Đối với mỗi ngân hàng hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực ngành nghề hay các khu vực địa lý khác nhau mà khả năng gặp phải các loại rủi ro và mức độ ảnh hưởng của từng loại rủi ro là khác nhau liên quan đến đặc thù hoạt động của ngân hàng đó.

Tùy thuộc vào chiến lược phát triển và kỳ vọng lợi nhuận mà mỗi ngân hàng chấp nhận các mức độ rủi ro khác nhau.

Do hoạt động của các ngân hàng mang tính nhạy cảm hệ thống rất cao nên khi rủi ro xảy ra đối với một ngân hàng cũng có thể kéo theo sự bất ổn cho cả hệ thống ngân hàng và những biến động về kinh tế, chính trị của một quốc gia, khu vực thậm chí toàn thế giới. Vì vậy các NHTM đều phải tuân thủ về rủi ro tín dụng theo pháp luật.

#### *1.1.5 Vai trò của tín dụng ngân hàng*

Là trung gian tài chính lớn nhất và đóng vai trò chủ đạo trong việc lưu chuyển vốn trong nền kinh tế, hoạt động của hệ thống NHTM nói chung mà chủ

đạo là HĐTD có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia mỗi khu vực và nền kinh tế toàn cầu.

#### *1.1.5.1 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với các NHTM*

Tín dụng là hoạt động đặc trưng cơ bản nhất của NHTM mà qua đó ngân hàng thực hiện chức năng trung gian tài chính dẫn vốn từ người cho vay đến người đi vay.

Tín dụng là hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của mỗi ngân hàng. Hoạt động tín dụng có ảnh hưởng và chịu ảnh hưởng từ mọi hoạt động khác của ngân hàng.

Quy mô, kết cấu và khả năng sinh lời từ hoạt động huy động huy động vốn có ảnh hưởng quan trọng đối với hiệu quả HĐTD. Đồng thời xuất phát từ nhu cầu của khách hàng về loại hình sản phẩm tín dụng mà ngân hàng phải điều chỉnh kết cấu nguồn huy động và kết cấu tài trợ tín dụng trên nguyên tắc kết hợp mục tiêu sinh lời và mục tiêu an toàn hoạt động ngân hàng.

Tín dụng là hoạt động cho tỷ lệ sinh lời lớn nhất nhưng cũng chứa đựng rủi ro cao nhất. Vì vậy có thể coi công tác quản trị ngân hàng là công tác quản trị rủi ro tín dụng.

#### *1.1.5.2 Vai trò tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp, cá nhân*

Tín dụng ngân hàng là kênh tài trợ vốn quan trọng hàng đầu đối với mọi hoạt động của các chủ thể trong nền kinh tế, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, thương mại và tiêu dùng phát triển.

Trước các yêu cầu khắt khe của tín dụng ngân hàng, đòi hỏi các doanh nghiệp nhận tín dụng phải sử dụng vốn hiệu quả, nâng cao năng lực cạnh tranh và minh bạch thông tin.

Tín dụng nói chung, đặc biệt là cho vay tiêu dùng góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân.

Với việc phát hành các giấy nợ có tính thanh khoản cao, các NHTM cho phép người đi vay có nguồn vốn thanh khoản khi họ cần, hỗ trợ cho công tác quản trị tài chính trong doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế xã hội.

#### *1.1.5.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế*

Tín dụng ngân hàng là kênh dẫn vốn quan trọng nhất trong nền kinh tế, từ đó có ảnh hưởng to lớn đối với sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế.

Thông qua HĐTD, NHTM thực hiện chức năng tạo tiền. Sự thay đổi khối lượng tiền tệ do NHTM tạo ra liên quan chặt chẽ tới tình hình kinh tế, đặc biệt là mức tăng trưởng việc làm và tình trạng lạm phát.

Việc mở rộng và đa dạng hóa HĐTD đáp ứng nhu cầu của khách hàng, HĐTD góp phần hoàn thiện hệ thống thị trường tài chính, nâng cao hiệu quả hoạt động của nền kinh tế.

Góp phần thực hiện các chính sách kinh tế của chính phủ, điều tiết sự tăng trưởng kinh tế và theo đuổi các mục tiêu xã hội.

## 1.2 Hiệu quả hoạt động tại các NHTM

### 1.2.1 Quan điểm về hiệu quả hoạt động tín dụng

#### 1.2.1.1 Quan điểm của ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng của ngân hàng được coi là hiệu quả khi nó mang lại thu nhập và tỷ lệ sinh lời lớn nhất ứng với mức độ rủi ro chấp nhận của ngân hàng trong quá trình thực hiện tài trợ của ngân hàng và phục vụ mục tiêu phát triển của từng ngân hàng trong từng giai đoạn.

Hiệu quả HĐTD bao gồm sự tăng trưởng về mặt quy mô tín dụng và sự nâng cao về mặt chất lượng tín dụng.

#### 1.2.1.2 Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng

Đứng trên góc độ của người đi vay, hoạt động tín dụng ngân hàng được coi là có hiệu quả khi nó đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn với chi phí *voonsthaaps* nhất và thuận lợi nhất cho khách hàng nhận tín dụng. Như vậy, hiệu quả HĐTD thể hiện trên một số khía cạnh cơ bản sau:

- Hoạt động tín dụng phải đa dạng về loại hình sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khác nhau của các đối tượng khách hàng khác nhau.
- Lãi và phí của khoản tín dụng thấp.
- Giá trị khoản tín dụng, phương thức cho vay và phương thức thu nợ của ngân hàng đối với các khoản tín dụng phải phù hợp với yêu cầu sử dụng vốn và chu kỳ sản xuất kinh doanh của từng đối tượng khách hàng.
- Quy trình, thủ tục tín dụng phải nhanh chóng, đơn giản, tạo thuận tiện cho khách hàng.

Như vậy, hiệu quả HĐTD xét trên quan điểm của khách hàng và ngân hàng có sự khác biệt đáng kể, thậm chí có những mâu thuẫn về lợi ích, xuất phát từ hai mặt của quá trình cung cầu tín dụng trên thị trường. Chính về thế, khi đánh giá hiệu quả HĐTD và xây dựng chính sách tín dụng thì ngân hàng luôn phải xét trên cả hai góc độ mức độ thỏa mãn nhu cầu của ngân hàng và khách hàng, từ đó có những điều chỉnh phù hợp để hoạt động đạt hiệu quả cao nhất.

## 1.2.2 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng

### 1.2.2.1 Doanh số cho vay (DSCV)

Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản tín dụng mà ngân hàng đã phát ra cho vay trong một khoảng thời gian nào đó, không kể món cho vay đó đã thu hồi về hay chưa. Doanh số cho vay thường được xác định theo tháng, quý, năm.

Hoạt động cho vay là hoạt động chính yếu và quan trọng nhất của bất cứ một NHTM nào. Sự chuyển hóa từ vốn tiền sang vốn tín dụng để bổ sung cho nhu cầu SXKD trong nền kinh tế không chỉ có ý nghĩa đối với nền kinh tế mà cả đối với bản thân NH. Bởi vì nhờ cho vay mà tạo ra nguồn thu nhập chủ yếu cho NH để từ đó bồi hoàn lại tiền gửi của khách hàng, bù đắp các chi phí kinh doanh và tạo ra lợi nhuận cho NH. Tuy nhiên hoạt động cho vay là hoạt động mang tính rủi ro lớn, vì vậy cần phải quản lý các khoản vay một cách chặt chẽ thì mới có thể ngăn ngừa hoặc giảm thiểu rủi ro.

Chỉ tiêu này được tính bằng số tuyệt đối hoặc phần trăm của doanh số cho vay năm nay so với năm trước.

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

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).

Trong điều kiện đáp ứng yêu cầu về giới hạn an toàn do NHNN quy định trong từng thời kỳ thì mức tăng này càng lớn càng tốt. Chỉ tiêu 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.

### 1.2.2.2 Doanh số thu nợ (DSTN)

Mức tăng doanh số thu nợ là toàn bộ các món nợ mà ngân hàng đã thu về từ các khoản cho vay của ngân hàng kể cả năm nay và những năm trước đó.

Ngân hàng là tổ chức trung gian đi vay để cho vay. Tiền đi vay qua dân cư, qua các tổ chức tín dụng, qua NHNN... đều phải trả lãi. Đó là chi phí khi NH sử dụng vốn của các chủ thể trong nền kinh tế. Hoạt động của NH là đi vay để cho vay nên vốn của nó phải được bảo tồn và phát triển. Khi các chủ thể

trong nền kinh tế sử dụng vốn của NH thì họ phải trả lãi cho NH. Phần lãi này phải bù đắp phần lãi mà NH đi vay, phần chi phí cho hoạt động của NH và đảm bảo có lợi nhuận cho NH. Hoạt động cho vay là hoạt động có nhiều rủi ro, đồng vốn mà NH cho vay có thể được thu hồi đúng hạn, trễ hạn hoặc có thể không thu hồi được. Vì vậy công tác thu hồi nợ được NH đặt lên hàng đầu, bởi một NH muốn hoạt động tốt, không phải chỉ nâng cao doanh số cho vay mà còn chú trọng đến công tác thu nợ làm sao để đảm bảo đồng vốn bỏ ra và thu hồi lại đúng hạn, tránh thất thoát và có hiệu quả cao.

Mặc dù việc thu nợ là yếu tố chưa nói lên hiệu quả hoạt động của NH một cách trực tiếp, nhưng nó là yếu tố chủ yếu thể hiện khả năng phân tích, đánh giá, kiểm tra khách hàng của NH là thành công hay không. Việc thu hồi một khoản nợ đúng với các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng tín dụng là một thành công rất lớn trong hoạt động cấp tín dụng của NH. Vì đã cho vay đúng đối tượng, người sử dụng vốn vay đúng mục đích có hiệu quả và người vay đã tạo ra lợi nhuận cho NH qua việc họ trả nợ và lãi đúng hạn cho NH.

### 1.2.2.3 Dư nợ cho vay

Là chỉ tiêu phản ánh tại một thời điểm xác định nào đó ngân hàng hiện còn cho vay bao nhiêu, và đây cũng là khoản mà ngân hàng cần phải thu về.

Dư nợ phản ánh thực trạng hoạt động của một NH tại một thời điểm nhất định. Mức dư nợ ngắn hạn cũng như trung dài hạn phụ thuộc vào mức độ huy động vốn của NH. Nếu nguồn vốn huy động tăng thì mức dư nợ sẽ tăng và ngược lại. Bất cứ một NH nào cũng vậy, để hoạt động tốt thì không chỉ nâng cao doanh số cho vay mà còn phải nâng cao mức 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 tìm kiếm khách hàng, cho vay và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của khách hàng.

Chỉ tiêu 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.

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

Chỉ tiêu này cho biết 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.

#### 1.2.2.5 Hệ số thu nợ

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của Ngân hàng. Nó phản ánh trong một 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.*

#### 1.2.2.6 Tỷ lệ thu nợ đến hạn

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

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả tín dụng thông qua việc thu nợ của ngân hàng, tức là phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng thông qua việc đánh giá khả năng thu hồi các khoản nợ đến hạn, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng, kế hoạch cho vay và đôn đốc thu hồi nợ. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

#### 1.2.2.7 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 phản ánh 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 tài chính cũng như tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ hoạt động tín dụng. Tỷ lệ này càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng càng tốt. Chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình ổn định trong chất lượng của ngân hàng, nếu tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi cho ngân hàng và khả năng trả nợ trong tương lai. Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới tốt.

*1.2.2.8 Vòng quay vốn tín dụng*

Chỉ tiêu này được xác định bằng doanh số cho vay trong kỳ chia cho dư nợ bình quân trong kỳ.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

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

Vòng quay vốn tín dụng thể hiện việc luân chuyển vốn cho vay nhanh hay chậm. Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng càng cao. Đồng vốn quay nhanh đồng nghĩa với việc có nhiều người được hưởng lợi ích từ vốn vay của ngân hàng hơn trong cùng một thời gian.

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tổ chức, quản lý vốn tín dụng, đồng thời thể hiện chất lượng cho vay của Ngân hàng trong việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn cho vay và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, để có thể đánh giá chính xác chất lượng tín dụng, hoặc được qui đổi đồng nhất trong việc áp dụng cho từng loại vay cụ thể.

*1.2.2.9 Hiệu suất sử dụng vốn*

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

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá xem tỷ trọng cho vay đã phù hợp với khả năng đáp ứng của bản thân ngân hàng cũng như đòi hỏi về vốn của nền kinh tế chưa. Trên cơ sở đó, các ngân hàng thương mại có thể biết được khả năng mở rộng tín dụng của mình. Từ đó, có thể quyết định quy mô, tỷ trọng đầu tư vào các lĩnh vực một cách hợp lý để vừa đảm bảo an toàn vốn cho vay, vừa có thể thu lại lợi nhuận cao nhất có thể.

Nếu chỉ tiêu này nhỏ, một mặt phản ánh tình hình cho vay chưa tốt, một mặt phản ánh tình hình huy động vốn tốt.

*1.2.2.10 Chỉ tiêu phản ánh rủi ro của ngân hàng*

Một khoản vay chứa đựng rủi ro có thể dẫn đến ngân hàng thu được lãi, gốc và có thể mất vốn. Từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng lớn thì ngân hàng càng có nguy cơ rủi ro và do đó hiệu quả tín dụng sẽ giảm.



**- Tỷ lệ nợ quá hạn**

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

Để tỷ lệ này phản ánh đúng chất lượng cho vay nên loại trừ các khoản nợ khoan ra khỏi nợ quá hạn cũng như loại trừ các khoản cho vay ưu đãi và cho vay theo chỉ định của Nhà nước ra khỏi tổng dư nợ.

**- Tỷ lệ nợ xấu:**

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

Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN: *Nợ xấu* là các khoản nợ thuộc các nhóm nợ 3, 4 và 5 quy định tại Điều 6 hoặc Điều 7.

Tỷ lệ nợ xấu là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của TCTD. Nếu tỷ lệ này cao thì rủi ro tín dụng cao vì đây là những khách hàng có dấu hiệu khó khăn về tài chính nên khó trả nợ cho ngân hàng.

**- Hệ số rủi ro tín dụng**

$$\text{Hệ số rủi ro tín dụng} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng tài sản có}}$$

Hệ số này cho thấy tỷ trọng của các khoản mục tín dụng trong hoạt động của ngân hàng, khoản mục tín dụng trong tổng tài sản càng lớn thì lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao. Tổng dư nợ cho vay của ngân hàng được chia thành 3 nhóm:

- Nhóm dư nợ của các khoản tín dụng có chất lượng xấu : là những khoản cho vay có mức độ rủi ro lớn nhưng có thể mang lại thu nhập cao cho ngân hàng. Đây là khoản tín dụng chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng.

Nhóm dư nợ của các khoản tín dụng có chất lượng trung bình: là những khoản cho vay có mức độ rủi ro có thể chấp nhận được và thu nhập mang lại cho ngân hàng là vừa phải. Đây là khoản tín dụng chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng dư nợ cho vay của NH.

- Nhóm dư nợ của các khoản tín dụng có chất lượng tốt : là những khoản cho vay có mức độ rủi ro thấp nhưng có thể mang lại thu nhập không cao cho ngân hàng. Đây là khoản tín dụng cũng chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng.

**- Tỷ lệ dự phòng rủi ro trích lập**

$$\text{Tỷ lệ trích lập DPRR} = \frac{\text{Số tiền trích lập dự phòng}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100\%$$

Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN, *dự phòng rủi ro* là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ theo cam kết. Đây là một chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng và khả năng quản lý nợ của Ngân hàng.

**1.2.2.11 Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng**

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng tạo ra lợi nhuận của ngân hàng từ hoạt động tín dụng. Chỉ tiêu này thông thường càng cao càng tốt. Tuy nhiên khi duy trì chỉ tiêu này ở mức cao cần phải xem xét nó trong mối quan hệ với chỉ tiêu đánh giá rủi ro của ngân hàng.

**1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng****1.2.3.1 - Các nhân tố khách quan*****Tình hình biến động nền kinh tế quốc gia, khu vực và thế giới.***

- Hoạt động tín dụng ngân hàng tham gia vào mọi giai đoạn của quá trình chu chuyển vốn nền kinh tế; đồng thời nó liên quan và chịu sự tác động của hầu hết các lĩnh vực ngành nghề. Mặt khác, ngành ngân hàng mang tính chất quốc tế hóa và tính hệ thống cao. Chính vì vậy, hoạt động ngân hàng nói chung, hoạt động tín dụng nói riêng mang tính nhạy cảm rất cao với những biến động của các yếu tố kinh tế, xã hội, chính trị.

- Sự biến động của các yếu tố kinh tế như lạm phát, thất nghiệp, tăng trưởng kinh tế, các giai đoạn vận động của chu kỳ kinh tế,... hay các biến động về chính trị, xã hội: thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh... luôn là những nhân tố có thể gây nên những tác động trực tiếp hay gián tiếp tới hiệu quả HĐTD.

- Tuy nhiên, mức độ tác động của từng nhân tố này tới hiệu quả hoạt động ngân hàng với nòng cốt là HĐTD còn phụ thuộc vào đặc thù của từng ngân hàng như: quy mô, thị trường hoạt động chủ yếu, và năng lực quản trị ngân hàng.

***Chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ***

- Do hoạt động ngân hàng có tác động to lớn đối với sự ổn định và phát triển kinh tế, xã hội nhưng lại mang rủi ro cao và có tính nhạy cảm, tính lan truyền lớn nên nó luôn được đặt dưới sự giám sát và quản lý của cơ quan nhà

nước và NHNN, chịu sự điều tiết trực tiếp và gián tiếp từ chính sách tiền tệ quốc gia trong từng thời kỳ.

- Để thực thi chính sách tiền tệ, NHNN đưa ra các quy định cụ thể về tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu, tỷ lệ cho vay với từng đối tượng khách hàng,...; các mức lãi suất cơ bản, lãi suất trần, lãi suất sàn,...hay NHNN tác động thông qua những hoạt động của mình trên thị trường mở.

- Tùy theo mức độ can thiệp của nhà nước vào quan hệ kinh tế mà các quy định trên được đưa ra có thể chỉ mang tính chất hướng dẫn, điều tiết hoạt động của các ngân hàng nhưng cũng có thể là những quy định bắt buộc các NHTM phải thực hiện.

- Thông thường, khi chính sách tiền tệ nới lỏng tạo điều kiện cho các ngân hàng mở rộng HĐTD, đáp ứng nhu cầu vốn trong nền kinh tế; nhưng sự nới lỏng trong các quy định về tín dụng có thể khiến ngân hàng nhận về những khoản tín dụng chất lượng kém, điều này phụ thuộc vào hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng.

- Khi NHNN thực thi một chính sách tiền tệ thắt chặt cũng có nghĩa là quy mô cung tiền trong nền kinh tế cần thu hẹp lại, kéo theo đó là các vấn đề về tăng trưởng kinh tế, việc làm,... và tác động tới hiệu quả HĐTD ngân hàng từ phía khả năng trả nợ của khách hàng nhận tín dụng và từ bản thân ngân hàng.

#### ***Môi trường văn hóa, xã hội***

- Hoạt động tín dụng ngân hàng trước hết phụ thuộc vào nhu cầu tín dụng và thị hiếu, tập quán của khách hàng. Chính vì thế các yếu tố văn hóa, xã hội như sự phân bố ngành nghề, tiềm năng phát triển kinh tế từng vùng, tốc độ đô thị hóa, tập quán tiêu dùng của người dân,... đều là những yếu tố quan trọng hàng đầu mà các nhà lãnh đạo ngân hàng cần xem xét trước khi thành lập một chi nhánh hay mở rộng mạng lưới hoạt động sang một khu vực mới.

- Các yếu tố này cũng cần được xem xét trong suốt quá trình hoạt động của ngân hàng vì nó có ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả HĐTD và có thể mở ra những thị trường tiềm năng cho ngân hàng.

#### ***Môi trường pháp lý***

- Ngân hàng cũng như các chủ thể khác trong nền kinh tế luôn phải chịu sự điều tiết của các quy định pháp luật. Tuy nhiên, do đặc thù của ngành ngân hàng nên các NHTM luôn phải chịu sự giám sát chặt chẽ hơn từ phía các

cơ quan quản lý nhà nước và phải tuân theo những quy định chặt chẽ trong luật ngân hàng.

- Không chỉ có vậy, HĐTD ngân hàng liên quan tới hầu hết các ngành nghề kinh tế bất cứ sự thay đổi nào trong các quy định của pháp luật đều tác động tới HĐTD.

- Môi trường pháp lý ổn định với hệ thống luật lệ chặt chẽ, hoàn thiện tạo điều kiện cho các hệ thống thị trường khác phát triển và hỗ trợ cho HĐTD ngân hàng đạt hiệu quả cao. Trái lại, khi hệ thống pháp luật còn nhiều khiếm khuyết và lỏng lẻo làm gia tăng rủi ro tín dụng cho ngân hàng và không đảm bảo cho quyền lợi của ngân hàng trong các quan hệ tín dụng.

### ***Tính cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng***

- Ngành ngân hàng một mặt vừa mang tính cạnh tranh gay gắt nhưng mặt khác lại có tính dây truyền hệ thống rất cao nên các NHTM chịu tác động rất lớn từ các đối thủ cạnh tranh bởi lẽ trong môi trường ấy, các ngân hàng là những người chấp nhận giá và biện pháp cạnh tranh bằng giá cả là hạ sách cuối cùng mà các ngân hàng phải dùng tới.

- Môi trường cạnh tranh cao khiến các ngân hàng gặp không ít khó khăn, thách thức, thậm chí phải chấp nhận thua lỗ hay đổ vỡ, nhưng mặt khác nó cũng tạo điều kiện để nâng cao trình độ công nghệ và hiện đại hóa ngân hàng.

#### ***1.2.3.2 - Các nhân tố liên quan đến bản thân ngân hàng***

### ***Chính sách và quy trình tín dụng của ngân hàng***

- Chính sách tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của một ngân hàng, trong đó nêu lên một hệ thống các quy định về quy trình và nguyên tắc cho HĐTD, trở thành hướng dẫn chung cho CBTD và nhân viên ngân hàng.

- Chính sách tín dụng có tính chất quyết định hiệu quả HĐTD, thể hiện cụ thể ở một số khía cạnh như:

- Cương lĩnh tài trợ của một ngân hàng nêu lên quan điểm của người lãnh đạo ngân hàng trong việc cấp tín dụng với các mức rủi ro có thể chấp nhận và tỷ lệ sinh lời mong muốn của ngân hàng, từ đó ảnh hưởng tới doanh số và chất lượng tín dụng.

- Một chính sách tín dụng hợp lý, khoa học có ảnh hưởng quyết định đối với hiệu quả HĐTD.

- Quy trình tín dụng bao gồm những bước mà cán bộ tín dụng phải thực hiện khi tài trợ cho khách hàng. Một quy trình khoa học với các thủ tục nhanh gọn và thuận tiện cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo tính chặt chẽ, an

toàn cho ngân hàng là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu tạo nên tính cạnh tranh của ngân hàng và nâng cao hiệu quả tín dụng cả về quy mô và chất lượng tín dụng.

### ***Mạng lưới chi nhánh và thị trường hoạt động chủ yếu***

- Hệ thống mạng lưới chi nhánh rộng lớn tạo điều kiện cho ngân hàng tiếp cận khách hàng hơn và có thể thu thập thông tin về khách hàng từ nhiều nguồn khác nhau như từ phía đối tác, chủ nợ, thị trường hoạt động của khách hàng. Từ đó, ngân hàng dễ dàng hơn trong việc giám sát các khoản tín dụng và có thể tìm kiếm các đối tượng khách hàng tiềm năng hay triển khai các sản phẩm mới.

- Một hệ thống ngân hàng với mạng lưới chi nhánh rộng và được tổ chức, phân cấp, phân quyền một cách chặt chẽ, hợp lý thì có thể tạo nên hiệu quả quy mô lớn, nâng cao hiệu quả hoạt động toàn hệ thống. Trái lại, một ngân hàng chỉ theo đuổi chính sách tăng trưởng tín dụng và ra sức mở rộng địa bàn hoạt động mà công tác quản trị toàn hệ thống không tốt là một trong những yếu tố làm gia tăng rủi ro tín dụng.

### ***Khả năng đa dạng hóa các khoản cho vay***

- Một ngân hàng có thể giảm thiểu rủi ro tín dụng thông qua đa dạng hóa các khoản cho vay thông qua việc cấp tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng, trên nhiều thị trường khác nhau, ở nhiều khu vực khác nhau,... với sự phong phú của các loại hình sản phẩm từ HĐTD.

- Tuy nhiên, đa dạng hóa chỉ có thể giảm thiểu rủi ro nếu trình độ quản lý của ngân hàng tốt vì nó làm giảm khả năng tập trung và làm phân tán chuyên môn của cán bộ ngân hàng nên có thể làm gia tăng các khoản tín dụng kém chất lượng.

### ***Chất lượng cán bộ ngân hàng***

- Cán bộ ngân hàng, đặc biệt là cán bộ tín dụng là những người trực tiếp làm việc với khách hàng, đánh giá các khoản tín dụng. Vì vậy trình độ và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ ngân hàng là những yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định hiệu quả HĐTD.

- Đội ngũ cán bộ ngân hàng chất lượng cao là một trong những nguồn lực quan trọng nhất cho sự phát triển của một hệ thống ngân hàng.

### ***Trình độ công nghệ ngân hàng***

- Do tính chất phức tạp trong hoạt động ngân hàng nên hiệu quả hoạt động quản trị cũng như hoạt động tác nghiệp không chỉ phụ thuộc vào trình

độ của đội ngũ lãnh đạo và nhân viên mà còn phụ thuộc vào trình độ công nghệ ngân hàng.

- Công nghệ ngân hàng hiện đại với những chương trình phần mềm tiên tiến, khoa học và những thiết bị hiện đại cho phép thu thập và quản trị thông tin nhanh chóng, hiệu quả,... từ đó phát hiện kịp thời những rủi ro trong hoạt động của mình và cho phép điều hành hoạt động trong toàn hệ thống một cách nhanh chóng, linh hoạt.

- Mặt khác, công nghệ hiện đại, phù hợp sẽ hỗ trợ đắc lực cho cán bộ ngân hàng, cho phép xử lý thông tin một cách nhanh chóng và chính xác, hạn chế những đánh giá mang tính chủ quan,.. từ đó giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả HĐTD.

### ***Trình độ marketing ngân hàng***

- Các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cũng giống như các hàng hóa khác, để có thể đến tay người tiêu dùng và được thị trường chấp nhận đòi hỏi trình độ marketing phải tốt.

- Đặc biệt trong điều kiện thị trường chưa hiệu quả, có nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn quá mới mẻ và xa lạ đối với khách hàng như các hợp đồng tài chính phái sinh, thuê tài chính,...thì vai trò của công tác marketing lại càng quan trọng để có thể làm cho khách hàng thấy được các tiện ích của các sản phẩm đó.

### ***Trình độ quản lý rủi ro tín dụng***

- Có thể nói kinh doanh ngân hàng là kinh doanh rủi ro nên hoạt động ngân hàng chỉ có thể đạt được hiệu quả cao khi trình độ quản lý tốt.

- Công tác quản trị rủi ro tín dụng tốt cho phép ngân hàng đánh giá, hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng, từ đó lựa chọn tài trợ cho những khách hàng có mức rủi ro có thể chấp nhận với tỷ lệ lợi tức (lãi và phí) phù hợp, và loại bớt những khoản tín dụng chất lượng kém. Mặt khác, điều này cũng cho phép ngân hàng mở rộng quy mô tín dụng mà vẫn đảm bảo an toàn cho hoạt động của mình.

#### ***1.2.3.3 Các nhân tố liên quan đến khách hàng nhận tín dụng.***

##### ***Nhu cầu vay vốn của khách hàng trong từng thời kỳ***

- Chính sách tín dụng và quy mô tín dụng ngân hàng trước hết phụ thuộc vào nhu cầu tín dụng của khách hàng.

- Nhu cầu tín dụng tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng, lĩnh vực ngành nghề của khách hàng,.. thị trường của ngân hàng và sự phát triển của nền kinh tế.

*Đặc thù của đối tượng khách hàng chủ yếu: ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh, thị trường hoạt động*

- Gắn với từng đối tượng khách hàng với những đặc điểm riêng biệt về ngành nghề, thị trường hoạt động,... mà ngân hàng phải lựa chọn những phương thức tài trợ tín dụng phù hợp với các đặc thù đó. Mặt khác, mỗi đối tượng khách hàng lại gắn với những rủi ro tín dụng căn bản. Chính vì vậy, hiểu được đặc thù của từng nhóm đối tượng khách hàng là yếu tố tiên quyết để đạt hiệu quả tín dụng cao.

#### ***Khả năng tài chính của khách hàng***

- Khả năng tài chính của khách hàng gồm khả năng thanh toán, khả năng hoạt động, khả năng sinh lời, khả năng cân đối vốn,... Khả năng tài chính sẽ quyết định đến tính sinh lời, tính hiệu quả của việc sử dụng vốn; do đó ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả tiền vay cho ngân hàng.

- Thẩm định khả năng tài chính của khách hàng trước, trong và sau khi tài trợ tín dụng là một yêu cầu bắt buộc đối với hoạt động của ngân hàng để đảm bảo an toàn và sinh lời của HĐTD.

#### ***Các đảm bảo tín dụng***

- Thông thường các khoản tín dụng ngân hàng đều đòi hỏi phải có đảm bảo. Đảm bảo tín dụng có thể từ chính thu nhập của dự án, từ việc cầm cố, thế chấp tài sản đảm bảo hoặc đảm bảo bằng cam kết của bên thứ ba. Tuy nhiên, cũng có trường hợp ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng có uy tín cao hoặc khi món vay quá nhỏ bé so với tài sản của doanh nghiệp thì có thể không cần đảm bảo cho khoản tín dụng.

- Đảm bảo tín dụng tạo ra nguồn thu nợ thứ hai cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không thể trả nợ theo như cam kết ban đầu khi nhận tín dụng. Vì thế, chất lượng và tính thanh khoản của tài sản đảm bảo và tỷ lệ cho vay theo giá trị tài sản bảo đảm có ảnh hưởng không nhỏ tới rủi ro tín dụng và chất lượng tín dụng.

## CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

### 2.1. Giới thiệu chung về ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng

#### *2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Sài Gòn Công Thương Việt Nam*

Ngân hàng Sài Gòn Công Thương (Saigonbank) là Ngân Hàng thương Mại Cổ Phần Việt Nam đầu tiên được thành lập trong hệ thống Ngân Hàng Cổ Phần tại Việt Nam hiện nay, ra đời ngày 16 tháng 10 năm 1987, trước khi có Luật Công Ty và Pháp lệnh Ngân Hàng với vốn điều lệ ban đầu là 650 triệu đồng và thời gian hoạt động là 50 năm.

Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Công Thương có:

Tên giao dịch quốc tế: **SAIGON BANK FOR INDUSTRY AND TRADE**

Tên gọi tắt: **SAIGONBANK**

Trụ sở chính: 2C PHỐ ĐỨC CHÍNH, Quận 1, TPHCM.

Sau hơn 26 năm thành lập, Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Công Thương đã tăng vốn điều lệ từ 650 triệu đồng lên 3.080 tỷ đồng. Nhờ vốn điều lệ tăng trưởng qua từng năm Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Công Thương đã thúc đẩy tăng trưởng nghiệp vụ, phát triển mạng lưới hoạt động, kết quả kinh doanh liên tục có lời, cổ đông nhận cổ tức khá cao từ đồng vốn đầu tư ban đầu.

Tính đến năm 2015, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương có quan hệ đại lý với 562 ngân hàng và chi nhánh tại 70 quốc gia và vùng lãnh thổ trên khắp thế giới. Hiện nay SAIGONBANK là đại lý thanh toán thẻ Visa, Master Card, JCB, CUP... và là đại lý chuyển tiền kiều hối Moneygram.

Ngoài việc đưa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng có chất lượng, phù hợp với nhu cầu khách hàng, mở rộng mạng lưới hoạt động... với đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, Ngân hàng còn quan tâm và mở rộng các hoạt động đến các đối tượng khách hàng là các cá nhân, công ty liên doanh, doanh nghiệp nước ngoài ... hoạt động trong các khu chế xuất, khu công nghiệp, hỗ trợ sự phát triển các ngành nghề nông, lâm, ngư nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và các ngành nghề truyền thống tại các địa phương trong cả nước.

Trong thời gian tới, theo xu thế phát triển - hội nhập của hệ thống NH Thương mại Việt Nam vào nền kinh tế khu vực và thế giới, Ngân Hàng TMCP



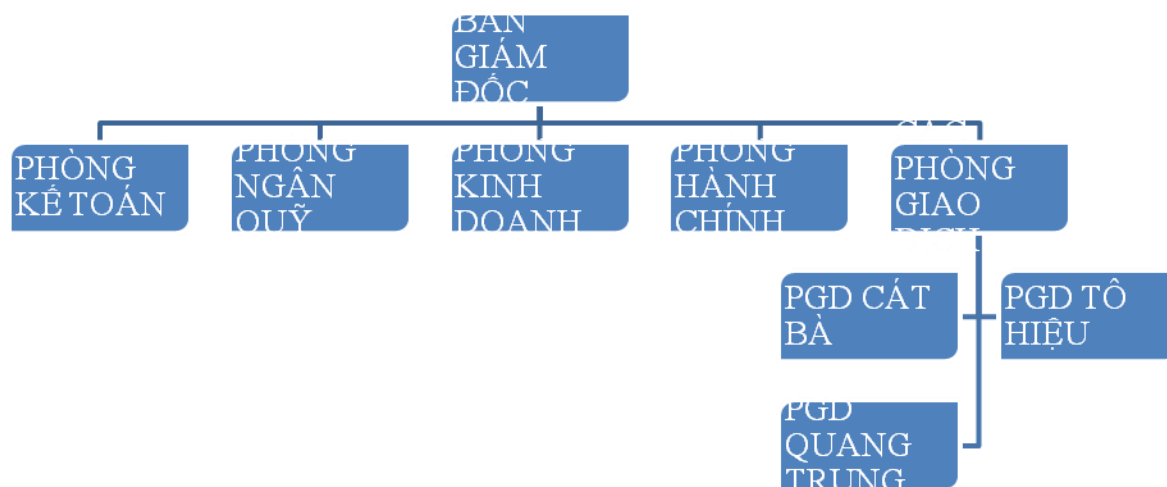
Sài Gòn Công Thương sẽ liên tục đổi mới hoạt động: cung ứng thêm nhiều sản phẩm dịch vụ, thay đổi phong cách phục vụ, ưu đãi các khách hàng giao dịch thường xuyên, mở rộng mạng lưới hoạt động, hướng tới phục vụ khách hàng bằng những sản phẩm dịch vụ Ngân hàng hiện đại với chất lượng tốt nhất dựa trên nền tảng công nghệ NH tiên tiến nhằm thực hiện thành công mục tiêu là một trong những Ngân hàng TMCP lớn mạnh hàng đầu trong hệ thống NHTMCP.

### ***2.1.2 Tổng quan về ngân hàng Sài Gòn Công Thương - Chi nhánh Hải Phòng***

- **18.04.2007**, Sài Gòn Công Thương Ngân hàng chính thức khai trương hoạt động chi nhánh Hải Phòng tại số 02 Lô 3B, Đường Lê Hồng Phong, Phường Đông Khê, Quận Ngô Quyền.
- **01.10.2007**, Sài Gòn Công Thương Ngân hàng khai trương hoạt động phòng giao dịch Tô Hiệu tại 25 - Đường Đà Nẵng - Phường Máy Tơ - Quận Ngô Quyền.
- **13.05.2008**, Sài Gòn Công Thương Ngân hàng khai trương hoạt động Phòng Giao dịch Chùa Vẽ tại 158 - Quang Trung, phường Phạm Hồng Thái, quận Hồng Bàng.
- **30.03.2010**. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương khai trương hoạt động Phòng Giao dịch Cát Bà tại Tòa nhà Holiday View đường 1-4, Thị trấn Cát Bà, Huyện Cát Bà.

Sau hơn 05 năm có mặt tại Hải Phòng, Saigonbank đã có những bước phát triển nhanh cả về quy mô hoạt động và hiệu quả. Đáng kể nhất là Saigonbank chi nhánh Hải Phòng đã từng bước khẳng định được sức mạnh thương hiệu của Saigonbank tại thành phố Hải Phòng và xây dựng được một đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, chuyên nghiệp. Tính đến 12/1015, số nhân sự Saigonbank Hải Phòng là 47 nhân sự bao gồm: 15 nam và 32 nữ. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ các bộ phận

### 2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động



(Nguồn: Phòng hành chính ngân hàng Saigonbank)

### 2.1.3 Chức năng nhiệm vụ các bộ phận

#### 2.1.3.1 Phòng kế toán

Phòng kế toán do một trưởng phòng phụ trách, có thể có hoặc không có phó phòng.

Nhiệm vụ chung của phòng kế toán:

- Ghi nhận, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong ngân hàng về các hoạt động : hoạt động nguồn vốn, sử dụng vốn và các dịch vụ ngân hàng.
- Phân loại nghiệp vụ, tổng hợp số liệu nhằm cung cấp thông tin một cách đầy đủ, chính xác và kịp thời nhất để phục vụ cho việc chỉ đạo, lãnh đạo hoạt động kinh doanh ngân hàng và thực thi các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước.
- Hướng dẫn và hậu kiểm việc hạch toán kế toán đối với tất cả các đơn vị trực thuộc chi nhánh.
- Kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ của chứng từ mà khách hàng cung cấp.

#### 2.1.3.2 Phòng ngân quỹ

Quỹ tiền mặt do bộ phận ngân quỹ (hay phòng ngân quỹ) thực hiện và bảo quản trong kho, kết tuyệt đối an toàn. Tại bộ phận ngân quỹ bố trí thủ quỹ và các nhân viên kiểm ngân, thủ quỹ chịu trách nhiệm về số tài sản trong kho, kết. Đầu ngày, cuối ngày quỹ chính thực hiện việc giao (nhận) tiền mặt cho các giao dịch

viên phù hợp với hạn mức quỹ mà các giao dịch viên được nắm giữ. Như vậy, khi có nghiệp vụ tiền mặt phát sinh, quỹ không phải trực tiếp thu – chi tiền mặt cho khách hàng (trừ các giao dịch vượt hạn mức giao dịch của các giao dịch viên).

#### 2.1.3.3 Phòng kinh doanh

- Tổ chức xây dựng và thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch do Giám đốc giao.
- Tổ chức huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn từ mọi nguồn vốn trong nước của các tổ chức kinh tế và cộng đồng dân cư.
- Thực hiện chính sách và chủ trương của ngân hàng Sài Gòn Công Thương về tiền tệ, tín dụng, ngân hàng...
- Đánh giá tình hình thị trường và địa bàn định kỳ
- Chịu trách nhiệm trực tiếp đối với việc thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh, chất lượng tín dụng do mình phụ trách.
- Hỗ trợ các đơn vị trực thuộc chi nhánh thực hiện chỉ tiêu bán hàng.
- Thu thập, tiếp nhận, xử lý và phản hồi thông tin về các ý kiến đóng góp, khiếu nại, thắc mắc của khách hàng.
- Tham mưu cho Ban lãnh đạo chi nhánh giao, điều phối chỉ tiêu bán hàng cho đơn vị trực thuộc chi nhánh.

#### 2.1.3.4 Phòng hành chính

- Phòng hành chính là bộ phận tham mưu cho ban giám đốc trong công tác đào tạo tập huấn cho cán bộ, nhân viên, đề xuất các vấn đề liên quan đến công tác nhân sự, ngoài ra còn là bộ phận thực hiện các chế độ lao động tiền lương, thi đua khen thưởng và kỷ luật đơn vị.
- Thực hiện nhiệm vụ soạn thảo các văn bản về nội quy cơ quan, chế độ, thời gian làm việc, thực hiện các chế độ an toàn lao động, quyết định phân phối quỹ tiền lương, xác định chương trình nội dung thi đua nhằm nâng cao năng suất lao động.
- Thực hiện công tác mua sắm tài sản và công cụ phục vụ hoạt động kinh doanh, quản lý tài sản, đảm bảo trang thiết bị dụng cụ làm việc chăm lo đời sống cho cán bộ nhân viên.

#### 2.1.3.5 Các phòng giao dịch

Các phòng giao dịch như một ngân hàng thu nhỏ, thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng.

### 2.1.3. Các sản phẩm hiện có tại Saigonbank Hải Phòng

Hoạt động nghiệp vụ tại Saigonbank chi nhánh Hải Phòng khá đa dạng và phong phú, như:

- Cho vay mua nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất; cho vay sửa chữa, xây dựng, trang trí nội thất; vay mua phương tiện đi lại; vay các nhu cầu phục vụ đời sống; vay du học; vay cầm cố sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá; vay để đầu tư kinh doanh chứng khoán; vay vốn lưu động; vay đầu tư tài sản cố định; vay góp vốn vào doanh nghiệp; vay hợp tác với doanh nghiệp.
  - Cho vay vốn lưu động; vay vốn cố định; vay tài trợ xuất khẩu; vay tài trợ nhập khẩu; vay theo chương trình “tín dụng ưu đãi dành cho nhóm 4 đối tượng”.
  - Huy động vốn: tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán.
  - Chuyển tiền nội địa
  - Dịch vụ ngân quỹ
  - Dịch vụ thanh toán quốc tế: dịch vụ nhận và chuyển tiền qua hệ thống Moneygram; nhận và chuyển tiền bằng điện; dịch vụ Bankdraft; nhờ thu; thư tín dụng
  - Kinh doanh ngoại tệ: giao dịch ngay (spot); giao dịch kì hạn (Forward); giao dịch hoán đổi (swap); giao dịch quyền chọn tiền tệ (currency option).
  - Dịch vụ bảo lãnh trong nước và quốc tế.
- Các dịch vụ khác: xác nhận khả năng tài chính; thu chi hộ...

#### ***2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng***

##### ***2.1.4.1. Thuận lợi***

- Sự đoàn kết nội bộ nhất trí cao trong Hội đồng Quản trị, Ban TGD, cùng toàn thể CBNV Saigonbank đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động quản trị, điều hành kinh doanh của Saigonbank được hiệu quả.
- Sự chỉ đạo kịp thời sâu sát của HĐQT, Ban TGD đối với các Đơn vị kinh doanh đã điều hành toàn hệ thống linh hoạt thích ứng với diễn biến thay đổi của kinh tế vĩ mô, chính sách điều hành tiền tệ của NHNN Việt Nam.
- Uy tín và thương hiệu Saigonbank ngày càng được nhiều khách hàng, đối tác ở trong và ngoài nước biết tới.
- Công tác đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ CBNV luôn được Ban lãnh đạo quan tâm và tạo điều kiện tối đa.
- Đội ngũ Lãnh đạo có trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhiệt huyết trong công việc.
- Lực lượng cán bộ, nhân viên hùng hậu, trẻ, khỏe đầy sung sức có thể nỗ lực vì sự nghiệp chung.

- 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. Saigonbank chi nhánh Hải Phòng có lợi thế về địa bàn hoạt động, nằm ngay trên trục đường Lê Hồng Phong – là trục đường lớn của thành phố. 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.

#### 2.1.4.2. Khó khăn

##### ❖ Khó khăn khách quan

- Biến động mạnh và phức tạp của thị trường vàng và USD cùng với tình hình lạm tăng cao vào cuối năm đã ảnh hưởng tới đến kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt và khốc liệt.

##### ❖ Khó khăn do nguyên nhân chủ quan

- Mạng lưới hệ thống Saigonbank so với các NHTM khác còn ít nên tính cạnh tranh chưa cao.
- Công tác dự báo trung dài hạn đặc biệt là nguồn vốn, ngoại tệ và lãi suất có nhiều biến động nên hạn chế đến kết quả kinh doanh cũng như hạn chế tính chủ động cho các đơn vị kinh doanh trong hệ thống Saigonbank.
- Nhân sự mới tuyển dụng để đáp ứng nhu cầu phát triển nhanh và mạnh của hệ thống Saigonbank đa số còn trẻ, nhiều nhiệt huyết tuy nhiên còn ít kinh nghiệm công tác.

## 2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng

### 2.2.1 Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2013-2015

**Bảng 2.1: Tỷ lệ tăng giảm kết quả HĐKD giai đoạn 2013 -2015**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014			Năm 2015		
	Số tiền	Số tiền	Chênh lệch	%	Số tiền	Chênh lệch	%
Tổng thu	40.64	42.14	1.50	3.69%	45.55	3.41	8.09%
Doanh thu lãi	34.41	36.80	2.39	6.95%	29.46	-7.34	-19.95%
Thu khác	6.23	5.34	-0.89	-14.31%	19.05	13.72	257.02%
Tổng chi	35.20	37.30	2.10	5.97%	40.51	3.21	8.61%
Chi phí lãi	32.90	34.04	1.13	3.45%	37.09	3.05	8.97%
Chi khác	2.30	3.26	0.97	42.02%	3.42	0.16	4.79%
LNTT	5.44	4.84	-0.60	-11.03%	5.04	0.20	4.13%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Qua bảng trên ta có thể thấy mặc dù kết quả kinh doanh của chi nhánh tương đối khả quan nhưng vẫn có biến động . Cụ thể:

Năm 2014 tổng thu nhập của ngân hàng đạt 42.4 tỷ đồng, tăng 1.5 tỷ đồng tương ứng với tăng 3.69%. Năm 2015 tiếp tục tăng lên đạt 45.55 tỷ đồng, tương ứng với 8.09% so với năm 2014.

Thông qua số liệu, ta cũng thấy rằng chi phí của Ngân hàng trong giai đoạn 2013-2015 có xu hướng tăng: năm 2014, chi phí của ngân hàng là 37.3 tỷ đồng, tăng 2.1 tỷ đồng so với năm 2013. Đến năm 2015, chi phí của ngân hàng tăng 3.21 tỷ đồng so với năm 2014, tăng 5.31 tỷ đồng so với năm 2013 đạt mức 40.51 tỷ đồng.

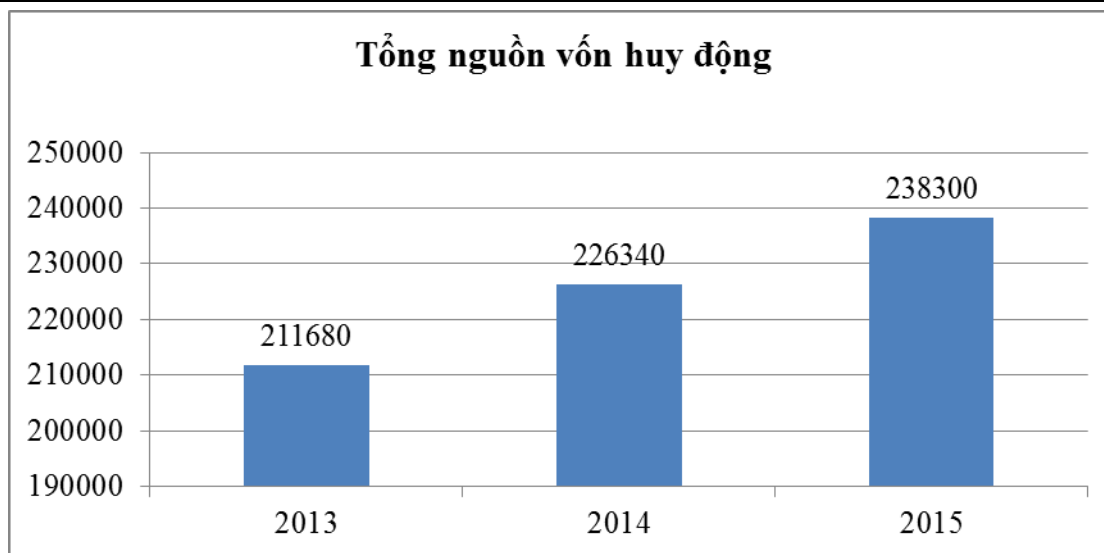
Mặc dù tổng thu vẫn tăng qua các năm nhưng lợi nhuận trước thuế của chi nhánh bị biến động: năm 2014 lợi nhuận trước thuế giảm 0.6 tỷ đồng so với năm 2013, đạt 4.84 tỷ đồng. Năm 2015 lợi nhuận trước thuế tăng lên đạt 5.04 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 4.13% so với năm 2014.

Việc có sự biến động như vậy là do nền kinh tế năm 2014 tăng trưởng chậm; tính hình kinh tế của địa phương cũng bị ảnh hưởng bởi khó khăn chung của cả nước. Bên cạnh đó, thiên tai, dịch bệnh diễn biến phức tạp, tác động bất lợi đến sản xuất nông nghiệp; đời sống nhân dân nhất là người nghèo, đồng bào dân tộc thiểu số vùng sâu, vùng xa còn gặp nhiều khó khăn. Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiếp tục gặp nhiều vấp nạn, chưa có giải pháp hữu hiệu để thoát khỏi bế tắc trong kinh doanh... thị trường bất động sản vẫn chưa có dấu hiệu tích cực, sức mua giảm, làm cho nợ xấu của ngân hàng tăng. Lợi nhuận của ngân hàng giảm mạnh. Nhưng đến năm 2015 kinh tế có sự khởi sắc sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới nên lợi nhuận đã tăng trở lại.

Muốn cải thiện kết quả kinh doanh vào năm 2016, chi nhánh cần chú trọng hơn nữa vào vấn đề huy động vốn, có biện pháp giải quyết các trường hợp nợ quá hạn, nợ xấu một cách hiệu quả.

### ***2.2.2 Hoạt động huy động vốn***

Hoạt động huy động vốn có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Với hoạt động chính là “Đi vay để cho vay”. Ngân hàng phải tìm cách để vừa thu hút được nhiều vốn, vừa không gây đọng vốn để hoạt động của ngân hàng ngày càng hiệu quả hơn. Nhận thức rõ tầm quan trọng của hoạt động huy động vốn, chi nhánh đã chú trọng công tác huy động vốn và huy động vốn có hiệu quả. Để hiểu rõ hơn về hoạt động huy động vốn tại ngân hàng có thể xem xét thông qua biểu đồ sau:



**Biểu đồ 2.1: Tổng nguồn vốn huy động**

**Bảng 2.2: Tổng nguồn vốn huy động**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015			
Số tiền	%(+,-)	Số tiền	%(+,-)	Số tiền	%(+,-)	Kế hoạch	%KH
211.68	-	226.34	6.93%	238.30	5.28%	305.12	78.10%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Qua biểu đồ và bảng trên ta thấy tổng nguồn vốn huy động qua 3 năm của Chi nhánh có bước tăng trưởng đáng kể, nhưng vẫn biến động, chưa đạt kế hoạch đề ra cụ thể như sau:

- Năm 2014: Tổng nguồn vốn huy động được là 226.34 tỷ đồng, tăng 14.66 tỷ đồng ( tương đương với 6,93%) so với năm 2013 (năm 2013 đạt 211.68 tỷ đồng).
- Năm 2015: Tổng nguồn vốn huy động là 238.30 tỷ đồng, tăng 11.96 tỷ đồng ( tương đương với 5,28%) so với năm 2014 đạt 78,10% kế hoạch đề ra. Mức tăng này thấp hơn mức tăng so với năm 2014 (giảm 2.7 tỷ đồng tương đương với 1,64%).

Trong 3 năm trở lại đây, tình hình kinh tế có nhiều khó khăn và biến động, dẫn tới ngân hàng chưa đảm bảo được hoạt động kinh doanh ổn định, duy trì được nguồn vốn tăng trưởng nhưng chưa cao và đồng đều, nhưng cũng là tín hiệu đáng khen ngợi.



Để được thành tích như vậy là nhờ ngân hàng đã luôn chú trọng công tác huy động vốn và huy động vốn có hiệu quả. Ngân hàng đã tổ chức, triển khai những điều kiện thuận lợi, tiềm năng như: tuyên truyền, quảng cáo, khai thác những điều kiện thuận lợi, tiềm năng dư thừa trong dân, triển khai các chương trình ưu đãi...

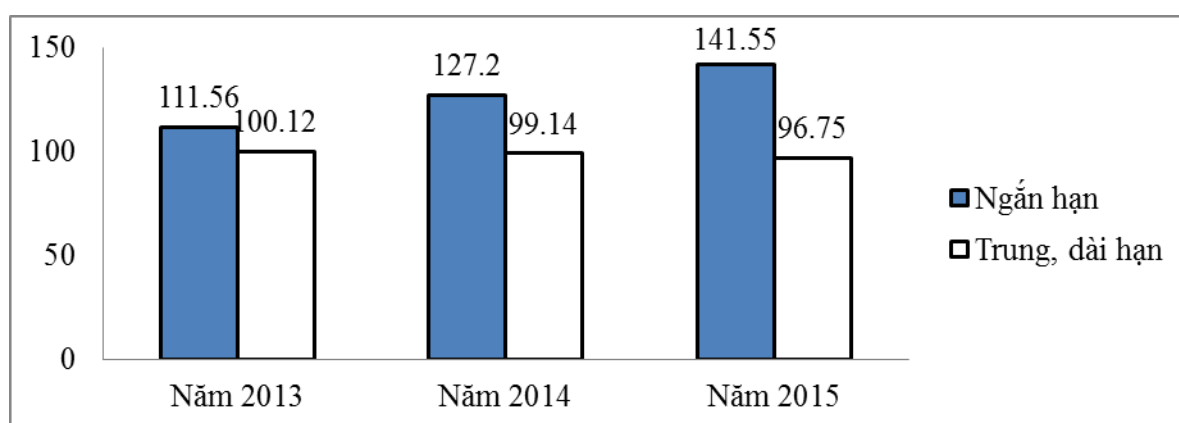
Ngoài ra, đầu năm 2016, ngân hàng đã triển khai hoạt động tiết kiệm dự thưởng “ Mừng Xuân - Niềm vui nhân đôi” nhằm tiếp tục đem lợi ích đến cho đông đảo khách hàng khi tham gia gửi tiền tiết kiệm tại tất cả các điểm giao dịch của ngân hàng. Thông qua các chương trình này, ngân hàng mong muốn gia tăng các loại ích cho khách hàng, đồng thời tăng tính đa dạng, hấp dẫn của sản phẩm huy động vốn, duy trì tăng trưởng vốn huy động ổn định, thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2016 và các năm tiếp theo. Qua đó góp phần tăng nguồn vốn đáp ứng nhu cầu cho vay nền kinh tế.

**Bảng 2.3: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn gửi**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014			Năm 2015		
	ST	ST	Chênh lệch	%(+,-)/2013	ST	Chênh lệch	%(+,-)/2014
Ngắn hạn	111.56	127.20	15.65	14.03%	141.55	14.35	11.28%
Trung, dài hạn	100.12	99.14	0.98	-0.99%	96.75	-2.39	-2.41%
Tổng số	211.68	226.34	14.66	6.93%	238.30	11.96	5.28%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*



**Biểu đồ 2.2: Nguồn vốn huy động theo kỳ hạn gửi**

Từ bảng số liệu ta thấy: nguồn vốn huy động ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao và ngày càng có xu hướng tăng. Năm 2013 là 111.55 tỷ đồng, năm 2014 là 127.20 tỷ đồng tăng 15.648 triệu đồng tương ứng 14,03% so với năm 2013, năm 2015 là 141.55 tỷ đồng tăng 14.35 tỷ đồng tương ứng 11,28% so với năm 2014.

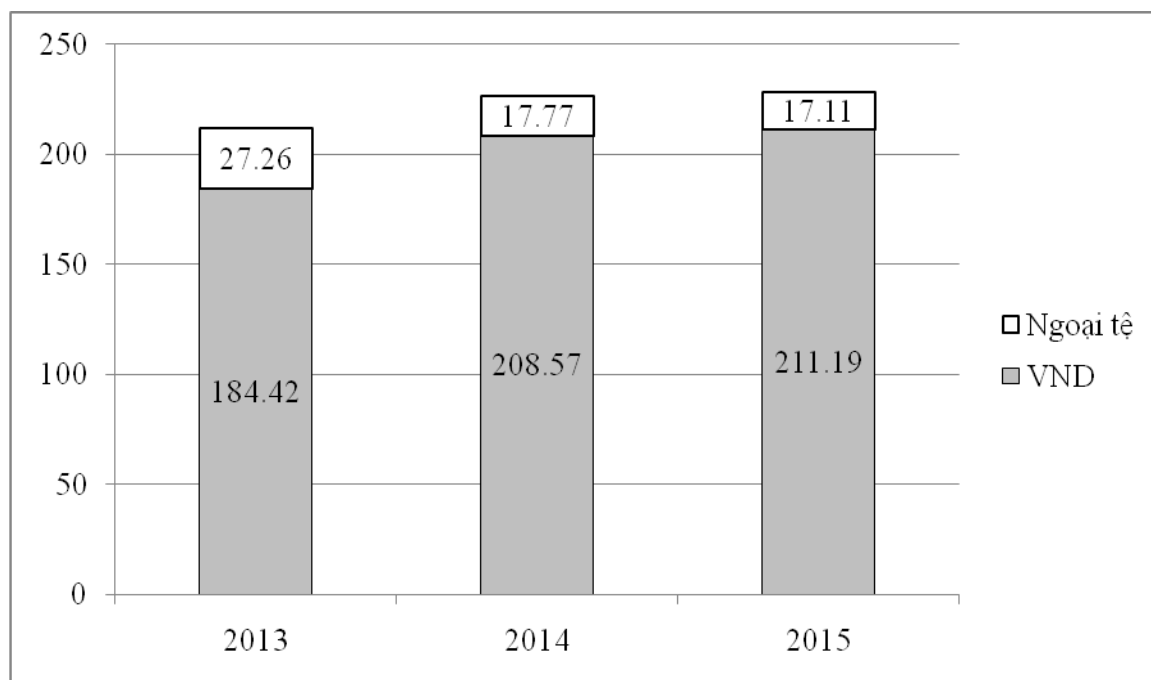
Tuy nhiên bên cạnh đó vốn huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn vốn huy động ngắn hạn và có xu hướng giảm. Năm 2013 là 100.12 tỷ đồng. Năm 2014 là 99.14 tỷ đồng, giảm 0.98 tỷ đồng tương ứng giảm 0,99% so với năm 2013. Năm 2015 giảm còn 96.75 tỷ đồng, giảm 2.39 tỷ đồng tương ứng giảm 2,41% so với năm 2014.

**Bảng 2.4: Tình hình huy động vốn theo loại tiền**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
<b>Tổng số dư</b>	<b>211.68</b>	<b>100%</b>	<b>226.34</b>	<b>100%</b>	<b>238.30</b>	<b>100%</b>
VND	184.42	87.17%	208.57	92.15%	221.19	92.82%
Ngoại tệ	27.26	12.88%	17.77	7.85%	17.11	7.18%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank- CN Hải Phòng)*



**Biểu đồ 2.3: Nguồn vốn huy động theo loại tiền**

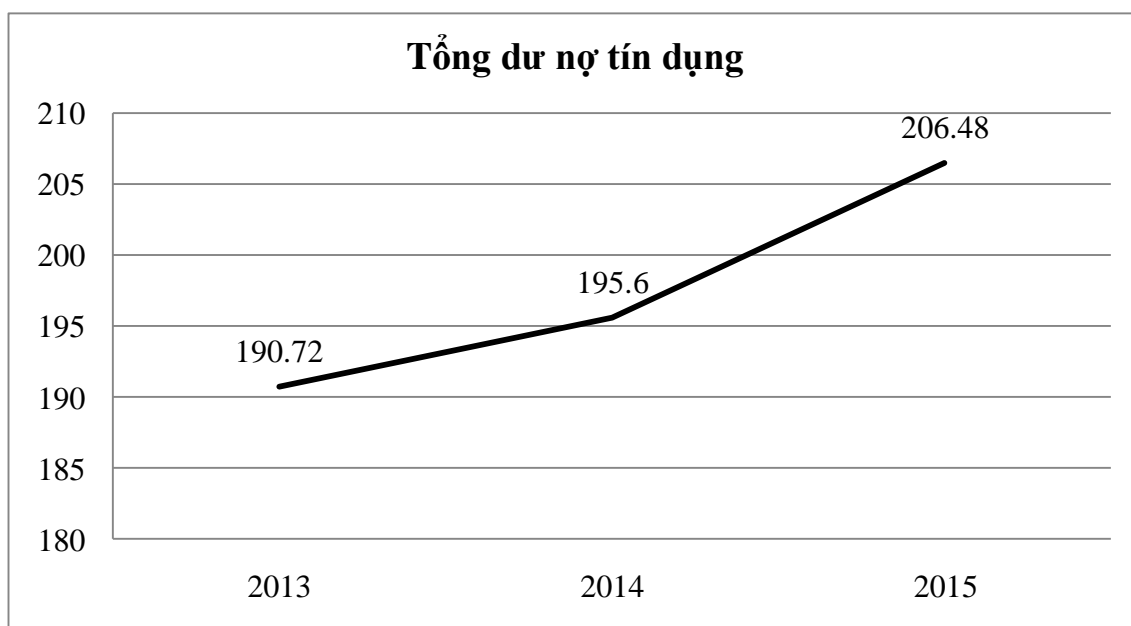
Về số dư VND trong năm 2013 chi nhánh huy động được 184.42 tỷ đồng (chiếm 87.17% tổng lượng tiền gửi), gấp 6.77 lần so với số dư ngoại tệ huy động được.

Huy động quy năm 2014 của Chi nhánh đạt 226.34 tỷ đồng, trong đó tiền gửi bằng VND đạt 208.57 tỷ đồng (chiếm 92.15% tổng lượng tiền gửi), gấp 11.74 lần so với lượng ngoại tệ huy động được và tăng 6.9% so với năm 2013.

Huy động quỹ năm 2015 đạt 238.3 tỷ đồng, trong đó tiền gửi bằng VND đạt 221.19 tỷ đồng (chiếm 92.82% tổng lượng tiền gửi), gấp 12.98% so với lượng ngoại tệ huy động được, tăng 5.28% so với năm 2014 và tăng 12.58% so với năm 2013.

Lượng tiền huy động bằng VND luôn chiếm tỷ trọng cao (trên 80%), gấp trên 4 lần lượng tiền huy động bằng ngoại tệ. Nguyên nhân là do khách hàng truyền thống của ngân hàng chủ yếu là dân cư, hộ gia đình nhỏ lẻ có nhu cầu gửi tiết kiệm để lấy lãi hàng kỳ. Đồng thời do lãi suất gửi VND luôn cao hơn lãi suất gửi của ngoại tệ nên hấp dẫn người gửi bằng tiền nội tệ hơn.

**2.2.3 Hoạt động tín dụng**



**Biểu đồ 2.4: Dư nợ tín dụng(2013-2015)**

**Bảng 2.5: Tổng dư nợ**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
ST	%(+,-)	ST	%(+,-)	ST	%(+,-)
190.72	-	195.60	2.56%	206.48	5.56%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Qua biểu đồ và bảng trên ta thấy hoạt động cho vay tại ngân hàng Sài Gòn Công thương chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn 2013 -2015 biến động như sau:

- Năm 2013: dư nợ đạt 190.72 tỷ đồng
  - Năm 2014: dư nợ tăng lên đạt 195.60 tỷ đồng, tăng 4.88 tỷ đồng, tương ứng mức tăng 2.56% so với năm 2013.
  - Năm 2015: dư nợ 206.48 tỷ đồng, tăng 10.88 tỷ đồng, tương ứng với 5.56% so với năm 2014.
- ⇒ Dư nợ cho vay tăng là do tình hình kinh tế đã dần hồi phục sau khủng hoảng kinh tế thế giới, như vậy cho thấy việc cho vay của ngân hàng đã có kết quả tốt. Việc cho vay tăng sẽ làm cho lợi nhuận của ngân hàng tăng lên, đồng thời cho thấy Saigonbank đã có giải pháp đúng đắn để tăng vốn cho vay.

### **2.2.4 Hoạt động dịch vụ**

Bên cạnh hai hoạt động nghiệp vụ chính là huy động vốn và sử dụng vốn chi nhánh còn cung cấp thêm các sản phẩm dịch vụ khác như: dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ phát hành thẻ, dịch vụ thu chi hộ,...

Tính đến năm 2015, tổng số lượng thẻ ngân hàng phát hành và quản lý là 11267 thẻ; số lượng máy ATM: 04 máy; số dư tiền gửi tài khoản không kỳ hạn phát hành thẻ: trên 9 tỷ đồng.

Nhóm dịch vụ MobileBanking: số lượng khách hàng 3459 ( cá nhân: 3357; doanh nghiệp: 102); Phí dịch vụ thu được là 911 triệu đồng.

Qua đó cho thấy vài năm gần đây, chi nhánh đã chú trọng đầu tư vào các dịch vụ khác nhằm đa dạng hóa sản phẩm phục vụ khách hàng. Chẳng hạn, trong nhóm sản phẩm tiền gửi có các sản phẩm tiền gửi linh hoạt, tiền gửi theo kỳ hạn với lãi suất tương đối hấp dẫn và đặc biệt là những sản phẩm ngân hàng hiện đại như các sản phẩm về MobileBanking, dịch vụ Bill Payment, Internetbanking, chuyển khoản liên ngân hàng qua hệ thống.

## **2.3 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

### **2.3.1 Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng.**

#### **2.3.1.1 Tốc độ tăng trưởng dư nợ.**

Tốc độ tăng trưởng dư nợ được đánh giá thông qua tỷ lệ tăng trưởng dư nợ của ngân hàng. Tỷ lệ này giúp ngân hàng đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.

**Bảng 2.6: Cơ cấu tín dụng theo ngành kinh tế**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013		Năm 2014			Năm 2015		
	ST	%	ST	%	%(+,-)/2013	ST	%	%(+,-)/2014
Nông, lâm, ngư nghiệp	13.73	7.2%	17.21	8.8%	25.35%	25.39	12.3%	47.49%
Công nghiệp	61.60	32.3%	68.07	34.8%	10.50%	94.32	45.7%	38.57%
Thương mại, dịch vụ	56.64	29.7%	58.29	29.8%	2.90%	36.53	17.7%	-37.32%
Tiêu dùng	58.74	30.8%	52.03	26.6%	-11.43%	50.16	24.3%	-3.60%
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>190.72</b>	<b>100%</b>	<b>195.6</b>	<b>100%</b>	<b>2.56%</b>	<b>206.48</b>	<b>100%</b>	<b>5.56%</b>

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Giai đoạn 2013 – 2015 cơ cấu tín dụng phân theo ngành kinh tế của chi nhánh có sự biến động nhẹ. Cụ thể:

Dư nợ tín dụng của ngành Nông, lâm, ngư nghiệp năm 2013 đạt 13.73 tỷ đồng, chiếm 7.20% trong tổng dư nợ của chi nhánh; năm 2014 tăng lên đạt 17.21 tỷ đồng, chiếm 8.8% trong tổng dư nợ của chi nhánh và đến năm 2015 tăng lên 25.25 tỷ đồng chiếm 12.3% trong tổng dư nợ của chi nhánh. Tuy chỉ chiếm tỷ trọng tương đối thấp nhưng dư nợ ngành này đang có xu hướng tăng trong giai đoạn này do sự phát triển của khoa học kỹ thuật được áp dụng vào trong canh tác sản xuất nông – lâm – ngư nghiệp, làm cho ngành này phát triển.

Dư nợ tín dụng ngành công nghiệp năm 2014 đạt 68.07 tỷ đồng, chiếm 34.8% trong tổng dư nợ. Đến năm 2015 dư nợ tín dụng công nghiệp tăng lên đạt triệu đồng tương ứng với mức tăng 38.57%, chiếm tỷ lệ không nhỏ trong tổng dư nợ tín dụng của chi nhánh.

Cho vay ngành thương mại, dịch vụ cũng chiếm tỷ trọng không nhỏ nhưng đang có xu hướng giảm mạnh: năm 2013 đạt 56.64 tỷ đồng, chiếm 29.7% trong tổng dư nợ tín dụng. Năm 2014 tăng lên chiếm 29.8% trong tổng dư nợ tín

dụng, tăng 2.9% so với năm 2013; Đến năm 2015 lại giảm xuống còn 36.53 tỷ đồng, chiếm 17.7% và giảm 37.32% so với năm 2014. Việc giảm dư nợ ngành thương mại, dịch vụ là do ảnh hưởng bởi những biến động kinh tế chung của cả nước. Nhưng đây là một thị trường tiềm năng, ngân hàng cần khai thác, tìm kiếm nhiều khách hàng cho vay hơn thuộc đối tượng này để mở rộng quy mô tín dụng.

Sự thay đổi danh mục tín dụng theo ngành kinh tế phản ánh tình hình phát triển kinh tế chung của địa bàn. Dư nợ tín dụng công nghiệp chiếm gần 50% tổng dư nợ, và đang có xu hướng tăng lên qua các năm. Điều này cho thấy chi nhánh đang tập trung vào các khoản cho vay công nghiệp, đây cũng là một giải pháp giúp ngân hàng tăng dư nợ tín dụng nhưng cũng tồn tại không ít rủi ro.

2.3.1.2 Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay.

Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay được đánh giá thông qua tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay.

**Bảng 2.7: Doanh số cho vay**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013		Năm 2014			Năm 2015		
	ST	%	ST	%	%(+,-) /2013	ST	%	%(+,-) /2014
Cho vay ngắn hạn	225.05	83.31%	198.91	79.20%	-11.62%	227.25	70.96%	14.25%
Cho vay trung, dài hạn	45.08.	16.69%	52.24	20.80%	15.88%	92.98	29.04%	77.99%
Doanh số cho vay	27013	100%	251.15	100%	-7.03%	320.23	100%	27.51%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Qua bảng trên ta thấy doanh số cho vay năm 2013 đạt 270.13 tỷ đồng, đến năm 2014 giảm xuống còn 251.15 tỷ đồng tương ứng với giảm 7.03%; năm 2015 doanh số co vay tăng lên đạt 320.23 tỷ đồng tương ứng với mức tăng là 27.51%. Có sự biến động như vậy là do đến năm 2015, nền kinh tế đã dần hồi phục sau sự ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, ngân hàng đã có biện pháp hiệu quả trong việc tìm kiếm khách hàng.

Doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số doanh số cho vay của chi nhánh nhưng đang có xu hướng biến động: năm 2013 đạt 225.05 tỷ đồng, đến năm 2014 giảm còn 198.91 tỷ đồng, nhưng đến năm 2015 tăng lên đạt 227.25 tỷ đồng. Doanh số cho vay trung dài hạn chiếm tỷ trọng không nhỏ trong tổng doanh số cho vay và đang có xu hướng tăng: năm 2013 đạt 45.08 tỷ đồng đến năm 2015 đạt 92.98 tỷ đồng. Doanh số cho vay vẫn đang lớn hơn dư nợ tín cho vay của ngân hàng. Điều này cho thấy sự chưa hợp lý trong cơ cấu cho vay của chi nhánh.

Các hoạt động tín dụng của chi nhánh chưa đạt hiệu quả, chi nhánh cần tập trung tiếp cận khách hàng có nhu cầu ngắn hạn nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn giúp khách hàng khôi phục sản xuất kinh doanh. Tập trung vào cho vay ngắn hạn giúp tăng khả năng luân chuyển sử dụng vốn của ngân hàng, đảm bảo các nghiệp vụ của ngân hàng hoạt động một cách hiệu quả.

2.3.1.3 Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động.

**Bảng 2.8: Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
Doanh số cho vay	270.13	251.15	320.23
Vốn huy động	211.68	226.34	238.30
<b>Doanh số cho vay/Vốn huy động</b>	<b>127.61%</b>	<b>110.96%</b>	<b>134.38%</b>

Qua bảng số liệu trên ta thấy : năm 2013 tỷ lệ doanh số cho vay/ vốn huy động đạt 127.61%; năm 2014 giảm còn 110.96% và đến năm 2015 lại tăng lên là 134.38%. Nguồn vốn huy động của chi nhánh ít hơn doanh số cho vay, chứng tỏ nguồn vốn huy động không đủ đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng. Điều này cho thấy tình hình huy động vốn của ngân hàng đang gặp nhiều khó khăn, làm ảnh hưởng tới việc mở rộng quy mô tín dụng. Đặc biệt năm 2015 doanh số cho vay còn đạt 134.38% so với vốn huy động. nguyên nhân do các khách hàng lớn của chi nhánh đang hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Mặc dù khó huy động vốn nhưng chi nhánh nên giữ vững là phát huy công tác cho vay, đặc biệt cần xem xét cẩn thận để việc cho vay là có hiệu quả.

2.3.1.3 Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động ( Hiệu suất sử dụng vốn H1)

**Bảng 2.9: Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
<b>DƯ NỢ</b>	<b>190,720</b>	<b>195,600</b>	<b>206,400</b>
Ngắn hạn	135,230	131,620	130,980
Trung, dài hạn	55,490	63,980	75,420
<b>VỐN HUY ĐỘNG</b>	<b>211,680</b>	<b>226,340</b>	<b>238,300</b>
Ngắn hạn	111,555	127,203	141,550
Trung, dài hạn	100,125	99,137	96,750
<b>DƯ NỢ/VỐN HUY ĐỘNG</b>	<b>90.10%</b>	<b>86.42%</b>	<b>86.61%</b>
Ngắn hạn	121.22%	103.47%	92.53%
Trung, dài hạn	55.42%	64.54%	78.04%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Qua bảng số liệu ta thấy tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động năm 2013 đạt 90.10%; năm 2014 giảm xuống còn 86.42% và năm 2015 lại tăng nhẹ đạt 86.61%, nguyên nhân do dư nợ tín dụng và nguồn vốn huy động đều tăng nhưng không đồng đều, tốc độ tăng của dư nợ tín dụng cao hơn vốn huy động. Việc tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động của ngân hàng luôn nhỏ hơn 1 cho thấy ngân hàng sử dụng chưa hiệu quả nguồn vốn huy động, gây lãng phí.

Tỷ lệ dư nợ ngắn hạn/Vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh khá cao nhưng đang bị giảm qua các năm (năm 2015 giảm xuống mức nhỏ hơn 1) do tỷ lệ dư nợ ngắn hạn giảm qua các năm trong khi đó nguồn vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh lại có xu hướng ngày càng tăng.

Tỷ lệ dư nợ trung, dài hạn/Vốn huy động trung, dài hạn của chi nhánh còn thấp nhưng đã có xu hướng tăng lên. Điều này cho thấy vốn huy động trung dài hạn còn tồn đọng, điều này đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng nhưng lại làm giảm lợi nhuận nếu ngân hàng không có phương án khác để sử dụng nguồn vốn trung, dài hạn dư thừa.

*Do đó ngân hàng cần có biện pháp mở rộng quy mô tín dụng, nhất là tín dụng trung dài hạn, nhằm sử dụng một cách có hiệu quả nguồn vốn huy động tồn trữ.*



**2.3.2 Tình hình thu nợ**

**2.3.2.1 Tỷ lệ thu lãi**

**Bảng 2.10: Tỷ lệ thu lãi**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng lãi đã thu trong năm(1)	14,287	14,476	14,211
Tổng lãi phải thu trong năm(2)	15,829	15,843	15,067
Tỷ lệ thu lãi(1)/(2)	90.25%	91.37%	94.32%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Giai đoạn 2013- 2015, tỷ lệ thu lãi của ngân hàng có xu hướng tăng và đạt mức tương đối cao, năm 2013 là 90.25%; năm 2014 tăng lên là 91.37% và tới năm 2015 tăng lên đạt 94.32%.

Tỷ lệ thu lãi cho vay trên 90% thể hiện công tác thu lãi của ngân hàng thực hiện khá tốt. Tỷ lệ thu tăng do kinh tế dần phục hồi sau thời kỳ khủng hoảng kinh tế, cán bộ tín dụng thực hiện tốt công tác thẩm định trước khi đồng ý cho vay. Cán bộ tín dụng cần tiếp tục theo dõi tình hình thu lãi để kịp thời thông báo và nhắc nhở khách hàng khi đến kì nộp lãi để nâng cao tỷ lệ thu lãi cho vay.

**2.3.2.2 Hệ số thu hồi nợ**

**Bảng 2.11: Hệ số thu hồi nợ**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh số thu nợ(1)	214,023	202,753	250,611
Doanh số cho vay(2)	270130	251150	320230
Hệ số thu nợ(1)/(2)	79.23%	80.73%	78.26%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy, hệ số thu nợ của ngân hàng nhìn chung bị giảm. Cụ thể: năm 2013 hệ số thu nợ của ngân hàng là 79.23%; năm 2014 tăng lên là 80.73% và đến năm 2015 giảm còn 78.26%. Hệ số thu nợ là một chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng. Nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn. tuy nhiên nó không đánh giá được chính xác tình hình thu nợ của ngân hàng là tốt hay không do doanh số thu nợ còn phụ thuộc vào thời

điểm cho vay, thời hạn của khoản vay nên để đánh giá chính xác hơn về tình hình thu nợ tại chi nhánh, ta sẽ xem xét tỷ lệ thu nợ đến hạn.

### 2.3.2.3 Tỷ lệ thu nợ đến hạn

**Bảng 2.12: Tỷ lệ thu nợ đến hạn**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh số thu nợ đến hạn	155,130	164,510	196,210
Tổng thu nợ đến hạn	254,420	243,750	300,190
Tỷ lệ thu nợ đến hạn	60.97%	67.49%	65.36%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tình hình thu nợ của chi nhánh biến động như sau: năm 2013 tỷ lệ thu nợ là 60.97%; năm 2014 tăng lên là 67.49% và tới năm 2015 giảm xuống là 65.36%. Điều này cho thấy, do nền kinh tế gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động của nhiều doanh nghiệp nên tỷ lệ thu nợ đến hạn của chi nhánh không cao cho thấy cán bộ tín dụng của chi nhánh đã làm việc chưa hiệu quả trong việc đốc thúc khách hàng, kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn vay, tình hình tài sản đảm bảo dẫn đến kết quả thu hồi nợ chưa tốt.

Để cải thiện tình hình này, cán bộ tín dụng cần nắm rõ hoạt động của khách hàng để có phương thức xử lý hợp lý, cần chú trọng đến khả năng thanh toán và hiệu quả kinh doanh của khách hàng. Đồng thời chủ động, quyết liệt tìm mọi biện pháp đôn đốc thu hồi nợ đến hạn, chủ động nhắc nhở khách hàng thu xếp nguồn trả nợ sắp đến hạn, giảm đến mức thấp nhất tình trạng nợ chuyển nhóm cao hơn.

### 2.3.3 Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của chi nhánh

Nợ quá hạn, nợ xấu (hay nợ khó đòi) là các khoản nợ dưới tiêu chuẩn, có thể quá hạn và bị nghi ngờ về khả năng trả nợ lẫn khả năng thu hồi vốn của chủ nợ

Theo quy định của Ngân hàng Nhà nước:

Nợ quá hạn là các khoản nợ thuộc nhóm 2 (cần chú ý), nhóm 3 (dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn).

Nợ xấu bao gồm dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 trong tổng dư nợ quá hạn (đã quá hạn trên 90 ngày và khả năng trả nợ đáng lo ngại).

Nếu như nợ quá hạn phản ánh sự yếu kém về mặt tài chính và là dấu hiệu rủi ro tín dụng của ngân hàng thì nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn, vốn ngân hàng lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà

là nguy cơ mất vốn. Do đó, việc xem xét tình hình dư nợ xấu là rất quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

**Bảng 2.13: Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tại chi nhánh**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

CHỈ TIÊU	Năm 2013		Năm 2014			Năm 2015		
	ST	%	ST	%	%(+,-)/2013	ST	%	%(+,-)/2014
Nợ quá hạn	45310	23.76%	46320	23.68%	2.23%	74820	36.24%	61.53%
Nợ xấu	10350	5.43%	8900	4.55%	-14.01%	11300	5.47%	26.97%
Tổng dư nợ	190720	100%	195600	100%	2.56%	206480	100%	5.56%

*(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)*

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy nợ xấu của ngân hàng chiếm tỷ trọng không phải là nhỏ và đang có xu hướng tăng lên. Cụ thể:

Nợ xấu năm 2013 chiếm 5.43% tổng dư nợ; năm 2014 là 4.55% và năm 2015 là 5.47%.

Những khoản nợ phát sinh nợ xấu trong năm 2015, theo đánh giá, phân tích của Chi nhánh thì hầu hết đều là những khoản nợ mà khách hàng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nợ nhóm 1, nhóm 2 bắt đầu có nguy cơ tiềm ẩn rủi ro từ đầu năm 2013. Mặc dù chi nhánh đã tạo điều kiện cho khách hàng được cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhiều lần, cho vay mới... nhưng khách hàng vẫn không thể trả nợ gốc, lãi ngân hàng.

**Bảng 2.14: Cơ cấu nợ xấu**

*Đơn vị tính: %*

Chi tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ (%)	5.43%	4.55%	5.47%
Cơ cấu nợ xấu theo nhóm nợ			
Nợ nhóm 3	5.43%	4.46%	5.03%
Nợ nhóm 4		0.09%	0.44%
Nợ nhóm 5	0	0	0

Trích lập DPRR	0.03%	0.11%	0.32%
----------------	-------	-------	-------

(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.14 ta có thể thấy tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng biến động qua các năm, tuy nhiên điều này có thể hiểu được trong tình hình kinh tế đang chịu sự khủng hoảng toàn cầu. Và đến năm 2015, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ của ngân hàng đã đạt mức 5.47% nhưng chưa xuất hiện nợ khó đòi (nợ nhóm 5). Đây là những khoản nợ chủ yếu là nợ đã được khoanh, nợ vay thanh toán công nợ, nợ của những đơn vị đã ngừng hoạt động và nợ của những đơn vị kinh doanh yếu kém nhiều năm chưa được tổ chức, sắp xếp lại. Những khoản nợ này đã gây ảnh hưởng không tốt đến chất lượng tín dụng của Chi nhánh. Cùng với đó là ảnh hưởng nặng nề do khủng hoảng kinh tế khiến các doanh nghiệp phá sản không đủ khả năng chi trả nợ. Song song với đó là sự đóng băng của thị trường bất động sản Hải Phòng.

Tuy nhiên xét theo cơ cấu nhóm nợ thì ta có thể thấy một dấu hiệu khả quan là tuy nợ xấu có chiều hướng tăng lên nhưng tập trung chủ yếu vẫn là nợ nhóm 3, tỷ lệ cao nhất, chưa có nợ khó đòi, nợ có nguy cơ mất vốn. Nhằm bắt được tình hình này, ngân hàng đã khẩn trương đề ra ngay một số biện pháp để cải thiện tình hình thu hồi nợ trong năm 2016.

### 2.3.4 Vòng quay vốn tín dụng

Vòng quay vốn tín dụng là chỉ tiêu 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 tín dụng càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

**Bảng 2.15: Vòng quay vốn tín dụng**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

CHỈ TIÊU	2013	2014	2015
<b>DOANH SỐ THU NỢ</b>	<b>231,015.18</b>	<b>217,822.40</b>	<b>250,612</b>
Ngắn hạn	129,368.50	143,762.78	165,403.92
Trung, dài hạn	101,646.68	74,059.61	85,208.08
<b>DƯ NỢ BÌNH QUÂN</b>	<b>302,150.00</b>	<b>299,410.00</b>	<b>348,490.00</b>
Ngắn hạn	125,230.00	132,765.00	161,478.00
Trung, dài hạn	176,920.00	166,645.00	187,012.00
<b>VÒNG QUAY VỐN TÍN DỤNG</b>	<b>0.76</b>	<b>0.73</b>	<b>0.72</b>

Ngắn hạn	1.03	1.08	1.02
Trung, dài hạn	0.57	0.44	0.46

(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)

Qua bảng số liệu ta thấy, vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh bị giảm qua các năm, cụ thể: năm 2013 đạt 0,76 vòng; năm 2014 giảm còn 0,73 vòng và tới năm 2015 còn 0,72 vòng. Vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng còn thấp, nguyên nhân là do đa số khách hàng vay vốn là doanh nghiệp, mà thị trường kinh tế vẫn đang bất ổn nên các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, trì hoãn việc trả nợ. Chỉ tiêu này cho thấy tình hình sử dụng vốn tín dụng của ngân hàng thấp., Hiệu quả tín dụng ngày càng bị giảm sút. Chỉ tiêu này cho biết vòng quay này càng nhiều thì thu được nhiều lợi nhuận, nên chỉ số này càng cao càng tốt.

Để đảm bảo khả năng quay vòng vốn nhanh, ít rủi ro, cán bộ tín dụng cũng như ban lãnh đạo cần có những biện pháp tăng tốc độ quay vòng vốn trong thời gian gần tới cũng như thúc đẩy tăng trưởng tín dụng ngắn hạn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

### 2.3.5 Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng cũng như bao doanh nghiệp khác là lợi nhuận. Việc nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng có thể dẫn đến chi phí tăng, làm cho lợi nhuận giảm, nếu mở rộng quy mô tín dụng không hợp lý thì an toàn tín dụng có thể bị đe dọa. Do vậy nâng cao hiệu quả tín dụng phải phù hợp khả năng của ngân hàng, đảm bảo an toàn tín dụng nhưng vẫn phải mang lại lợi nhuận cho ngân hàng.

**Bảng 2.16: Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng**

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Lợi nhuận thuần từ hoạt động tín dụng	38,510	30,180	28,250
Dư nợ bình quân	302,150	299,410	348,490
Tổng lợi nhuận ngân hàng	40,640	32,140	30,550
Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng	12.75%	10.08%	8.11%
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	94.76%	93.90%	92.47%

(Nguồn: Ngân hàng Saigonbank – CN Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng của ngân hàng có xu hướng giảm: năm 2013 đạt 12.75%; năm 2014 là 10.08% và đến

năm 2015 giảm còn 8.11%. Điều này cho thấy quy mô tín dụng đang bị thu hẹp, lợi nhuận mà nó mang lại cho chi nhánh tuy vẫn là chủ yếu nhưng lại không cao như những năm trước đây.

Mức đóng góp của hoạt động tín dụng tuy có giảm nhẹ nhưng vẫn chiếm chủ yếu (trên 90%) trong tổng lợi nhuận của ngân hàng. Đây cũng là vấn đề mà ngân hàng cần xem xét lại. Hơn nữa việc tăng nguồn vốn huy động dẫn đến chi phí trả lãi cho huy động vốn cũng tăng lên trong khi lãi từ hoạt động cho vay lại giảm đi dẫn đến tổng lợi nhuận của ngân hàng giảm.

Nguyên nhân sự biến động giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh là đều tất yếu khi tình hình kinh tế vĩ đang gặp khó khăn.

## 2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

### 2.4.1 Những kết quả đạt được

Trong những năm qua, hoạt động của ngân hàng gặp khó khăn do tác động của môi trường kinh tế, nhưng dưới sự chỉ đạo của ban lãnh đạo chi nhánh, sự quan tâm sát sao của Hội sở cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên đã phát huy truyền thống và nội lực, tranh thủ thời cơ để khắc phục khó khăn và phấn đấu hoàn thành kế hoạch được giao:

Các chỉ tiêu phản ánh sự tăng trưởng về quy mô của hoạt động cho vay tăng, mức cho vay tăng dần qua các năm. Dư nợ tín dụng chủ yếu là ngắn hạn nên có rủi ro thấp, thu hồi vốn nhanh.

Tiếp nhận hồ sơ và xét duyệt vay vốn đúng quy trình, huy động ổn định trong điều kiện kinh tế khó khăn, hoạt động tín dụng vẫn đảm bảo tốt về doanh số cho vay. Đây là kết quả đáng khích lệ của ngân hàng trong thời gian vừa qua.

Nhờ cải tiến quy trình tín dụng, rút ngắn trong từng khâu. Việc rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay giúp cho ngân hàng có được lợi thế cạnh tranh so với các NHTM quốc doanh, thủ tục phức tạp và kéo dài hơn. Lợi thế này sẽ giúp ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng hơn trong tương lai.

Khách hàng đến với ngân hàng được hướng dẫn làm thủ tục nhanh gọn, thẩm định nhanh chóng bởi đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ nhưng trình độ chuyên môn cao và nhiệt tình khiến cho khách hàng thoải mái và tin tưởng hơn vào ngân hàng.

### ***2.4.2 Những hạn chế còn tồn tại***

Năm 2015 đơn vị đã có những biện pháp tích cực, chủ động trong thực hiện nhiệm vụ. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của ngân hàng vẫn còn tồn tại một số điểm hạn chế, yếu kém, đó là:

Hoạt động ngân hàng gặp nhiều khó khăn, thách thức. Tín dụng còn tiềm ẩn rủi ro, tỷ lệ nợ xấu tăng cao ( năm 2013 là 5.43% trong tổng dư nợ, đến tăng 2015 tăng lên là 5.47% trên tổng dư nợ), tỷ lệ nợ quá hạn năm 2014 so với năm 2013 có giảm nhưng tới năm 2015 lại tăng cao. Điều này chứng tỏ công tác quản lý chất lượng tín dụng của chi nhánh ngân hàng chưa hiệu quả.

Nguồn vốn huy động ngắn hạn vẫn chưa đáp ứng được nghiệp vụ cho vay của ngân hàng. Trong khi đó nguồn vốn trung, dài hạn huy động vẫn còn dư thừa, gây lãng phí.

Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, một số doanh nghiệp vẫn tiếp tục khó khăn về tài chính (không thu được tiền bán hàng, do tiền từ công trình không quyết toán được, do kinh doanh thua lỗ), đối với các khách hàng cá nhân vay sản xuất kinh doanh gặp thua lỗ, vay đời sống nguồn thu nhập giảm sút so với thời điểm vay ban đầu. Chính vì vậy ảnh hưởng tới việc trả nợ.

Về xử lý, thu hồi nợ xấu khó khăn:

Khách hàng thay đổi tên, Ban lãnh đạo, Hội đồng quản trị nên Ngân hàng gặp khó khăn trong xử lý nợ ( Công ty TNHH Đầu tư TM và DV Hàng Hải Toàn Cầu), chủ doanh nghiệp vắng mặt tại địa phương, không hợp tác ( Công ty TNHH vật tư ngành in, Doanh nghiệp Tư nhân Tuấn Ngọc).

Số khách hàng cá nhân chấp nhận bán tài sản nhưng giá bất động sản vẫn thấp và rất khó bán. Có tài sản người mua chỉ trả giá bán thấp không thu được đủ gốc quá hạn.

### ***2.4.3 Nguyên nhân của những hạn chế***

#### ***\*Nguyên nhân từ phía bản thân ngân hàng***

- Chi nhánh ngân hàng mới được thành lập và hoạt động trong một thời gian ngắn, vẫn đang trong giai đoạn thâm nhập thị trường nên quy mô hoạt động còn nhỏ bé và còn cần sự hỗ trợ từ hội sở chính, tính độc lập còn hạn chế.

- Quy mô nguồn huy động nhỏ bé và kinh nghiệm hoạt động cũng như số lượng và trình độ của cán bộ nhân viên còn hạn chế gây khó khăn trong việc triển khai những hoạt động đòi hỏi quy mô tín dụng lớn hay các cam kết bảo lãnh có mức rủi ro cao.

- Do nguồn vốn huy động chủ yếu là nguồn ngắn hạn nên có tính nhạy cảm cao một mặt có tác động lớn tới việc phải duy trì một cơ cấu tài sản với bộ phận tài sản ngắn hạn lớn hơn để tạo tính linh hoạt trong điều kiện thị trường đầy biến động như thời gian vừa qua, mặt khác nó cũng khiến hoạt động của ngân hàng bị lệ thuộc nhiều hơn vào các biến động thị trường, giảm tính tự trong hoạt động.

- Trình độ công nghệ ngân hàng chưa đáp ứng được những yêu cầu của quản trị ngân hàng theo mô hình ngân hàng hiện đại, chưa thực sự hỗ trợ hoạt động quản trị và tác nghiệp của cán bộ nhân viên trong hệ thống, nhất là trong công tác đánh giá rủi ro của các khoản tín dụng mà việc đánh giá này phần lớn dựa trên nhận định chủ quan của cán bộ tín dụng.

#### ***\* Nguyên nhân từ phía khách hàng***

- Đối tượng khách hàng nhận tín dụng chủ yếu của chi nhánh là khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ, năng lực tài chính còn yếu kém nên luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với những khoản tín dụng ngân hàng.

- Việc thu thập và hệ thống thông tin về tình hình tài chính của khách hàng rất khó khăn, gây không ít trở ngại cho công tác thẩm định tín dụng cũng như giám sát tín dụng trong quá trình tài trợ cho khách hàng.

- Tài sản đảm bảo chính của các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vẫn là BĐS và các tài sản liên quan đến BĐS.

- Hiệu quả hoạt động của nhóm khách hàng doanh nghiệp và nhu cầu tiêu dùng cũng như thu nhập của dân cư phụ thuộc nhiều vào sự phát triển kinh tế trong từng giai đoạn nên kéo theo đó khả năng mở rộng tín dụng và hiệu quả thu nợ của chi nhánh khi phục vụ đối tượng khách hàng này lại càng phụ thuộc nhiều hơn với những thay đổi của thị trường.

#### ***\* Những nguyên nhân từ môi trường hoạt động của chi nhánh***

Trong thời gian vừa qua, nền kinh tế Việt Nam và thế giới có nhiều biến động, sự suy thoái của hệ thống thị trường tài chính thế giới đã tác động lớn tới hoạt động của các NHTM Việt Nam nói chung và HDB Hoàn Kiếm nói riêng

- Tính hiệu quả của thị trường còn chưa cao. Thị trường phân mảnh và chưa đồng bộ không những gây khó khăn trong việc thu thập và thẩm định thông tin mà còn hạn chế khả năng mở rộng thị trường phục vụ của ngân hàng.

- Sự ra đời của hàng loạt các NHTM mới và sự mở rộng hoạt động của các hệ thống ngân hàng, các định chế tài chính đã tạo nên môi trường cạnh tranh gay gắt trong hoạt động ngân hàng. Trong môi trường đó, các NHTM



cổ phần với quy mô vốn nhỏ bé và chưa có nhiều kinh nghiệm trong hoạt động là những người phải chấp nhận giá và chịu sự tác động lớn từ biến động thị trường.

- Hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh và thiếu đồng bộ, chưa tạo hành lang vững chắc cho hoạt động của các chủ thể trong nền kinh tế. Đặc biệt đối với hoạt động của ngành ngân hàng còn thiếu những quy định, những hướng dẫn cụ thể, rõ ràng cho công tác quản trị rủi ro ngân hàng.

- Cuộc khủng hoảng kinh tế và sự suy thoái của thị trường tài chính đã và đang gây ra không ít khó khăn, thách thức cho hoạt động của các ngân hàng.

Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

### 3.1 Định hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Sài Gòn Công thương chi nhánh Hải Phòng năm 2016

Trên cơ sở nhận định những thuận lợi và khó khăn của chi nhánh ngân hàng trong những năm vừa qua, và căn cứ vào định hướng phát triển của ngân hàng Sài Gòn Công thương cũng như tình hình kinh tế chung, chi nhánh Hải Phòng đã đề ra mục tiêu, nhiệm vụ kinh doanh năm 2016 như sau:

-Vốn huy động tăng từ 16- 18% so với năm 2015. Trong đó tiền gửi dân cư chiếm hơn 40% tổng nguồn vốn huy động.

-Tăng trưởng tín dụng tăng 5% so với năm 2015

-Tỷ lệ nợ xấu dưới 5% tổng dư nợ.

-Theo kế hoạch đề ra của chi nhánh, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng được cụ thể hóa như sau:

+Tiếp tục tăng trưởng quy mô tín dụng , tăng tỷ trọng vốn trung và dài hạn trong tổng dư nợ.

+Thường xuyên quan tâm đến vấn đề đảm bảo an toàn, có biện pháp ngăn ngừa rủi ro trong mọi mặt hoạt động kinh doanh, hạn chế rủi ro nợ xấu, ngăn chặn rủi ro đạo đức phát sinh trong các hoạt động tiền gửi, thanh toán, tín dụng.

+Gắn tín dụng thương mại với đầu tư và phát triển, đẩy mạnh liên kết với các thành phần kinh tế nhằm tạo ra một chu trình sản xuất khép kín từ tạo nguyên liệu hàng hóa đến chế biến tiêu thụ và xuất khẩu.

+Đổi mới công tác điều hành, chính sách nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng, đảm bảo tăng trưởng quy mô tín dụng đi đôi với việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Tạo cơ chế cho vay thông thoáng, phân cấp trách nhiệm của từng bộ phận đối với các khoản vay. Thường xuyên phát động các đợt thi đua theo chuyên đề, có cơ chế thưởng động viên tăng trưởng tín dụng, thu nợ, lãi khó đòi và động viên CBNV, người lao động phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.

+Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn nâng cao nghiệp vụ tín dụng, những quy định về thể lệ, chế độ tín dụng và kỹ năng tìm kiếm khách hàng, quản lý vốn vay cho cán bộ tín dụng, tổ trưởng tổ vay vốn.

+Tăng cường công tác kiểm tra nội bộ bằng nhiều hình thức: tự kiểm tra, kiểm tra chéo giữa các bộ phận, nâng cao vai trò và trách nhiệm của hậu kiểm. Đặc biệt chú ý đến công tác phòng ngừa rủi ro.

### **3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng**

#### **3.2.1. Thúc đẩy tăng trưởng tín dụng để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn**

##### **3.2.1.1 Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế.**

Việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay là cần thiết nhằm đáp ứng được nhiều nhu cầu của khách hàng hơn, không những tạo nguồn thu phong phú hơn mà còn góp phần giảm thiểu rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Ngân hàng cần có những biện pháp thực hiện sau:

Sản phẩm cho vay của ngân hàng hiện nay được thiết kế theo hướng mở nhằm đảm bảo tính linh hoạt, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng như: Cho vay mua phương tiện vận tải, cho vay sửa chữa xây dựng nhà ở, cho vay hỗ trợ vốn sản xuất, cho vay mua nhà, cho vay du học, cho vay bất động sản, cho vay cầm cố GTCG... Đồng thời tìm hiểu, nghiên cứu, phát triển thêm các sản phẩm mới để tạo ra sự khác biệt, tăng tính cạnh tranh với các ngân hàng khác nhằm tạo sức hút riêng đối với khách hàng.

Bên cạnh việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay thì ngân hàng cần chú trọng xây dựng củng cố mở rộng các quan hệ tín dụng với các khách hàng thuộc thành phần kinh tế tư nhân cá thể, duy trì quan hệ tốt với các khách hàng lâu năm. Để làm được điều này, ngân hàng cần khai thác thông tin khách hàng mới có thể là các đối tác làm ăn của các khách hàng đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng, có các chiến dịch marketing như phát tờ rơi đến từng cơ quan, doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, các cá nhân hộ gia đình, tư vấn thuyết phục cũng như giải đáp thắc mắc cho khách hàng ngay tại chỗ...

##### **3.2.1.2 Đa dạng hóa đối tượng cho vay**

Hiện nay phần lớn khách hàng của chi nhánh là doanh nghiệp vì vậy cần mở rộng cho vay đối với cá nhân, hộ sản xuất trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, đảm bảo an toàn vốn tín dụng bằng cách khoán cho cán bộ tín dụng về sơ lượng khách hàng và dư nợ.

Chi nhánh luôn phải 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 và sạch đẹp.

Cần có các điều chỉnh vay mở hơn và điều chỉnh mức lãi suất hợp lý hơn các ngân hàng khác trên địa bàn đồng thời giữ ổn định mức lãi suất trong thời gian nhất định, không để biến động tăng bất thường. Có như vậy mới giúp các doanh nghiệp có tính chiến lược đầu tư dài hạn đồng thời cũng phù hợp với tình hình kinh tế khó khăn hiện nay.

### **3.2.2. *Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.***

Trên thực tế công tác huy động vốn tại Chi nhánh trong mấy năm gần đây (2013–2015) có sự biến động theo chiều hướng không tốt nên vẫn chưa đáp ứng đủ nguồn vốn để cho vay. Vì vậy, ngân hàng cần phải xây dựng chiến lược huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển hoạt động tín dụng. Coi đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của chi nhánh vì có vốn thì mới có thể cấp tín dụng được và để chủ động đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao. Có thể nói vốn huy động là tiền đề cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Khai thác tối đa tạm thời nguồn vốn nhàn rỗi trên địa bàn để có nguồn giải ngân phục vụ các dự án. Một số biện pháp mà ngân hàng có thể thực hiện để thu hút vốn như:

- + Đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi nhằm tạo thêm nhiều lựa chọn cho khách hàng.

- + Chú trọng vào việc phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới.

- + Chi nhánh cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán nhằm thu hút tiền gửi thanh toán của khách hàng. Cần quan tâm đến công tác huy động vốn của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa quan hệ tiền gửi. Đặc biệt là tăng cường tiếp thị với các doanh nghiệp có giao dịch thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại ngân hàng vì tiền gửi thanh toán của các doanh nghiệp là nguồn vốn huy động hấp dẫn với lượng tiền gửi lớn.

- + Điều chỉnh lãi suất phù hợp, cạnh tranh so với các NH khác để giữ chân khách hàng cũ và đồng thời thu hút khách hàng mới... Ngân hàng cần có những chính sách lãi suất phù hợp nhằm cạnh tranh với các ngân hàng khác kết hợp cùng với các ưu đãi đặc biệt đối với khách hàng có nguồn tiền gửi lớn như:

- + Nâng cao chất lượng phục vụ, bồi dưỡng văn hóa giao tiếp cho đội ngũ giao dịch viên tại chi nhánh cần phải năng động hơn, thân thiện hơn, tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng đến gửi tiền. Ngân hàng giao chỉ tiêu vốn huy động cho từng cán bộ, nhân viên trong NH: Mỗi nhân viên phải huy động

được một số lượng vốn tối thiểu nhất định, ví dụ 100 triệu đồng một tháng và sẽ được thưởng theo tỷ lệ phần trăm trên doanh số huy động, ví dụ 0,1% trên tổng số huy động. Như vậy, nếu nhân viên huy động được 500 triệu đồng một tháng sẽ được thưởng tiền mặt là 500.000 đồng.

+ Tăng cường công tác tiếp thị các sản phẩm tiết kiệm của ngân hàng đến từng khách hàng. Không chỉ ngồi đợi khách hàng tìm đến ngân hàng gửi tiền mà trực tiếp nhân viên ngân hàng đặc biệt là các giao dịch viên phải đi đến các khu trung tâm, các doanh nghiệp, các cửa hàng để tiếp thị. Đây là vấn đề sống còn của Ngân hàng. Trong bối cảnh hiện nay, Chi nhánh cần chủ động thực hiện tốt vấn đề này.

### **3.2.3 Giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn, nợ xấu**

Đây là một biện pháp có ảnh hưởng trực tiếp, quyết định đến thực hiện chu trình khép kín của khoản tín dụng, đây là vấn đề sống còn của Ngân hàng. Trong bối cảnh hiện nay, Chi nhánh cần chủ động thực hiện tốt vấn đề này

#### ***Để tăng cường công tác quản lý nợ ngân hàng cần phải :***

– Thực hiện đúng quy trình cho vay, thường xuyên cập nhật thông tin về khách hàng, thực hiện việc định kỳ hạn nợ chính xác, phù hợp với chu kỳ sản xuất của khách hàng, thực hiện việc đánh giá, phân loại nợ để định hướng mức độ rủi ro và phải được thực hiện ngay khi xem xét cho vay, thực hiện việc tốt công tác chấm điểm cùng xếp loại khách hàng, kiểm tra giám sát sau khi cho vay. Bên cạnh đó, ngân hàng cần phải xác định số lượng khách hàng và dư nợ phù hợp với trình độ, kinh nghiệm và khả năng quản lý của từng cán bộ tín dụng để thực hiện tốt việc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

– Ngân hàng nên hạn chế việc giải ngân hàng tiền mặt, giải ngân qua tài khoản tiền gửi sẽ giúp cho khách hàng sử dụng vốn vay hiệu quả hơn và dễ dàng hơn cho ngân hàng trong việc quản lý nợ.

– Ngân hàng cần phải tích cực theo dõi thu hồi nợ gốc và nợ lãi theo định kỳ. Theo đó khi khoản vay đã được giải ngân thì cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm kiểm tra định kỳ việc thực hiện trả nợ, đôn đốc việc trả nợ khi khoản nợ đó đã quá hạn theo kế hoạch trả nợ.

– Tổ chức đánh giá phân loại các khoản nợ để lượng định rủi ro trong quá trình cho vay. Việc đánh giá phân loại được tiến hành ngay từ khi quyết định cho vay, bởi thông qua quyết định đánh giá, phân loại Ngân hàng mới có thể lượng định được rủi ro để đi đến quyết định mở rộng hay thu hẹp một loại

tín dụng nào đó, đồng thời để có biện pháp theo dõi, quản lý phù hợp với từng khoản nợ.

***Để giải quyết nợ xấu, chi nhánh cần tiến hành các biện pháp:***

Chi nhánh cần có biện pháp hữu hiệu để ngăn chặn nợ quá hạn mới tiếp tục phát sinh như chấn chỉnh lại thiếu sót ở các khâu trong quá trình cho vay, thiết lập bổ sung đầy đủ các hồ sơ pháp lý, hạn chế đến mức tối đa những khe hở trong khâu nghiệp vụ để đề phòng lừa đảo, chiếm đoạt vốn ngân hàng.

Để xử lý nợ xấu kịp thời, đạt hiệu quả cao thì khâu cảnh báo, phát hiện nợ xấu phát sinh là rất quan trọng, quyết định trực tiếp đến quá trình xử lý nợ sau này. Duy trì thường xuyên công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay giúp chi nhánh phát hiện những sai sót, yếu kém tồn tại, phát sinh trong hoạt động sử dụng vốn của doanh nghiệp. Từ đó nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế nợ quá hạn và tránh rủi ro mất vốn.

Ngoài ra, chi nhánh cần phân tích, đánh giá thực trạng nguyên nhân phát sinh nợ xấu, làm rõ trách nhiệm của cá nhân có liên quan nhất là những cá nhân phụ trách có tỷ lệ nợ xấu tăng nhanh, gắn trách nhiệm thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro với trách nhiệm cá nhân trong cho vay.

Căn cứ vào chỉ tiêu được giao, chi nhánh nên xây dựng được phương án thu nợ quá hạn cho từng thời kỳ, giao chỉ tiêu, quyết toán chỉ tiêu này đến từng cán bộ tín dụng, có cơ chế khen thưởng kịp thời cho những cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ và xử lý nghiêm khắc những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, gây thất thoát vốn.

Cơ cấu lại nợ cho khách hàng trên cơ sở nguồn thu đảm bảo, chắc chắn phương án trả nợ cơ cấu khả thi. Đối với các khoản nợ xấu phát sinh nguyên nhân khách quan chưa phải bất khả kháng, khách hàng còn tồn tại và hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường và chi nhánh có đủ thông tin đánh giá khách hàng có khả năng phát triển trong tương lai, thì có thể xem xét thực hiện việc cơ cấu lại nợ cho khách hàng cơ được cơ hội để tiếp tục sản xuất kinh doanh và có nguồn thu để trả nợ.

Những trường hợp khách hàng cố tình dây dưa, chây ì để nợ quá hạn kéo dài, chi nhánh cần sử dụng những biện pháp cứng rắn kết hợp với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để phát mại tài sản thế chấp, khởi kiện, cưỡng chế để thu hồi nợ. làm cương quyết, dứt điểm từng trường hợp tránh sự lan truyền trong việc chây ì không trả nợ.

Trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro hợp lý và hiệu quả. Để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh trong trường hợp có rủi ro xảy ra, cần tuân thủ các quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng và tổ chức tín dụng.

Bán các khoản nợ xấu. bằng việc tham gia thị trường mua bán nợ, chi nhánh có thể xem xét bán những khoản nợ xấu cho các công ty mua bán nợ, các ngân hàng hoặc chủ kinh tế khác theo quy định hiện hành.

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.

#### **3.2.4. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay:**

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thì rủi ro có thể nói là một đặc trưng, một nguy cơ thường trực. Ngân hàng không thể loại bỏ hoàn toàn rủi ro mà phải có biện pháp để hạn chế thấp nhất rủi ro. Khi rủi ro tăng, nợ khó đòi không thể thu hồi được thì lợi nhuận kinh doanh sẽ lập tức sụt giảm, thêm vào đó uy tín của một ngân hàng cũng sẽ sụt giảm. Trong khi đó tại Saigonbank – Hải Phòng thì nợ quá hạn vẫn còn tương đối cao. Như vậy việc thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong cho vay doanh nghiệp là hoạt động hết sức cần thiết và quan trọng đối với Saigonbank- Chi nhánh Hải Phòng để có được hiệu quả kinh doanh tốt. Cụ thể:

- **Chủ động phân tán, hạn chế rủi ro:** Phân tán rủi ro là một giải pháp có tính chủ động và ngăn ngừa tích cực những hậu quả lớn có thể xảy ra đối với mỗi ngân hàng. Việc phân tán rủi ro được thực hiện thông qua phân tán dư nợ, nó được biểu thị dưới hình thức mỗi ngân hàng nên đa dạng hoá ngành nghề cho vay, không nên tập trung quá nhiều vốn cho một người vay, hạn chế cho vay những lĩnh vực có độ rủi ro cao, những lĩnh vực kinh doanh hay sản phẩm mà thị trường đã có dấu hiệu bão hoà, sản phẩm sản xuất ra không có khả năng cạnh tranh...Hiện nay, tỷ trọng cho vay trong lĩnh vực Công nghiệp, xây dựng đã cao mà các hoạt động của các DN này đang có xu hướng chững lại. Do đó, VietinBank Hải Phòng nên giảm cho vay đối với các DN trong lĩnh vực Công nghiệp, tăng cường cho vay đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ.

- **Đánh giá chính xác giá trị của tài sản đảm bảo (TSDB):** Nếu ngân hàng làm tốt khâu đánh giá chính xác TSDB, kiên quyết từ chối cho vay nếu tài sản đảm bảo không đầy đủ, rõ ràng thì sẽ hạn chế được phần lớn những rủi ro,

đảm bảo nguồn thu hồi nợ thứ hai khi khách hàng không thanh toán được món nợ. Việc đánh giá TSDB phải được nghiên cứu, tính toán kỹ lưỡng bởi những chuyên gia có kinh nghiệm lâu năm, ngân hàng có thể thuê chuyên gia đánh giá TSDB trong trường hợp TSDB đó thuộc lĩnh vực mà CBTD không chuyên sâu.

- **Xây dựng một hệ thống thông tin tốt:** Nắm bắt thông tin tốt về các DN sẽ tạo điều kiện cho NH có quyết định cho vay đúng hạn chế rủi ro. Dự báo, dự đoán được tính hiệu quả, khả thi của dự án trong tương lai từ đó đưa ra quyết định đầu tư hay không đối với các dự án lớn, dự án trung - dài hạn. Theo đó cần phải xây dựng và tổ chức tốt hệ thống thông tin, bao gồm: thông tin tín dụng; thông tin khách hàng và thông tin về nền kinh tế, thông tin pháp luật, thông tin thị trường và mức độ ứng dụng công nghệ cao cho phép thu thập và xử lý thông tin nhanh, đảm bảo tính cập nhật và chính xác. Tận dụng nguồn thông tin của trung tâm thông tin tín dụng (CIC), thường xuyên cập nhật và trao đổi thông tin giữa các TCTD, các chi nhánh của Saigonbank cũng như với Ngân hàng Nhà nước.

### **3.2.5 Về cơ chế bảo đảm tiền vay:**

Ngân hàng nên áp dụng nhiều hình thức bảo đảm tiền vay như cầm cố, bảo lãnh, ký quỹ tiền gửi ngoài hình thức truyền thống là thế chấp tài sản đảm bảo. Hiện nay ngân hàng chủ yếu áp dụng hình thức bảo đảm bằng tài sản thế chấp. Trong khi đó các khách hàng thuộc khu vực kinh tế ngoài quốc doanh hầu như tài sản có giá trị rất thấp, thậm chí họ không có tài sản đáng kể để đem đi thế chấp, do đó họ không có điều kiện để vay vốn nhất là các nguồn vốn lớn. Vì vậy ngân hàng cần phải kết hợp nhiều hình thức bảo đảm khác nhau để giải quyết cho vay vốn.

- Đối với doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và đủ tài sản thế chấp phần còn lại thì yêu cầu đơn vị thực hiện bảo đảm đủ nợ theo yêu cầu.

- Đối với những doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và tài sản thế chấp không đủ để đảm bảo phần còn lại thì yêu cầu đơn vị dùng tài sản hình thành từ vốn vay tiếp tục bảo đảm cho phần còn lại.

- Đối với những doanh nghiệp không đủ điều kiện để thực hiện như hai dạng trên thì ngân hàng phải chú trọng thẩm định dự án, phương án vay vốn và phải thông qua hội đồng tín dụng, ban giám đốc ngân hàng để quyết định xem có cho vay hay không và hạn mức cho vay là bao nhiêu.



Hiện nay, hoạt động cho vay tại Ngân hàng quan trọng nhất là phương án cần xin vay, nhưng vẫn cần quan tâm đến tài sản thế chấp. Vì tài sản thế chấp liên quan và tác động tới trách nhiệm trả nợ của khách hàng. Nhưng bản thân tài sản thế chấp cũng chứa đựng nhiều rủi ro như quyền sở hữu tài sản mang thế chấp, sự biến động giá cả và những tác động khác gây hư hại cho tài sản thế chấp. Mặt khác việc thanh - xử lý tài sản thế chấp cũng không phải dễ dàng và không có ngân hàng nào cho vay mà lại mong muốn phải dùng đến biện pháp cuối cùng là xử lý tài sản thế chấp. Tuy nhiên nếu ngân hàng quá chú trọng đến tài sản thế chấp mà bỏ qua những dự án khả thi thì ngân hàng có thể sẽ mất nguồn thu lớn từ việc cho vay dự án đó. Ngân hàng nên chọn lọc những khách hàng đủ điều kiện để cho vay không đảm bảo vì khi đó bản thân các doanh nghiệp này đã có khả năng tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh tốt và hiệu quả.

Ngoài hình thức thế chấp tài sản ngân hàng nên phát triển các hình thức bảo đảm khác theo hướng sau: Phát triển bảo đảm bằng các chứng từ có giá như trái phiếu chính phủ có độ rủi ro tương đối thấp. Đây cũng là một loại tài sản cầm cố đặc biệt. Ưu điểm của loại tài sản này là gọn nhẹ, không bị tác động của yếu tố môi trường, tác động lý hóa nên dễ bảo quản, ưu điểm lớn nhất của loại tài sản này là khả năng sinh lời. Tất nhiên, vẫn còn những yếu tố rủi ro do những tác động kinh tế. Cho vay bằng bảo lãnh của bên thứ ba cũng là hình thức có nhiều ưu điểm giúp cho các doanh nghiệp mới thành lập có điều kiện vay vốn ngân hàng. Tuy nhiên ở nước ta hoạt động bảo lãnh vẫn còn hạn hẹp và quy chế bảo lãnh chưa đầy đủ. Do vậy cần có những chính sách, quy chế cụ thể để phát huy tốt nhất những ưu thế của hình thức bảo lãnh. Ngoài ra còn có những hình thức bảo đảm bằng các khoản phải thu, hàng tồn kho, hoặc cho vay dựa vào thế chấp các hàng hoá, thiết bị được hình thành từ vốn vay. Các hình thức này đòi hỏi thủ tục hành chính cùng sự giám sát thường xuyên của cán bộ tín dụng.

Mỗi hình thức bảo đảm tiền vay đều có những ưu và nhược điểm riêng, tuy nhiên việc sử dụng chúng một cách linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng doanh nghiệp thì sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ở các thành phần kinh tế có thể tiếp cận được với nguồn vốn mà vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

### 3.3 Một số kiến nghị

#### 3.3.1 Kiến nghị đối với ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương

- Cần mở rộng và giao quyền về tuyển dụng lao động cho các chi nhánh để giải quyết hợp lý vấn đề nguồn nhân lực của chi nhánh chủ động cho Chi nhánh trong công tác tuyển dụng lao động.

- Hiện nay mức uỷ quyền cho vay tối đa của các Phòng giao dịch của chi nhánh đối với một khách hàng là quá thấp. Đề nghị Ngân hàng Sài Gòn Công Thương có kiến nghị lên NHNN nâng mức uỷ quyền cho vay này lên.

- Hoàn thiện hệ thống quy trình tín dụng phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm đảm bảo các tác nghiệp cụ thể, kiểm soát được rủi ro, phân định rõ ràng trách nhiệm từng khâu.

- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương nên tổ chức nhiều hội thảo chuyên đề tín dụng để cho các cán bộ tín dụng của các chi nhánh có điều kiện trao đổi kinh nghiệm công tác và nâng cao trình độ chuyên môn của mình.

- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương nên nghiên cứu tạo ra hàng lang pháp lý để bảo vệ cán bộ tín dụng.

- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương nên tiếp tục phát huy việc sử dụng mạng vi tính để thu nhận số liệu báo cáo, hạn chế làm báo cáo bằng tay để cán bộ tín dụng tập trung thời gian vào chuyên môn.

- Triển khai kịp thời, hướng dẫn cụ thể các văn bản, quyết định của Ngân hàng Nhà nước.

- Để phục vụ khách hàng vay vốn một cách thuận lợi, nhanh chóng, đề nghị Ngân hàng Sài Gòn Công thương cho phép bỏ những thủ tục giấy tờ không cần thiết. Hiện nay, đã có rất nhiều khách hàng là các doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, hộ sản xuất kinh doanh phần nản rằng để vay vốn của Ngân hàng thì cần phải có quá nhiều điều kiện liên quan đến nhiều loại giấy tờ không cần thiết và tốn rất nhiều thời gian.

- Đặc biệt, đối với chiết khấu giấy tờ có giá, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương Việt Nam phải có hướng dẫn cụ thể với thủ tục gọn nhẹ, giải quyết cho vay nhanh chóng để thu hút khách hàng.

- Phối hợp chặt chẽ với Ngân hàng Nhà nước để tổ chức có hiệu quả chương trình thông tin tín dụng, nâng cao chất lượng và mở rộng phạm vi thông tin, giúp các chi nhánh phòng ngừa rủi ro một cách tốt nhất.

- Tăng cường hoạt động thanh tra kiểm soát nội bộ trong hệ thống nhằm chấn chỉnh các hoạt động của chi nhánh cũng như đội ngũ nhân sự.

### **3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước**

#### ***Thứ nhất: Cần nâng cao chất lượng công tác thông tin tín dụng***

Ngân hàng thương mại khi cho bất cứ một khách hàng nào vay đều cần phải có thông tin về khách hàng đó để có quyết định cho vay đúng đắn. Hoạt động tín dụng muốn đạt hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ công tác này. Nhận thức rõ vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh Ngân hàng, ban lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước đã sớm cho chủ trương xây dựng hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng mà sau này đã trở thành hệ thống thông tin tín dụng (gọi tắt là CIC) của Ngân hàng.

Hệ thống CIC đã phần nào cải thiện tình trạng thiếu thông tin tín dụng phục vụ công tác cho vay của các NHTM và TCTD. Việc thu thập và cập nhật các thông tin biến động của CIC thực hiện vẫn chưa có hiệu quả. Các số liệu cập nhật không kịp thời, độ tin cậy thấp đã khiến cho Ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng thường ít sử dụng tài liệu do CIC cung cấp. Một trong số những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình trạng này là: thông tin của CIC phần lớn là do các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng cung cấp. Thông tin này thường phản ánh sai lệch do các doanh nghiệp chưa thực hiện đúng và đầy đủ pháp lệnh về kế toán thống kê, việc cung cấp thông tin không kịp thời làm cho các thông tin thường bị lạc hậu so với thời điểm cung cấp. Về bên các tổ chức tín dụng, chưa tuân thủ đúng các quy định về cung cấp thông tin, xác nhận dư nợ của khách hàng, thiếu tinh thần hợp tác với nhau để cho vay một khách hàng mà có khi còn bí mật thông tin về khách hàng mà mình biết để đảm bảo quyền lợi cho mình.

Chính vì vậy, đề nghị Ngân hàng Nhà nước cần sớm có các giải pháp để hoạt động của trung tâm này phát huy hiệu quả. Cần bắt buộc các Ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng tham gia vào hoạt động của hệ thống CIC, coi đó như một quyền lợi và nghĩa vụ của mình.

#### ***Thứ hai: Ngân hàng Nhà nước cần hoàn thiện các quy chế, quy định và môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng. Cụ thể:***

- Công ty mua bán nợ đã được thành lập song đến nay thì công ty này hoạt động không có hiệu quả, chưa thực hiện được nhiệm vụ xử lý nợ đọng bằng của các Ngân hàng. Công ty mua bán nợ cần mua lại các khoản nợ khó đòi của các NHTM sau đó tiến hành phân loại trên cơ sở cơ cấu lại để nâng cao

giá trị đem bán cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Các công ty này là một bộ phận trực thuộc Ngân hàng Nhà nước nên hoạt động có tính chất như một doanh nghiệp nhà nước.

- Ngân hàng Nhà nước cần đưa ra những quy định cụ thể, rõ ràng về việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro, các mức trích lập cũng như danh mục nội dung cần trích lập để các tổ chức tín dụng chủ động trong vấn đề giải quyết các khoản nợ có vấn đề.

- Có những vướng mắc trong việc thực hiện quy định của pháp luật như luật các tổ chức tín dụng, điều 52, khoản 2 có nói rõ là các tổ chức tín dụng có quyền bán tài sản cầm cố thế chấp để thu hồi nợ hoặc yêu cầu người bảo lãnh thực hiện trách nhiệm hoặc có quyền khởi kiện nếu khách hàng không trả nợ được. Nhưng theo nghị định 86/ CP thì Ngân hàng không có quyền bán đấu giá tài sản cầm cố thế chấp

### ***Thứ ba: Thành lập công ty bảo hiểm tín dụng***

- Khi doanh nghiệp gặp rủi ro dẫn đến tình trạng không có khả năng thanh toán với Ngân hàng, tùy theo tính chất của từng loại rủi ro và tình hình tài chính của doanh nghiệp, NHTM có thể sử dụng các biện pháp như: trích chuyển tài khoản tiền gửi của khách hàng tại các NHTM, gia hạn các khoản tín dụng, bán tài sản thế chấp, khoan nợ và cuối cùng là bù đắp bằng quỹ rủi ro. Quỹ rủi ro không phải bao giờ cũng là cái phao cứu sinh của các Ngân hàng, bởi quỹ này có những hạn chế nhất định sau:

+ Quy mô của quỹ nhỏ (chỉ được trích 10% lợi nhuận sau thuế của NHTM cho tới khi bằng vốn điều lệ) cho nên không có khả năng bù đắp khi có rủi ro lớn.

+ Quỹ này hình thành từ lợi nhuận của các NHTM nên không phát huy được tính tương trợ giữa các NHTM trong cùng hệ thống.

- Bên cạnh việc hình thành quỹ bù đắp rủi ro là tất yếu, để khắc phục hạn chế của quỹ này, các NHTM có thể tham gia bảo hiểm với các khoản cấp tín dụng, bảo hiểm tín dụng có ưu điểm rất lớn như sau:

+ Bảo hiểm tín dụng có nghĩa vụ bồi thường cho NHTM khi có rủi ro xảy ra theo luật định, ngoài ra bảo hiểm tín dụng còn có nghĩa vụ phối hợp với các ngành hữu quan tổ chức các biện pháp đề phòng, ngăn chặn nhằm hạn chế các tổn thất xảy ra đảm bảo an toàn cho các công ty bảo hiểm cũng như an toàn cho các NHTM.

+ Bảo hiểm tín dụng thu hút được nhiều khách hàng tham gia bảo hiểm nên có khả năng thanh toán nhanh, kịp thời bù đắp khi có tổn thất lớn đồng thời phát huy được tính cộng đồng, tính tương trợ giữa các Ngân hàng.

-Trên thế giới hiện nay tồn tại hai hình thức của công ty bảo hiểm tín dụng:

+ Một là thành lập công ty bảo hiểm trực thuộc ngành Ngân hàng. Việc thành lập công ty bảo hiểm tương tự như đối với các doanh nghiệp, vốn tự có do ngân sách nhà nước cấp hoặc do các cổ đông đóng góp ( phần lớn là các Ngân hàng thương mại). Hoạt động của công ty này chỉ kinh doanh trên lĩnh vực bảo hiểm đối với hoạt động của ngân hàng, cả tiền gửi và tiền cho vay.

+ Hai là các công ty bảo hiểm tín dụng độc lập. Phương thức thứ nhất phù hợp với điều kiện Việt Nam hiện nay. Theo hướng đó, công ty bảo hiểm này hoạt động dưới sự điều tiết can thiệp của NHNN, các NHTM đều tham gia nên phí rẻ hơn, góp phần đảm bảo an toàn kinh doanh của từng Ngân hàng thương mại cũng như an toàn trong hệ thống ngân hàng.

### **3.3.3. Kiến nghị đối với Nhà nước**

-Chính phủ cần hoàn chỉnh đề án nghiên cứu cải tiến cách định giá tài sản đảm bảo bằng việc xem xét khung giá đối với quyền sử dụng đất sao cho phản ánh được giá cả thị trường và xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên trách trong việc đánh giá bất động sản.

-Thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ dựa trên cơ chế bảo lãnh một phần nhằm khuyến khích các tổ chức tín dụng thông qua việc gánh chịu một phần rủi ro tín dụng. Mục tiêu trọng tâm của quỹ này là bảo lãnh cho các doanh nghiệp có các dự án, phương án hiệu quả, nhưng không có đủ tài sản đảm bảo.

-Sớm ban hành luật sở hữu tài sản để thống nhất các chuẩn mực về giấy tờ sở hữu tài sản của tất cả các thành phần kinh tế. Thông qua đó thúc đẩy việc chuyển quyền sở hữu tài sản nhanh chóng, dễ dàng, tạo điều kiện cho các NHTM trong việc nhận tài sản đảm bảo và phát mại tài sản đảm bảo.

-Cải tiến công tác toà án, thi hành án, sớm chỉnh sửa pháp lệnh thi hành án để nâng cao hiệu lực pháp lý các bản án đã có hiệu lực thi hành, rút ngắn thời gian tố tụng, thời gian thi hành án.

- Phát triển thị trường chứng khoán hơn nữa cho tương xứng với vai trò của nó, tạo kênh huy động vốn dài hạn cho doanh nghiệp, tạo điều kiện cho Ngân hàng tham gia kinh doanh, tìm kiếm thông tin trên thị trường chứng khoán.

### 3.4 Một số ý kiến đề xuất

- Ngân hàng Sài Gòn Công Thương Chi nhánh Hải Phòng tiếp tục bám sát vào các chủ trương Nghị quyết của Thành phố để có chính sách tín dụng phù hợp với từng thời điểm nhằm mang lại kết quả kinh doanh của chi nhánh cao, góp phần phát triển kinh tế địa phương.

- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân, thực hiện tốt phương châm “Đi vay, để cho vay”.

- Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, NH nên chọn những ngành nghề ít rủi ro để mở rộng đầu tư tín dụng. Phân tích đánh giá ngành hàng để có điều chỉnh cơ cấu dư nợ cho vay hợp lý.

- Xây dựng và điều hành kế hoạch cân đối vốn kinh doanh phù hợp với định hướng phát triển của NHCT.VN và khả năng quản lý của chi nhánh, chấp hành nghiêm các chỉ tiêu NHCT .VN giao trong từng tháng và thực hiện nghiêm chỉnh chỉ đạo điều hành của NHCT.VN.

- Sắp xếp lại đội ngũ cán bộ hợp lý, bên cạnh đó có chính sách đãi ngộ đối với những cán bộ không đáp ứng được yêu cầu công việc có đơn xin nghỉ trước khi đến tuổi hưu. Hiện nay tuổi đời bình quân của cán bộ nhân viên cũng như tuổi đời bình quân của cán bộ tín dụng tại hàng TMCP Công Thương Chi nhánh Hải Phòng cao hơn so với các NHTM trên địa bàn. Nếu giải quyết được cán bộ nghỉ dôi dư có trình độ chuyên môn thấp, không đáp ứng được nhu cầu công tác đồng thời tuyển thêm cán bộ mới, trẻ có trình độ chuyên môn cao thì sẽ làm tăng chất lượng cán bộ nhân viên của chi nhánh. Và mỗi cán bộ Ngân hàng phải có tác phong giao tiếp văn minh, lịch sự với khách hàng thể hiện phong cách của một Ngân hàng hiện đại.

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ để nâng cao chất lượng tín dụng tại chi nhánh. Và kịp thời nắm bắt được các tín hiệu của thị trường: lãi suất huy động vốn được điều chỉnh kịp thời, lãi suất cho vay được điều chỉnh linh hoạt phù hợp với thị trường, tăng cường cho vay có đảm bảo bằng tài sản nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng góp phần kinh doanh có hiệu quả.

- Thực hiện phân tán rủi ro trong quá trình cho vay, đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, không cho vay các DNSXKD thua lỗ, mở rộng cho vay hộ cá thể và hộ nông dân có diện tích canh tác lớn.

- Bên cạnh các giải pháp đã nêu thì chi nhánh cũng phải đẩy mạnh các mảng nghiệp vụ khác như: phát hành thẻ, hoạt động thanh toán quốc tế, các dịch vụ hỗ trợ khác để thu hút khách hàng, góp phần đưa hiệu quả hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Sài Gòn Công thương Chi nhánh Hải Phòng ngày càng được nâng cao.

**KẾT LUẬN**

Cùng với quá trình hội nhập của nền kinh tế thì hoạt động tín dụng tại các NHTM ngày càng khẳng định được vai trò của mình trong việc tạo ra động lực phát triển mạnh mẽ cho tất cả các ngành, các thành phần kinh tế. nhân thức được vai trò vô cùng quan trọng của hoạt động tín dụng, ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương – CN Hải Phòng luôn tìm cách nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu vốn của nền kinh tế, tăng khả năng cạnh tranh cũng như vị thế trên thị trường.

Trong những năm gần đây, diễn biến kinh tế trở lên phức tạp, bất ổn ảnh hưởng xấu đến toàn bộ hệ thống ngân hàng nói chung và ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương – CN Hải Phòng nói riêng. Nhìn chung hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng đạt được một số kết quả đáng khích lệ như quy mô tín dụng tăng, tỷ lệ thu nợ đến hạn, doanh số cho vay và dư nợ cũng tăng. Thực tế cho thấy, tỷ lệ nợ xấu mất an toàn ( $>5\%$ ) và tăng cao, tỷ lệ nợ quá hạn tăng dẫn đến hiệu quả tín dụng của chi nhánh còn thấp, làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Qua đó, em xin đề xuất một số giải pháp sau:

1. Mở rộng quy mô tín dụng.
2. Các giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn, nợ xấu.
3. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng là một vấn đề phức tạp đòi hỏi kiến thức sâu rộng, quá trình nghiên cứu lâu dài và thực tế tiếp cận trực tiếp nghiệp vụ. Do đó khóa luận của em không tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô cũng như cán bộ trong chi nhnhng ngân hàng để luận văn tốt nghiệp của em được đầy đủ và hoàn thiện hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12, mục 3 điều 4.
- [2]. Nguyễn Đăng Dờn, (2009), *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, NXB Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
- [3]. Nguyễn Văn Tiến, (2009), *Ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê.
- [4]. Báo cáo kết quả kinh doanh Chi nhánh ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng năm 2013, 2014,2015.
- [5]. <http://www.google.com.vn>
- [6]. <http://www.saigonbank.com.vn>
- [7]. <http://taichinhedu.com>
- [8]. <http://vi.wikipedia.org>