

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Sinh viên : Phạm Trang Anh

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Phạm Thị Nga

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 PHƯƠNG ĐÔNG – CHI NHÁNH
HẢI PHÒNG**

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

Sinh viên : Phạm Trang Anh

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Phạm Thị Nga

HẢI PHÒNG – 2016

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Trang Anh

Mã SV: 1212404012

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 Phương Đông – 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 tín dụng của ngân hàng thương mại.
 - Nghiên cứu thực trạng hoạt động cấp tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông – 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 Phương Đông -Chi nhánh Hải Phòng.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Số liệu hoạt động tín dụng của ngân hàng Thương mại cổ phần Phương Đông- chi nhánh Hải Phòng năm 2013- 2015.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp
 - Ngân hàng Thương mại cổ phần Phương Đông – Chi nhánh Hải Phòng.
 - Địa chỉ: số 83 Trần Phú, phường Lương Khánh Thiện, quận Ngô Quyền, Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên : Phạm Thị Nga

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 Phương Đông – 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 tháng 10 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng 01 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)

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

NHTM	Ngân hàng thương mại
TMCP	Thương mại cổ phần
OCB bank	Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông
NHNN	Ngân hàng nhà nước
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
DN	Doanh nghiệp
HĐTD	Hoạt động tín dụng
TCTD	Tổ chức tín dụng
TSDB	Tài sản đảm bảo
RRTD	Rủi ro tín dụng

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	3
1.1. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại.....	3
1.1.1. Khái niệm.....	3
1.1.2. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn	3
1.1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn:	4
1.1.2.3. Hoạt động cung cấp các dịch vụ tài chính (trung gian):	4
1.2. Hoạt động của tín dụng Ngân hàng	4
1.2.1. Khái niệm tín dụng Ngân hàng.....	4
1.2.2. Đặc điểm của tín dụng Ngân hàng	4
1.2.3. Các hình thức hoạt động tín dụng Ngân hàng.....	5
1.2.4. Các phương thức cho vay.....	7
1.2.5. Quản lý tín dụng Ngân hàng	8
1.2.6. Vai trò của tín dụng Ngân hàng.	10
1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng	12
1.3.1. Quan điểm về hiệu quả hoạt động tín dụng	12
1.3.1.1 Quan điểm của Ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng	12
1.3.1.2. Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng	12
1.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng	13
1.3.2.1 - Các chỉ tiêu phản ánh tăng trưởng quy mô tín dụng.....	13
1.3.2.2 - Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng.....	13
1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động tín dụng	16
1.3.3.1 Các nhân tố khách quan	16
1.3.3.2. Các nhân tố liên quan đến bản thân Ngân Hàng.....	18
1.3.3.3. Các nhân tố liên quan đến khách hàng nhận tín dụng.....	21
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	22
2.1. Khái quát về Ngân hàng TMCP Phương Đông	22
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Phương Đông. ..	22
2.1.2. Tổng quan về ngân hàng TMCP Phương Đông- chi nhánh Hải Phòng. 22	
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của NHTMCP Phương Đông- chi nhánh Hải Phòng. ...	23
2.1.4. Chức năng và các nhiệm vụ chính của các phòng ban:.....	24
2.1.5. Các sản phẩm dịch vụ hiện có	25
2.1.6. Công tác phát triển sản phẩm	27

2.1.7.	Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng.....	29
2.1.7.1.	Thuận lợi.....	29
2.1.7.2.	Khó khăn	29
2.1.8.	Khái quát về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Ngân hàng....	30
2.1.8.1.	Tình hình huy động vốn	30
2.1.8.2.	Tình hình sử dụng vốn.....	31
2.1.8.3.	Kết quả tài chính đạt được.....	33
2.2.	Thực trạng hiệu quả tín dụng tại Ngân hàng TMCP Phương Đông chi nhánh Hải Phòng.	35
2.2.1.	Thực trạng hoạt động tín dụng.	35
2.2.2.	Quy mô tăng trưởng tín dụng tại Ngân hàng OCB Hải Phòng.....	36
2.2.2.1.	Tình hình dư nợ tín dụng.....	36
2.2.2.2.	Tình hình doanh số cho vay và doanh số thu nợ.....	39
2.2.2.3.	Nhóm chỉ tiêu về hoạt động tín dụng.	46
2.3.	Đánh giá về thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Phương Đông- Chi nhánh Hải Phòng.	53
2.3.1.	Một số thành tựu trong HĐTD.....	53
2.3.2.	Hạn chế và nguyên nhân.....	55
2.3.2.1.	Hạn chế trong hoạt động tín dụng tại OCB Hải Phòng	55
2.3.2.2.	Nguyên nhân của những hạn chế	56
	CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HĐTD TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG HẢI PHÒNG.....	58
3.1 .	Định hướng phát triển HĐTD của chi nhánh trong thời gian tới.....	58
3.2.	Các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tại chi nhánh.	59
3.2.1.	Đẩy mạnh sử dụng nguồn vốn	59
3.2.2.	Ngăn ngừa và xử lý các khoản nợ quá hạn.....	61
3.2.3.	Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay:.....	63
3.2.4.	Một số giải pháp khác.....	64
3.2.4.1.	Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng.....	64
3.2.4.2.	Xây dựng quy trình tín dụng ngày càng hoàn thiện, linh hoạt.....	66
3.2.4.3.	Xây dựng chính cơ sở vật chất, đầu tư công nghệ hiện đại, tạo điều kiện mở rộng quy mô đi đôi với nâng cao chất lượng HĐTD.	66
3.3.	Một số kiến nghị.....	67
3.3.1.	Kiến nghị với các cơ quan quản lý nhà nước.....	67
3.3.2.	Kiến nghị với ngân hàng nhà nước.	68
3.3.3.	Kiến nghị với Ngân hàng phát triển Tp.Hải Phòng.	68
	KẾT LUẬN	69

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh.....	23
Biểu đồ 1: Tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền.....	37
Biểu đồ 2: Tổng dư nợ theo đối tượng.....	38
Biểu đồ 3: Doanh số cho vay theo kỳ hạn.....	40
Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo đối tượng.....	41
Biểu đồ 5: Doanh số cho vay theo loại tiền	42
Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ theo kỳ hạn.....	43
Biểu đồ 7: Doanh số thu nợ theo đối tượng	44
Biểu đồ 8: Doanh số thu nợ theo loại tiền.....	45

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Cơ cấu nguồn vốn huy động	30
Bảng 2.2: Các chỉ tiêu cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại.	31
Bảng 2.3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của chi nhánh	33
Bảng 2.4: Tình hình biến động của dư nợ tín dụng	37
Bảng 2.5: Doanh số cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại	39
Bảng 2.6: Doanh số thu nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại.....	43
Bảng 2.7: Tỷ lệ thu lãi.....	46
Bảng 2.8: Hiệu suất sử dụng vốn	47
Bảng 2.9: Hệ số thu hồi nợ.....	47
Bảng 2.10: Tỷ lệ sinh lời của tín dụng	48
Bảng 2.11: Dư nợ trong hạn và tỷ lệ dư nợ quá hạn	50
Bảng 2.12: Tỷ lệ nợ xấu	51
Bảng 2.13: Vòng quay vốn tín dụng	52
Bảng 2.14: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng	53

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Các NHTM đóng vai trò là kênh dẫn vốn chủ yếu và tham gia vào quá trình luân chuyển vốn nền kinh tế. Vì vậy hoạt động của các NHTM gắn bó chặt chẽ và có những tác động to lớn, sâu rộng tới mọi hoạt động của các chủ thể trong nền kinh tế và thu hút sự chú ý của tất cả mọi người.

Thời gian vừa qua chúng ta đã được chứng kiến sự ra đời và phát triển nhanh chóng của các tổ chức tài chính nói chung và các NHTM nói riêng mà đặc biệt là các ngân hàng thương mại cổ phần. Các NHTMCP Việt Nam có đặc điểm chung là còn non trẻ và nhỏ bé nhưng có phạm vi hoạt động khá rộng trong phạm vi cả nước. Do đó, một mặt tạo ra những lợi thế nhất định cho từng hệ thống ngân hàng, nhưng mặt khác lại tiềm tàng không ít những rủi ro.

Trong hoạt động của ngân hàng thương mại, hoạt động cho vay là một trong những hoạt động chủ yếu và đem lại phần lớn thu nhập cho ngân hàng. Cùng với nhiều vai trò khác thì hoạt động cho vay là một trong những hoạt động có tính chiến lược. Hệ thống ngân hàng Việt Nam đã và đang chịu ảnh hưởng rất lớn từ những khó khăn của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là vấn đề nợ xấu đã vượt ngưỡng cho phép 3% theo qui định của Ngân hàng Nhà nước. Cũng chính vì cục máu đông nợ xấu đã làm ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động cho vay của các ngân hàng thương mại. Tình trạng chung của các ngân hàng thương mại hiện nay là huy động được nhiều vốn nhàn rỗi nhưng lại không thể cho vay được. Qua quá trình tìm hiểu và nhận định thực tế, em nhận thấy đây là một vấn đề rất quan trọng mà hệ thống ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng cổ phần Phương Đông – Chi nhánh Hải Phòng nói riêng rất quan tâm và tìm mọi biện pháp nâng cao hiệu quả cho vay. Vì vậy em mạnh dạn chọn đề tài: “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông – Chi nhánh Hải Phòng”.

2. Mục đích nghiên cứu

- Tổng hợp phương pháp luận để nghiên cứu thực trạng cấp tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông – Chi nhánh Hải Phòng.
- Phân tích một cách sâu sắc thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Hải Phòng.
- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng tại chi nhánh.

3. Đối tượng nghiên cứu

Ngân hàng TMCP Phương Đông- Chi nhánh Hải Phòng

4. Phương pháp nghiên cứu

- **Phương pháp xử lý số liệu:** từ số liệu thu thập được tiến hành xử lý tổng hợp, trình bày, tính toán các số đo để kết quả có được sẽ khái quát được đặc trưng của tổng thể.

- **Phương pháp mô tả:** thu thập số liệu, tóm tắt, trình bày, tính toán và mô tả các đặc trưng khác nhau để phản ánh một cách tổng quát đối tượng nghiên cứu.

- **Phương pháp phân tích, tổng hợp:** từ các phương pháp nghiên cứu trên đưa ra kết luận, nhận định chung về hiện tượng và đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại chi nhánh.

5. Bộ cục đề tài

Đề tài của em gồm 3 chương:

Chương 1: Ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Hải Phòng

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Phương Đông - Chi nhánh Hải Phòng

CHƯƠNG I:

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về Ngân hàng Thương mại

1.1.1. Khái niệm

Ngân hàng thương mại (NHTM) là một định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế tài chính trung gian này mà các nguồn tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động, tập trung lại, đồng thời sử dụng số vốn đó để cấp tín dụng cho các tổ chức kinh tế, cá nhân để phát triển kinh tế xã hội.

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

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

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

NHTM là loại hình ngân hàng có số lượng lớn và rất phổ biến trong nền kinh tế. Sự có mặt của Ngân hàng thương mại trong hầu hết các mặt hoạt động của nền kinh tế xã hội đã chứng minh rằng: Ở đâu có một hệ thống NHTM phát triển, thì ở đó sẽ có sự phát triển với tốc độ cao của nền kinh tế - xã hội.

1.1.2. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại

Theo khái niệm trên ta có thể biết đến NHTM qua 3 hoạt động chính của nó: Hoạt động huy động vốn, hoạt động sử dụng vốn và hoạt động trung gian.

1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn

Đây là hoạt động thường xuyên, liên tục, đóng vai trò quyết định trong hoạt động của ngân hàng thương mại bởi nếu so sánh với tổng tài sản thì vốn tự có của ngân hàng chiếm một tỷ lệ rất nhỏ, chủ yếu nguồn vốn hoạt động của ngân hàng có được là nhờ huy động từ bên ngoài. Ngân hàng có thể huy động vốn dưới hình thức nhận tiền gửi tiết kiệm (có kỳ hạn, không kỳ hạn), tiền gửi

thanh toán, tiền gửi của các tổ chức tài chính, phát hành kì phiếu, trái phiếu, vay Ngân hàng Nhà nước (NHNN) và các Tổ chức tín dụng (TCTD) khác. Thông thường với các ngân hàng có uy tín, có quy mô vốn tự có lớn thì khả năng huy động vốn lớn hơn và chi phí huy động vốn cũng ít tốn kém hơn.

1.1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn:

Song song với huy động vốn là hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng thương mại. Đây chính là việc ngân hàng sử dụng các nguồn vốn huy động được để tạo nên các tài sản khác nhau nhằm thu lợi nhuận. Các khoản mục tài sản của ngân hàng thương mại bao gồm tiền mặt và ngân phiếu thanh toán, tiền gửi tại NHNN và các TCTD khác, cho vay, đầu tư kinh doanh khác, trong đó tập trung chủ yếu vào cho vay và đầu tư.

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

Hiện nay ở hầu hết các quốc gia, ngân hàng là trung gian thanh toán lớn nhất. Ngân hàng thay mặt cho khách hàng của mình thực hiện thanh toán giá trị hàng hóa và dịch vụ. Để việc thanh toán diễn ra nhanh chóng, thuận tiện, tiết kiệm chi phí, ngân hàng đã triển khai rất nhiều loại hình dịch vụ như chuyển tiền, thanh toán (bằng séc hoặc ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, hối phiếu, L/C), cung cấp các dịch vụ bảo lãnh, trung gian giải ngân và các dịch vụ tiện ích.

1.2. Hoạt động của tín dụng Ngân Hàng

1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng là một khái niệm đã tồn tại từ lâu trong xã hội loài người. Tín dụng là sự tín nhiệm, tin tưởng, tên gọi này xuất phát từ bản chất của quan hệ tín dụng. Trong quan hệ tín dụng, người cho vay sẽ cho người cần vay vốn theo các điều kiện đã được thỏa thuận trước như thời gian cho vay, thời hạn trả nợ, lãi suất cho vay... Trong quan hệ đó, người cho vay tin tưởng rằng người đi vay sẽ sử dụng vốn vay đúng mục đích, đúng các thỏa thuận, làm ăn có lãi và có khả năng hoàn trả đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.

⇒ Như vậy, ta có thể hiểu tín dụng NHTM như sau: “ *Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) với nguyên tắc có thể hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, tái chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác*”

1.2.2. Đặc điểm của tín dụng ngân hàng

Thứ nhất, cơ sở quyết định một khoản tín dụng là lòng tin của ngân hàng về việc sử dụng vốn vay đúng mục đích của khách hàng và có khả năng

hoàn trả nợ vay đúng hạn. Còn người đi vay thì tin tưởng vào khả năng kiếm được tiền trong tương lai để trả nợ gốc và lãi vay.

Thứ hai, tín dụng là sự chuyển giao quyền sử dụng một số tiền (hiện kim) hoặc tài sản (hiện vật) từ chủ thể này sang chủ thể khác, chứ không làm thay đổi quyền sở hữu chúng. Tín dụng cấp cho khách hàng là từ nguồn vốn huy động của ngân hàng mà chủ yếu là tiền gửi của các cá nhân, tổ chức trong và ngoài nước. Do đó, khách hàng nhận được khoản vay chỉ nắm giữ mang tính chất “tạm thời” và sử dụng vào mục đích đã cam kết với ngân hàng.

Thứ ba, tín dụng bao giờ cũng có thời hạn và phải hoàn trả vô điều kiện. Ngân hàng thực hiện chức năng “đi vay để cho vay”, do đó mọi khoản tín dụng đều phải có thời hạn để đảm bảo cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động khi khách hàng gửi tiền cần rút hoặc ngân hàng lại sử dụng nguồn vốn đó cho khách hàng khác vay. Chính vì khách hàng không phải là chủ sở hữu thực sự của số tiền vay nên đương nhiên phải cam kết hoàn trả vô điều kiện khoản vay này cho ngân hàng.

Thứ tư, giá trị tín dụng không những được bảo toàn mà còn được nâng cao nhờ lợi tức tín dụng. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay, bởi khách hàng phải trả giá cho quyền sử dụng vốn vay. Khoản lợi tức này luôn dương để bù đắp chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng.

Thứ năm, đặc trưng bản chất nhất của tín dụng là tiềm ẩn rủi ro cao. Cho dù khách hàng có thiện chí trả nợ nhưng nếu gặp môi trường kinh doanh bất lợi, biến động các chỉ số kinh tế, sự cố bất khả kháng... thì cũng dễ gây ra khó khăn trong việc trả nợ và tất yếu ngân hàng gặp RRTD.

1.2.3. Các hình thức hoạt động tín dụng ngân hàng

- **Căn cứ vào thời hạn tín dụng**

- **Tín dụng ngắn hạn**: Là loại tín dụng có thời hạn tín dụng dưới một năm và được sử dụng để bổ sung sự thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của doanh nghiệp và phục vụ nhu cầu sinh hoạt của các cá nhân. Với loại tín dụng này, ít có rủi ro cho ngân hàng vì trong thời gian ngắn ít có biến động xảy ra và nếu có xảy ra thì ngân hàng có thể dự tính được.

- **Tín dụng trung hạn**: Là các khoản vay có thời hạn cho vay từ 1 đến 5 năm. Loại tín dụng này chủ yếu được sử dụng để đầu tư vào việc mua sắm TSCĐ, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình

nhỏ, có thời hạn thu hồi vốn nhanh. Loại tín dụng này có mức độ rủi ro không cao vì ngân hàng có khả năng dự đoán được những biến động có thể xảy ra.

- *Tín dụng dài hạn*: Là các khoản vay có thời hạn cho vay trên 5 năm trở lên, chủ yếu để đáp ứng về vốn dài hạn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất các công trình có quy mô lớn như các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật, các công trình dự án thuộc diện ưu đãi đầu tư của Nhà nước...

- ***Căn cứ vào bảo đảm tín dụng***

- *Tín dụng có bảo đảm*: Là tín dụng có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc có bảo lãnh của người thứ ba, hình thức này áp dụng với những khách hàng không đủ uy tín.

- *Tín dụng không có bảo đảm*: Là tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp hay không có bảo lãnh của người thứ ba. Loại tín dụng này áp dụng cho những khách hàng truyền thống, có hệ số tín nhiệm cao.

- ***Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn***

- *Tín dụng bất động sản*: Đây là các khoản tín dụng đầu tư vào bất động sản, bao gồm: Tín dụng ngắn hạn cho xây dựng và mở rộng đất đai, tín dụng trung dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, căn hộ, cơ sở dịch vụ, trang trại và bất động sản nước ngoài.

- *Tín dụng công thương nghiệp*: Là loại tín dụng ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp và thương mại. Đây là loại phổ biến và chiếm tỷ trọng lớn, thu hút được nhiều đối tượng có nhu cầu về vốn.

- *Tín dụng nông nghiệp*: Các khoản tín dụng cấp cho các hoạt động nông nghiệp, nhằm trợ giúp các hoạt động trồng trọt, thu hoạch mùa màng và chăn nuôi gia súc.

- *Tín dụng tiêu dùng*: Là các khoản tín dụng cấp cho các nhân, hộ gia đình để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền.

- ***Căn cứ vào chủ thể vay vốn***

- *Tín dụng doanh nghiệp* (tín dụng bán buôn): Gọi là bán buôn vì những doanh nghiệp thường vay những khoản vay có giá trị lớn.

- *Tín dụng cá nhân, hộ gia đình* (tín dụng bán lẻ): Gọi là bán lẻ vì những cá nhân thường vay với những khoản vay có giá trị nhỏ nhằm vào mục đích tiêu dùng.

- *Tín dụng cho các tổ chức tài chính*: Đây là khoản tín dụng cấp cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác.

- ***Căn cứ vào phương thức hoàn trả nợ vay***

- ***Tín dụng trả góp***: Là hình thức tín dụng, theo đó ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thoả thuận. Đây là loại hình cho vay có rủi ro cao do khách hàng thường thế chấp bằng hàng hoá mua trả góp, vì thế nên lãi suất cho vay trả góp thường là lãi suất cao nhất trong khung lãi suất cho vay của ngân hàng.

- ***Tín dụng phi trả góp***: Là loại tín dụng được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thoả thuận, thường áp dụng đối với cho vay vốn lưu động.

- ***Tín dụng hoàn trả theo yêu cầu***: Là loại tín dụng không có thời hạn cụ thể. Ngân hàng có thể yêu cầu hoặc người đi vay có thể tự nguyện trả nợ bất cứ lúc nào khi có thu nhập, nhưng phải báo trước một thời gian hợp lý, thời gian này có thể được thoả thuận trong hợp đồng.

- ***Căn cứ vào xuất xứ tín dụng***

- ***Tín dụng trực tiếp***: Là hình thức tín dụng, trong đó ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu vay vốn, đồng thời khách hàng hoàn trả nợ vay trực tiếp cho ngân hàng.

- ***Tín dụng gián tiếp***: Là hình thức cho vay thông qua các tổ chức trung gian, được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

1.2.4. 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 thoả 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 thoả 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 quy định của quy chế này và quy 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 quy 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 quy 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 quy định tại Quy chế này và điều kiện hoạt động kinh doanh của tổ chức tín dụng và đặc điểm của khách hàng vay.

1.2.5. Quản lý tín dụng ngân hàng

- **Phân tích tín dụng :**

Phân tích tín dụng là việc xử lý các thông tin thu thập được, bằng các phương pháp phân tích để đưa ra những kết luận về khách hàng. Phân tích tín dụng là một nội dung rất quan trọng trong quy trình tín dụng. Nội dung của phân tích tín dụng là đánh giá năng lực pháp lý của khách hàng, năng lực tài chính của khách hàng, tính khả thi của phương án, dự án xin vay, đánh giá về tài sản và phương án bảo đảm tiền vay.

- ***Quyết định cho vay :***

Qua kết quả phân tích tín dụng , kết hợp với điều kiện vay vốn và khả năng nguồn vốn của ngân hàng, nếu khách hàng đủ điều kiện vay vốn và ngân hàng có đủ khả năng về nguồn vốn thì ngân hàng ra chấp thuận cho vay. Ngược lại nếu không đáp ứng được các điều kiện cho vay thì từ chối cho vay.

- ***Kiểm tra hoàn chỉnh hồ sơ cho vay và hồ sơ đảm bảo tiền vay:***

Sau khi ra quyết định cho vay, nếu khách hàng được ngân hàng chấp thuận cho vay, ngân hàng và khách hàng cùng phối hợp để xây dựng hồ sơ cho vay và hồ sơ đảm bảo tiền vay. Hồ sơ chia thành 3 loại là hồ sơ do khách hàng lập, hồ sơ do ngân hàng và khách hàng cùng lập và hồ sơ do ngân hàng lập.

- ***Ký kết hợp đồng vay tiền và hợp đồng bảo đảm tiền vay:***

Soạn thảo xong hồ sơ cho vay là việc ký kết các hợp đồng. Thông thường mỗi món cho vay có hai loại hợp đồng là hợp đồng vay tiền và hợp đồng bảo đảm tiền vay. Hợp đồng bảo đảm tiền vay tùy theo biện pháp bảo đảm tiền vay và loại tài sản mà có những tên khác nhau, có thể là hợp đồng thế chấp, hợp đồng cầm cố, hợp đồng bảo lãnh ngân hàng...

- ***Giải ngân và kiểm soát trong và sau khi cho vay :***

Hoàn chỉnh hồ sơ cho vay, hợp đồng vay tiền và hợp đồng bảo đảm tiền vay được ký kết, các bên tiến hành làm thủ tục rải ngân tiền vay. Giải ngân tiền vay có thể giải ngân bằng tiền mặt hoặc bằng chuyển khoản. Giải ngân bằng chuyển khoản không chỉ có ý nghĩa tiết kiệm lao động, chi phí lưu thông tiền mặt mà còn có ý nghĩa kiểm soát trong quá trình cho vay. Ngân hàng chỉ rải ngân bằng tiền mặt khi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đòi hỏi phải thanh toán bằng tiền mặt. Tiến độ giải ngân phải phù hợp với tiến độ triển khai dự án.

- ***Kiểm soát quá trình sử dụng tiền vay, thu hồi nợ, cơ cấu lại kỳ hạn nợ, gia hạn nợ:***

Sau khi giải ngân, định kỳ khách hàng phải gửi báo cáo tình hình tài chính cho ngân hàng cho vay. Ngân hàng phải thường xuyên theo dõi, kiểm tra việc sử dụng tiền vay của khách hàng. Nếu ngân hàng phát hiện khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích phải tiến hành thu hồi nợ trước hạn và thực hiện các bước xử lý để thu nợ.

Hợp đồng vay tiền luôn xác định kế hoạch trả nợ. Căn cứ vào kế hoạch trả nợ nhân viên ngân hàng đôn đốc khách hàng trả nợ theo đúng kế hoạch. Trường hợp khách hàng không trả được nợ theo đúng kế hoạch do các nguyên nhân

khách quan và xác định được nguồn và kế hoạch khắc phục ngân hàng và khách hàng thống nhất lại kế hoạch trả nợ. Thống nhất lại kế hoạch trả nợ được thể hiện bằng một trong hai phương thức là điều chỉnh kỳ hạn nợ hoặc gia hạn nợ. Điều chỉnh kỳ hạn nợ là việc thay đổi thời điểm trả nợ các kỳ hạn trong thời gian trả nợ mà không làm thay thời gian cho vay (không kéo dài kỳ cuối cùng). Gia hạn nợ là việc kéo dài thời gian cho vay (làm cho thời gian cho vay dài thêm).

- ***Xử lý rủi ro:***

Hoạt động cho vay luôn chứa đựng rủi ro. Để phòng ngừa rủi ro, ổn định hoạt động kinh doanh các ngân hàng phải thường xuyên trích lập quỹ dự phòng rủi ro. Quy mô quỹ dự phòng rủi ro trích lập căn cứ vào khối lượng tín dụng chung đồng thời căn cứ vào quy mô tài sản chứa đựng rủi ro cao.

- ***Thanh lý hợp đồng :***

Kết thúc quá trình cho vay là việc thanh lý hợp đồng vay tiền và thanh lý hợp đồng bảo đảm tiền vay. Hợp đồng chỉ được thanh lý khi khách hàng đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với ngân hàng.

1.2.6. Vai trò của tín dụng ngân hàng.

- ***Đối với nền kinh tế***

Hoạt động tín dụng đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế quốc dân, điều hòa lượng cung cầu về vốn trong nền kinh tế. Hoạt động tín dụng làm nhiệm vụ chuyển vốn từ nơi thừa vốn tới nơi thiếu vốn, từ những nhà tiết kiệm sang nhà đầu tư, phục vụ phát triển kinh tế.

Do tập trung được vốn và điều hòa cung cầu trong nền kinh tế, tín dụng góp phần đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng đầu tư phát triển kinh tế, thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp- nông nghiệp- dịch vụ. Các khoản cho vay cung cấp cho các ngành được thực hiện theo cả chiều sâu và chiều rộng, đầu tư có trọng điểm, hình thành các ngành sản xuất mũi nhọn, xây dựng cơ cấu kinh tế hợp lý, khai thác triệt để các nguồn lực, tập trung phục vụ sản xuất. Nằm trong tay nguồn vốn lớn và lâu dài đã thúc đẩy tiến độ phát triển các công trình, các dự án, tạo được hiệu quả kinh tế bền vững, lâu dài góp phần thúc đẩy tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa.

Bên cạnh đó, các khoản cho vay có vai trò tạo nguồn vốn để thực hiện xây dựng mới, hiện đại hóa từng bước nền sản xuất trong nước, thúc đẩy sản xuất, nâng cao chất lượng, mẫu mã, đa dạng về tính năng của sản phẩm để tiêu thụ

trong nước và xuất khẩu, tăng thu ngoại tệ cho quốc gia, cải thiện cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế.

Hoạt động tín dụng Ngân hàng tạo điều kiện phát triển các quốc gia luôn gắn liền với thị trường thế giới. Tín dụng trở thành nhịp cầu nối liền quan hệ kinh tế giữa các quốc gia với nhau bằng các hoạt động tín dụng quốc tế như: các hình thức tín dụng giữa các Chính phủ, giữa cá nhân, các hình thức tài trợ, cho vay không hoàn lại của Chính phủ các nước.

- ***Đối với khách hàng***

Tín dụng ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng. Với các ưu điểm như an toàn, thuận tiện, nhanh chóng, dễ tiếp cận và có khả năng đáp ứng được nhu cầu vốn lớn, tín dụng ngân hàng thỏa mãn được nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Tín dụng ngân hàng giúp nhà đầu tư nắm bắt được những cơ hội kinh doanh, doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất, các cá nhân có đủ khả năng tài chính để trang trải cho các khoản chi tiêu nâng cao chất lượng cuộc sống...

Tín dụng ngân hàng ràng buộc trách nhiệm khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi trong thời hạn nhất định như thỏa thuận. Do đó, buộc khách hàng phải nỗ lực, tận dụng hết khả năng của mình để sử dụng vốn vay hiệu quả, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất, đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp và đảm bảo nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

- ***Đối với ngân hàng thương mại***

Ngân hàng là một tổ chức chuyên kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, nhận gửi, huy động các nguồn tài chính nhằm mục tiêu lợi nhuận. An toàn trong lợi nhuận là mục đích của ngân hàng, nói cách khác ngân hàng kinh doanh gặp nhiều rủi ro do phần lớn tài sản Có của nó là bộ phận tài sản sinh lời lại không do ngân hàng trực tiếp sử dụng. Do vậy mà trong quá trình hoạt động, ngân hàng đạt được mục tiêu lợi nhuận nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn. Vì vậy ngân hàng luôn quan tâm đến những dự án mang hiệu quả cao. Đối với hầu hết các ngân hàng, tín dụng là một hoạt động truyền thống, nghiệp vụ tín dụng chiếm quá nửa tổng giá trị tài sản và tạo ra nguồn thu từ 1/2 đến 2/3 tổng thu nhập của ngân hàng. Nhưng ngày nay sản phẩm ngân hàng cung cấp ngày càng đa dạng không chỉ giới hạn trong nghiệp vụ truyền thống như: nhận gửi, cho vay hay trung gian thanh toán mà còn rất nhiều nghiệp vụ khác. Lợi nhuận do các nghiệp vụ này chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng. Điều này đã khiến

cho tỷ trọng của hoạt động tín dụng đang có xu hướng giảm. Tuy nhiên, một trong những khách hàng quen thuộc nhất không ai khác chính là các doanh nghiệp. Do vậy, để tạo được mối quan hệ lâu dài trong tương lai, cũng là thị trường sinh lợi chính của mình, ngân hàng sử dụng tín dụng như một công cụ cuốn hút các khách hàng, củng cố lòng trung thành của khách hàng truyền thống, đồng thời tạo ra các mối quan hệ mới với khách hàng mới. Như vậy, nghiệp vụ tín dụng vẫn đóng một vai trò quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng

1.3.1. Quan điểm về hiệu quả hoạt động tín dụng

1.3.1.1 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.

1.3.1.2. Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng

Đứng trên giác độ 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 vốn thấp 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.
- 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 vì thế, khi đánh giá hiệu quả HĐTD và xây dựng chính sách tín dụng thì ngân hàng luôn phải xét trên cả hai giác 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.

1.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả HĐTD bao hàm nội dung về mặt chất lượng và số lượng như sau:

1.3.2.1 - Các chỉ tiêu phản ánh tăng trưởng quy mô tín dụng

a) Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng

- Dư nợ tín dụng là giá trị tín dụng do ngân hàng cấp cho khách hàng tại một thời điểm nhất định

- **Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng:**

$$\frac{\text{Dư nợ tín dụng kỳ này}}{\text{Dư nợ tín dụng kỳ trước}} \times 100\%$$

- **Tỷ trọng dư nợ tín dụng**

$$\frac{\text{Dư nợ tín dụng}}{\sum \text{ tài sản có}} \times 100\%$$

b) Doanh số tín dụng và tốc độ tăng trưởng doanh số tín dụng

- Doanh số tín dụng: Là tổng số tiền cho vay trong kỳ tính theo tháng, quý, năm. Doanh số tín dụng phản ánh dung lượng cho vay trong kỳ.

- **Tốc độ tăng trưởng doanh số tín dụng:**

$$\frac{\text{Doanh số tín dụng kỳ này}}{\text{Doanh số tín dụng kì trước}} \times 100\%$$

1.3.2.2 - Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng

Các chỉ tiêu phản ánh thu nhập từ hoạt động tín dụng không những phụ thuộc vào sự tăng trưởng dư nợ tín dụng mà còn phụ thuộc vào chất lượng các khoản tín dụng, khả năng quản lý và thu hồi các khoản tín dụng đó. Vì vậy, đây là những chỉ tiêu tài chính quan trọng đối với ngân hàng.

- **Tốc độ tăng trưởng lãi tín dụng**

$$\frac{\text{Lãi tín dụng kì này}}{\text{Lãi tín dụng kì trước}} \times 100\%$$

- **Tỷ trọng thu lãi từ HĐTD**

$$\frac{\text{Lãi từ tín dụng}}{\sum \text{ thu nhập}} \times 100\%$$

- **Tỷ lệ thu lãi**

$$\frac{\text{Tổng lãi đã thu trên năm}}{\text{Tổng lãi phải thu trong năm}} \times 100\%$$

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.

Thu lãi dự tính trong kỳ này có thể do dư nợ bình quân và lãi suất các kỳ trước quyết định. Thu lãi dự tính từ hoạt động tín dụng kỳ này là tổng thu lãi từ các hợp đồng tín dụng đến hạn trả lãi trong kỳ.

- **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.*

- **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 quy đổi đồng nhất trong việc áp dụng cho từng loại vay cụ thể.

- **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.

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.

- **Hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro tín dụng trong ngân hàng:**

Hiệu quả hoạt động quản trị rủi ro tín dụng chịu tác động bởi nhiều yếu tố, liên quan tới mọi hoạt động của ngân hàng. Một số chỉ tiêu cơ bản phản ánh hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng như:

- Tỷ lệ dự phòng trên dư nợ bình quân:

$$\frac{\text{Dự phòng tổn thất tín dụng}}{\sum \text{dư nợ tín dụng}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này cho biết ngân hàng dự tính trên một trăm đồng vốn cấp tín dụng trong kỳ thì có bao nhiêu đồng không thể thu hồi.

Chỉ tiêu này cho biết đánh giá của ngân hàng về mức độ rủi ro của các khoản tín dụng. Mặt khác, dự phòng rủi ro còn là một biện pháp truyền thống để bù đắp tổn thất có thể xảy ra nên có còn thể hiện chiến lược quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng.

- Tỷ lệ dự phòng trên tổn thất tín dụng thực tế

$$\frac{\text{Dự phòng tổn thất tín dụng}}{\text{Tổn thất tín dụng thực tế}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trên 100 đồng vốn khó đòi (chưa thu hồi được) thì ngân hàng có thể bù đắp tổn thất bằng bao nhiêu đồng từ chi phí dự phòng đã trích lập. Chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả trong việc đo lường, đánh giá rủi ro tín dụng và công tác triển khai thực hiện các biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong hoạt động của ngân hàng.

1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động tín dụng

1.3.3.1 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.

1.3.3.2. 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.

- ***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.

1.3.3.3 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.

- 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 II.

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Khái quát về Ngân hàng TMCP Phương Đông

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Phương Đông.

- Tên tiếng Việt: NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG
- Tên tiếng Anh: ORIENT COMMERCIAL JOINT STOCK BANK
- Tên viết tắt: NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG hoặc OCB
- Hội sở chính: Số 45 Lê Duẩn, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: (84-8) 38 220 960 – 38 220 961.
- Fax: (84-8) 38 220 963.
- Website: www.ocb.com.vn

Giấy phép hoạt động số 0061/NH-GP ngày 13/04/1996 do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp.

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 059700 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tp. HCM cấp.

- **Vốn điều lệ:** Bắt đầu tính từ ngày 27/2/2016

Vốn điều lệ mới là: **4.000.000.000.000** đồng

Vốn điều lệ cũ là : **3.547.147.640.000** đồng

Mức tăng vốn điều lệ: **452.652.360.000** đồng

Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) được thành lập từ ngày 10/06/1996. Qua hơn 19 năm hoạt động và phát triển, OCB đã dần khẳng định được vị thế và uy tín trên thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam với nhiều thành tựu vượt bậc, cụ thể: tổng tài sản 42,600 tỷ đồng, tăng 150 lần; nhân sự 2,500 người, tăng trên 35 lần; mạng lưới hoạt động từ một hội sở đã tăng lên trên 100 điểm, hiện diện ở hầu hết các tỉnh thành trong cả nước... Với tốc độ tăng trưởng gấp đôi toàn ngành trong năm 2015, OCB đã và đang tập trung mọi nguồn lực để có những bước đi đột phá trong thời gian tới.

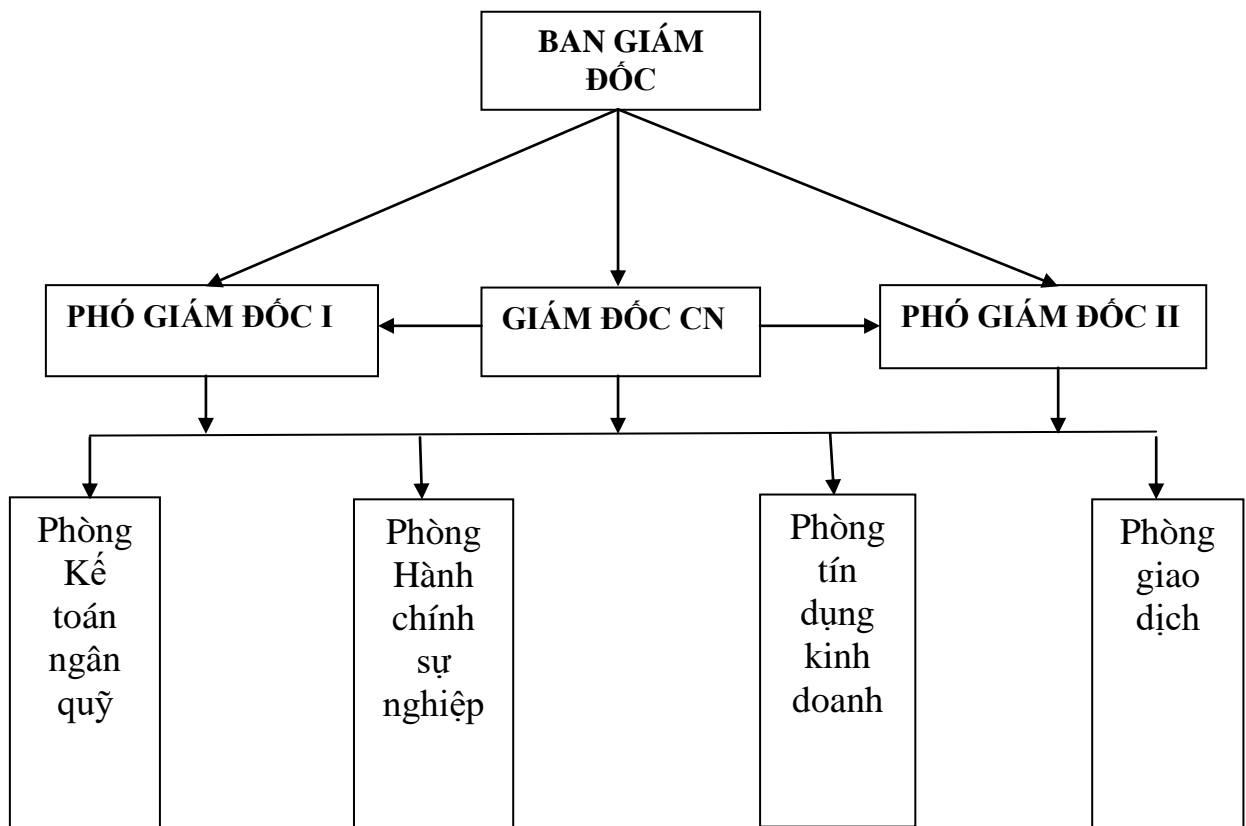
2.1.2. Tổng quan về ngân hàng TMCP Phương Đông- chi nhánh Hải Phòng.

Sáng 26-10-2011, Ngân hàng TMCP Phương Đông đưa vào hoạt động chi nhánh Hải Phòng tại số 83 Trần Phú, quận Ngô Quyền. OCB Hải Phòng là điểm giao dịch thứ 88 của OCB, thực hiện đầy đủ các dịch vụ ngân hàng hiện đại, thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn và cho vay, đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội thành phố. Đây là chi nhánh cấp 1 thứ 51 và ngân hàng thương mại thứ 38 hoạt động trên địa bàn thành phố.

Sau 4 năm xây dựng và trưởng thành, hoạt động của Ngân hàng TMCP Phương Đông- chi nhánh Hải Phòng đã tập trung sức mạnh tổng hợp, phát huy nội lực, vươn lên từ khó khăn không ngừng đổi mới và phát triển, khẳng định vị trí là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu, thể hiện thế đi lên vững chắc và khả năng to lớn góp phần thực hiện có kết quả chính sách tiền tệ - tín dụng Quốc gia, từng bước hạn chế và đẩy lùi lạm phát, thúc đẩy sự hình thành và phát triển cơ cấu kinh tế nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của NHTMCP Phương Đông- chi nhánh Hải Phòng.

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của Chi nhánh



2.1.4. Chức năng và các nhiệm vụ chính của các phòng ban:

➤ **Giám đốc:**

+ Điều hành mọi hoạt động của đơn vị theo chức năng, nhiệm vụ, phạm vi hoạt động của đơn vị.

+ Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận và nhận thông tin phản hồi từ các phòng ban.

+ Đề xuất, bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật hay nâng lương cho các cán bộ công nhân viên trong đơn vị, ngoại trừ kế toán trưởng và kiểm soát trưởng.

+ Thực hiện công việc khác theo ủy quyền của Chủ tịch HĐQT/ Tổng GD.

➤ **Phó Giám đốc:**

+ Hỗ trợ Giám Đốc trong việc điều hành hoạt động kinh doanh của Chi nhánh và Phòng QHKK nhằm đạt chỉ tiêu kế hoạch do cấp trên giao.

+ Hỗ trợ Giám Đốc trong việc truyền đạt, đào tạo, giám sát & triển khai quy trình, quy chế, chính sách nhằm đảm bảo tính thống nhất, chuyên nghiệp & hiệu quả tại Chi Nhánh

➤ **Phòng kế toán – ngân quỹ:**

+ Nhân viên kế toán tổng hợp số liệu cuối ngày, gửi file phát sinh về hội sở; cân đối nội bảng- ngoại bảng hàng ngày. Hạch toán bù trừ, báo Có tài khoản khách hàng, theo dõi thu chi nội bộ. Kiểm tra, đánh số hoàn tất các chứng từ phát sinh trong ngày. Lập và kiểm tra các bảng cân đối, các báo cáo hàng tháng, hàng năm gửi về hội sở và các cơ quan có liên quan (NHNN, Cục thuế, Cục thống kê, ...). Tổng hợp, báo cáo số liệu hàng ngày cho GD. Xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán các kế hoạch thu chi tài chính, quỹ tiền lương.

+ Nhân viên ngân quỹ: Cập nhật đầy đủ, chính xác, kịp thời Thu - Chi - Tồn quỹ tiền mặt vào sổ Quỹ, báo cáo khi cần cho BGD, KTT. Thực hiện đúng quy định về trách nhiệm về quản lý quỹ tiền mặt.

➤ **Phòng hành chính nhân sự:**

+ Chức năng văn thư: Nhận và lưu trữ công văn, fax đến. Phân phối các văn bản, tài liệu. Soạn thảo văn bản theo yêu cầu của GD.

+ Chức năng hành chính: Trực tổng đài điện thoại. Theo dõi, quản lý hồ sơ của nhân viên, cộng tác viên, tài sản của chi nhánh. Thực hiện chế độ BHXH, BHYT của nhân viên, chế độ thôi việc, nghỉ việc, công tác tuyển nhân viên. Lập danh sách chế độ tiền thưởng. Theo dõi hình thức chi tiền hành chính, quản lý

cấp phát văn phòng phẩm, ấn phẩm. Lập kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng sửa chữa các thiết bị, máy móc, kiểm tra công tác bảo vệ trụ sở và vệ sinh cơ quan.

➤ **Phòng tín dụng- kinh doanh:** Có chức năng kinh doanh chính của ngân hàng trong lĩnh vực tín dụng, tiếp cận nắm bắt các nhu cầu vay vốn và thông qua hoạt động tín dụng để phát triển các sản phẩm dịch vụ khác cũng như mở rộng hơn nữa quy mô tín dụng. Gồm 2 phòng:

- Phòng khách hàng doanh nghiệp:

+ Thực hiện việc giải ngân vốn vay cho khách hàng vay là tổ chức trên cơ sở hồ sơ giải ngân được duyệt

+ Mở tài khoản tiền gửi cho khách hàng, chịu trách nhiệm xử lý các yêu cầu của khách hàng về tài khoản hiện tại và tài khoản mới.

+ Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi và rút tiền bằng nội, ngoại tệ của khách hàng

- Phòng khách hàng cá nhân:

+ Chịu trách nhiệm xử lý các giao dịch với khách hàng là cá nhân

+ Thực hiện việc giải ngân vốn vay trên cơ sở hồ sơ giải ngân được duyệt.

+ Mở tài khoản tiền gửi, chịu trách nhiệm xử lý các yêu cầu của khách hàng về tài khoản hiện tại và tài khoản mới.

+ Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi và rút tiền bằng nội, ngoại tệ của khách hàng.

➤ **Phòng giao dịch:**

+ Quản lý điều hành hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch.

+ Giám sát việc thực hiện, triển khai quy trình, quy chế, hoạt động của phòng giao dịch.

+ Tổ chức thực hiện huy động vốn, cung ứng dịch vụ thanh toán, dịch vụ khách hàng.

2.1.5. Các sản phẩm dịch vụ hiện có

➤ **Sản phẩm tiền gửi**

Tiền gửi thanh toán cá nhân và doanh nghiệp: là loại tiền gửi được hưởng lãi suất không kỳ hạn được sử dụng để thực hiện các giao dịch thanh toán qua ngân hàng, bao gồm các loại tiền gửi bằng VNĐ, USD, EUR.

Tiền gửi tiết kiệm:

✓ Tiết kiệm không kỳ hạn thông thường

✓ Tiết kiệm không kỳ hạn lãi suất bậc thang theo số dư

- ✓ Tiết kiệm có kỳ hạn thông thường
- ✓ Tiết kiệm có kỳ hạn lãi suất bậc thang theo số dư
- ✓ Tiết kiệm có kỳ hạn lãi suất bậc thang theo thời gian
- ✓ Tiết kiệm có kỳ hạn rút gốc linh hoạt
- ✓ Tiết kiệm có kỳ hạn lãi suất thả nổi
- ✓ Tiết kiệm dự thưởng
- ✓ Kỳ phiếu
- ✓ Chứng chỉ tiền gửi

➤ **Sản phẩm cho vay**

- Tín dụng cá nhân
 - Cho vay mua xe ô tô
 - Cho vay mua bất động sản
 - Cho vay mua nhà đất
 - Cho vay xây dựng sửa chữa nhà
 - Cho vay bổ sung vốn lưu động sản xuất kinh doanh
 - Cho vay trung hạn hỗ trợ vốn sản xuất kinh doanh
 - Cho vay đầu tư nhà xưởng, máy móc thiết bị.
 - Cho vay tiêu dùng
 - Cho vay du học
 - Cho vay cầm cố sổ tiết kiệm
 - Cho vay tín chấp đối với cán bộ quản lý
- Tín dụng doanh nghiệp
 - Cho vay bổ sung vốn lưu động
 - Tài trợ nhập khẩu hàng hóa, nguyên vật liệu
 - Tài trợ sản xuất, gia công hàng xuất khẩu
 - Cho vay trung hạn hỗ trợ sản xuất kinh doanh
 - Cho vay đầu tư tài sản cố định
 - Sản phẩm tín dụng dành cho các doanh nghiệp kinh doanh
 - Cho vay đầu tư ô tô, tàu biển
 - Thấu chi tài khoản tiền gửi

➤ **Sản phẩm thẻ:** sản phẩm thẻ của ngân hàng Phương Đông – chi nhánh Hải Phòng bao gồm: Thẻ ATM lucky, Thẻ noname, Thẻ sinh viên, Thẻ tín dụng nội địa ECC, Thẻ quốc tế.

➤ **Ngân hàng điện tử:** OCB online, OCB mobile, OCB SMS.

➤ ***Dịch vụ chuyển tiền:***

- Dịch vụ chuyển tiền trong nước
- Dịch vụ chuyển tiền Western Union
- Dịch vụ nhận tiền Western Union

➤ ***Dịch vụ tài chính du học.***

- Dịch vụ xác minh năng lực tài chính.
- Vay tài trợ du học.
- Chuyển tiền học phí và sinh hoạt phí.
- Dịch vụ thẻ MasterCard.

➤ ***Dịch vụ du lịch chữa bệnh***

- Dịch vụ xác minh năng lực tài chính
- Vay hỗ trợ viện phí.
- Chuyển tiền viện phí

➤ ***Dịch vụ thu hộ***

- Dịch vụ thu hộ tiền điện
- Dịch vụ thu hộ học phí
- Dịch vụ giữ hộ vàng.
- Dịch vụ khác

➤ ***Kinh doanh ngoại tệ:***

- ✓ Mua/ Bán giao ngay (SPOT) ngoại tệ
- ✓ Mua bán kỳ hạn (FORWARD) ngoại tệ
- ✓ Hoán đổi (SWAP) ngoại tệ
- ✓ Quyền chọn (OPTION) ngoại tệ

➤ ***Thanh toán xuất nhập khẩu:*** Theo hình thức thư tín dụng (L/C), nhờ thu (D/A, D/P) và chuyển tiền (TTR).

2.1.6. Công tác phát triển sản phẩm

Với chiến lược sớm trở thành Ngân hàng bán lẻ đa năng, OCB Hải Phòng đã và đang từng bước xây dựng chính sách sản phẩm đa dạng, hiện đại, phù hợp với nhu cầu, thị hiếu của khách hàng cũng như kế hoạch phát triển của ngân hàng trong từng thời kỳ.

Trong năm 2015, OCB đã ban hành nhiều sản phẩm và chương trình huy động, cho vay thuận tiện, hấp dẫn với khách hàng và phù hợp với từng địa bàn có Chi nhánh OCB hoạt động. Do vậy số dư huy động vốn và cho vay liên tục tăng trưởng, đồng thời qua đó đã tạo được uy tín, thương hiệu cho OCB đối với

khách hàng trên toàn quốc và khai thác được tối đa lợi thế của OCB tại từng địa phương.

Cụ thể một số sản phẩm và chương trình huy động đã triển khai trong năm 2015-2016 như sau:

Đối với khách hàng cá nhân, OCB liên tục triển khai các chương trình ưu đãi đặc biệt, đưa ra các sản phẩm - dịch vụ mới với tính năng vượt trội nhằm mang đến sự hài lòng cao nhất cho khách hàng bằng chất lượng phục vụ chuyên nghiệp và uy tín. Một số chương trình khuyến mãi, sản phẩm, dịch vụ tiêu biểu phải kể đến như: “Vui sinh nhật – Ngập tràn quà tặng”, “Quà OCB cho mái ấm gia đình”, “Xuân Phương Đông – Nhận vàng phát tài”; và các kênh chuyên tiền tiện lợi như Ví Momo, Moca, ...

- **OCB tăng lãi suất huy động**: lãi suất huy động của OCB tăng mạnh ở các kỳ hạn dài, từ 12-36 tháng? Cụ thể, lãi suất tiền gửi kỳ hạn 18 tháng là 7,6%/năm, 24 tháng 7,8%/năm và 36 tháng lên tới 8%/năm; với các sản phẩm đa dạng như tiết kiệm thông thường, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm đa năng... Không những vậy khách hàng của OCB còn có cơ hội tham gia chương trình: “Xuân Phương Đông - Nhận vàng phát tài” với tổng giá trị giải thưởng gần 4 tỷ đồng.

➤ **OCB dành 3 tỷ đồng tặng quà cho người gửi tiết kiệm**

Khách hàng gửi tiết kiệm tại OCB sẽ có cơ hội nhận bộ quà tặng gồm sứ cao cấp. OCB triển khai chương trình "Quà OCB cho mái ấm gia đình" cho khách hàng trong cả nước. Dự kiến sẽ có 22.000 quà tặng trị giá hơn 3 tỷ đồng được trao đến khách hàng nhân dịp này.

➤ **Tiết kiệm Ươm Mầm Tương Lai**: sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn được mở đứng tên của trẻ em như một món quà ý nghĩa mà gia đình dành cho con em mình, tập cho con trẻ tính tiết kiệm, chuẩn bị đầy đủ cho con trẻ để vững tin trong mỗi giai đoạn phát triển của cuộc đời. Sự tích lũy tình yêu và vật chất ngay từ hôm nay sẽ là món quà lớn đầy ý nghĩa cho các bé sau này như học đại học, đi du học.....

+ Nhóm sản phẩm cho vay: Ngôi nhà mơ ước; Nhà đẹp; Cho vay mua, sửa chữa nhà; Cho vay nội bộ cán bộ nhân viên; Sản phẩm cho vay đối với cán bộ; Thỏa thuận và ký hợp đồng hợp tác vay trả góp mua nhà dự án; Xây dựng chương trình cho vay mua xe.

+ Nhóm sản phẩm thanh toán và ngân hàng điện tử: Chuyển tiền điện tử Online, Chương trình Tết Online – rước lộc cùng Ngân lượng dành cho việc mua sắm

hàng qua mạng và nhận lộc vàng khuyến mãi từ mạng Ngân lượng phối hợp cùng OCB; Triển khai sản phẩm thanh toán trực tuyến cước điện thoại.

Đối với khách hàng doanh nghiệp, OCB thay đổi chính sách, tạo ra các giải pháp có lợi cho doanh nghiệp. Tháng 12/2015, OCB đã ra mắt kênh nộp thuế điện tử cho doanh nghiệp. Theo đó, khách hàng doanh nghiệp sẽ được miễn 100% phí thanh toán thuế điện tử qua OCB đến hết Quý I/2016

2.1.7. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng

2.1.7.1. Thuận lợi

- Sự đoàn kết nội bộ nhất trí cao trong Hội đồng Quản trị, Ban TGD, cùng toàn thể CBNV OCB đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động quản trị, điều hành kinh doanh của OCB được hiệu quả.

- Sự chỉ đạo kịp thời sâu sát của HĐQT, Ban GD 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 OCB Hải Phòng 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. OCB Hải Phòng có lợi thế về địa bàn hoạt động, nằm ngay trên trục đường Trần Phú –thuộc dải đường trung tâm 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.

2.1.7.2. 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 OCBbank.
- Nhân sự mới tuyển dụng để đáp ứng nhu cầu phát triển nhanh và mạnh của hệ thống OCBbank đa số còn trẻ, nhiều nhiệt huyết tuy nhiên còn ít kinh nghiệm công tác.

2.1.8. Khái quát về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng.

Từ 2013 đến 2015 là giai đoạn nền kinh tế Việt Nam có nhiều biến động lớn đã tác động không nhỏ đến hoạt động của hệ thống ngân hàng. Là một chi nhánh mới thành lập và đi vào hoạt động trong một thời gian ngắn nhưng OCB Hải Phòng đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ, có thể xem xét kết quả hoạt động kinh doanh và quản trị tại chi nhánh trên một số khía cạnh sau:

2.1.8.1. Tình hình huy động vốn

Bảng 2.1: Cơ cấu nguồn vốn huy động

Đv: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng số dư tiền gửi	784.980	100%	920.590	100%	1.012.000	100%
Theo kỳ hạn						
Không kỳ hạn	90.675	11,55%	98.539	10,70%	119.856	11,84%
Ngắn hạn	616.844	78,58%	724.000	78,65%	784.568	77,53%
Trung và dài hạn	77.461	9,87%	98.051	10,65%	107.576	10,63%
Theo loại tiền						
VND	720.156	91,74%	868.910	94,39%	967.563	95,61%
Ngoại tệ	64.824	8,26%	51.680	5,61%	44.437	4,39%

Nguồn: Ngân hàng OCB của chi nhánh Hải Phòng

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

Tổng số dư tiền gửi năm 2013 đạt 784.980 triệu đồng, hoạt động huy động vốn của chi nhánh có hiệu quả khi năm 2013 tăng mạnh 135.610 triệu đồng (tương đương với 14,73%) so với năm 2012 và đạt 920.590 triệu đồng. Năm 2015, tình hình huy động vốn tiếp tục tăng 91.410 triệu đồng (tương đương với 9,03%) và đạt 1.012.000 triệu đồng.

2.1.8.2. Tình hình sử dụng vốn

Bảng 2.2: Các chỉ tiêu cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay	492.750	100%	582.053	100%	745.540	100%
Cho vay ngắn hạn	333.893	67,76%	440.426	75,67%	580.205	77,82%
Cho vay bằng VND	329.456	66,86%	435.562	74,83%	575.234	77,16%
Cho vay bằng ngoại tệ	4.437	0,90%	4.864	0,84%	4.971	0,67%
Cho vay trung hạn	91.746	18,62%	99.653	17,12%	92.154	12,36%
Cho vay bằng VND	89.042	18,07%	96.584	16,59%	90.499	12,14%
Cho vay bằng ngoại tệ	2.704	0,55%	3.069	0,53%	1.655	0,22%
Cho vay dài hạn	67.111	13,62%	41.974	7,21%	73.181	9,82%
Cho vay bằng VND	60.178	12,21%	39.782	6,83%	70.453	9,45%
Cho vay bằng ngoại tệ	6.933	1,41%	2.192	0,38%	2.728	0,37%

Nguồn: Ngân hàng OCB của chi nhánh Hải Phòng

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng số dư cho vay qua 3 năm đều có xu hướng tăng: năm 2013 đạt 492.750 triệu đồng; năm 2014 đạt 582.053 triệu đồng, tăng 89.303 triệu đồng (tương đương với 18,12%) so với năm 2013; năm 2015 đạt 745.540 triệu đồng, tăng 163.487 triệu đồng (tương ứng với 28,09%) so với năm 2014.

Phân theo kì hạn, cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trên 50% với cho vay ngắn hạn năm 2013 đạt 333.893 triệu đồng, năm 2014 đạt 440.426 triệu đồng tức là tăng 106.533 triệu đồng(tương ứng với 31,91%). Nguyên nhân chủ yếu do cho vay bằng nội tệ tăng mạnh, năm 2013 đạt 329.456 triệu đồng đến năm 2014 đạt tới 435.562 triệu đồng tương ứng với 74,83% tổng dư nợ, tăng đến 106.106 triệu đồng. Năm 2015, cho vay ngắn hạn là 580.205 triệu đồng tăng lên 139.672 triệu đồng,tương ứng với 77,82% tổng dư nợ. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND tăng 139.672 triệu đồng(tương ứng với tăng 32,07%). Không chỉ cho vay nội tệ tăng mà cho vay bằng ngoại tệ cũng tăng lên 107 triệu đồng(tương ứng với tăng 2,2%). Năm 2014 là 4.864 triệu đồng tăng lên 427 triệu đồng (tương ứng với tăng 9,62%)

Cho vay trung hạn năm 2014 đạt 99.653 triệu đồng, tăng 7.907 triệu đồng tương ứng với 8,62% so với năm 2013. Nguyên nhân do cho vay bằng VND tăng 7.542 triệu đồng so với năm 2013 đạt 96.584 triệu đồng tương ứng với 16,59% tổng dư nợ, cho vay bằng ngoại tệ năm 2014 là 3.069 triệu đồng tăng lên 365 triệu đồng tương ứng với mức tăng 13,5%. Năm 2015, cho vay trung hạn là 92.154 triệu đồng giảm xuống 7.499 triệu đồng so với năm trước. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND giảm 6.085 triệu đồng, đạt 90.499 triệu đồng, cho vay bằng ngoại tệ cũng giảm xuống 1.414 triệu đồng.

Ngược lại, cho vay dài hạn năm 2013 đạt 41.974 triệu đồng giảm 25.137 triệu đồng. Nguyên nhân là do cho vay nội tệ trong kỳ giảm 20.396 triệu đồng với tốc độ 33,89% so với năm 2013 và đạt 39.782 triệu đồng. Cho vay bằng ngoại tệ cùng kỳ cũng giảm 4.741 triệu đồng và chiếm 0,38% tổng dư nợ. Năm 2015 khoản cho vay nội tệ tăng 30.671 triệu đồng đồng thời cho vay ngoại tệ cũng tăng 31.207 triệu đồng và đạt 73.181 triệu đồng.

2.1.8.3. Kết quả tài chính đạt được.

Bảng 2.3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của chi nhánh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng thu nhập	46.234	100%	53.831	100%	59.059	100%
Thu từ hoạt động tín dụng	41.978	90,79%	49.602	92,14%	54.683	92,599%
Thu từ hoạt động dịch vụ	801	1,73%	876	1,63%	997	1,69%
Thu từ các hoạt động khác	3.455	7,47%	3.353	6,23%	3.379	5,72%
Tổng chi phí	48.128	100%	55.239	100%	56.279	100%
Chi phí hoạt động TCTD	31.028	64,47%	34.705	62,83%	33.206	59%
Chi phí hoạt động dịch vụ	49	0,10%	57	0,10%	46	0,08%
Chi cho nhân viên	3.598	7,48%	3.349	6,06%	3.266	5,8%
Chi cho hoạt động quản lý công vụ	1.011	2,10%	1.405	2,54%	1.516	2,69%
Chi về tài sản	3.011	6,26%	4.174	7,56%	3.492	6,2%
Chi dự phòng và BHTG	8.976	18,65%	10.905	19,74%	14.003	24,88%
Chi phí khác	455	0,95%	644	1,17%	750	1,34%
Lợi nhuận trước thuế	-1.894		-1.408		2.780	

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng

Nhìn chung, thu từ lãi và chi trả lãi là hai khoản mục thu nhập và chi phí lớn nhất của ngân hàng. Trong giai đoạn từ 2013 đến nay, các khoản mục thu nhập và chi phí của ngân hàng có nhiều biến động do sự thay đổi của giá vốn (lãi suất cho vay và lãi suất huy động) và của tỷ trọng cũng như số lượng các khoản mục

tài sản có và tài nợ. Từ đó, dẫn tới sự biến động của lợi nhuận hoạt động kinh doanh qua các kỳ.

➤ Tình hình thu nhập

Thu từ HĐTD luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng thu nhập (trên 90%). Từ năm 2013 đến nay, có sự biến động lớn trong cơ cấu các khoản thu từ lãi và đây cũng là thời kỳ tăng nhanh và mạnh về quy mô các khoản thu từ lãi và các khoản thu khác (ngoài lãi).

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy thu nhập của chi nhánh tăng trưởng đều qua các năm (năm 2013 tăng 7.597 triệu đồng tương ứng với mức tăng 16,43%; năm 2014 tăng 5.228 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 9,71%).

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

Thu nhập từ hoạt động dịch vụ cuối năm 2013 là 801 triệu đồng tăng lên 75 triệu đồng tương ứng với tăng 9,36% và đạt mức 876 triệu đồng tính đến cuối năm 2014; sang năm 2015, thu nhập từ hoạt động dịch vụ là 997 triệu đồng, tăng 121 triệu đồng (tương ứng với 13,81%).

Thu từ các hoạt động kinh doanh khác của chi nhánh năm 2014 là 3.353 triệu đồng giảm 102 triệu đồng so với năm 2013 là 3.455 triệu đồng tức giảm 2,95%. Năm 2015, thu nhập từ các hoạt động kinh doanh khác tăng lên 26 triệu đồng so với năm 2014 tương đương với tăng lên 0,78%.

➤ Tình hình chi phí

Từ bảng số liệu ta thấy, chi phí trong 3 năm tăng mạnh. Chi phí năm 2014 là 55.239 triệu đồng, tăng 7.111 triệu đồng (tương đương với 14,78%; năm) so với năm 2013. Đến năm 2015, chi phí tiếp tục tăng lên tới 56.279 triệu đồng, tăng 1.040 triệu đồng (tương đương với 1,88%).

Nguyên nhân làm cho chi phí của ngân hàng OCB tăng lên là do nhiều nhân tố khác nhau, trong đó chi phí hoạt động tổ chức tín dụng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí. Năm 2014, chi phí hoạt động TCTD là 34.705 triệu đồng chiếm 62,83% tổng chi phí và tăng 3.677 triệu đồng so với năm trước (tương đương với 11,85%); năm 2015 chi phí hoạt động TCTD là 33.206 triệu đồng giảm 1.499 triệu đồng (tương đương với 4,32%).

Tiếp đến là các loại chi phí dự phòng và bảo hiểm tiền gửi, chi cho nhân viên và chi về tài sản là ba khoản chi phí cũng chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong tổng chi phí.

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

➤ Lợi nhuận kế toán trước thuế

Dựa vào bảng kết quả kinh doanh của chi nhánh có thể dễ dàng nhận thấy lợi nhuận kế toán trước thuế của chi nhánh OCB Hải Phòng năm 2013 và năm 2014 đều âm, cho thấy hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang gặp khó khăn, tuy thu nhập có xu hướng tăng nhưng tốc độ tăng của chi phí còn cao hơn thu nhập làm cho lợi nhuận bị giảm sút. Năm 2013, lợi nhuận sau thuế của chi nhánh lỗ 1.894 triệu đồng do doanh thu đạt 46.234 nhưng chi phí lên tới 48.128. Năm 2014, doanh thu là 53.831 triệu đồng nhưng chi phí bỏ ra là 55.239 triệu đồng làm cho lợi nhuận trước thuế lỗ 1.408 triệu đồng. Con số này phản ánh tình hình kinh doanh trong thời kỳ này của chi nhánh gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên sang năm 2015, tình hình kinh doanh của chi nhánh đã có dấu hiệu khả quan hơn, lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 4.188 triệu đồng so với năm 2014 và đạt 2.780 triệu đồng. Tuy nhiên, chi nhánh cần có những biện pháp tích cực hơn để có thể gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất để có thể thu được lợi nhuận như mong muốn.

2.2. Thực trạng hiệu quả tín dụng tại Ngân hàng TMCP Phương Đông chi nhánh Hải Phòng.

2.2.1. Thực trạng hoạt động tín dụng.

Tín dụng là hoạt động đặc trưng cơ bản và quan trọng nhất của NHTM. Hoạt động tín dụng ngân hàng được triển khai thành nhiều loại hình sản phẩm như cho vay khách hàng, chiết khấu thương phiếu và các GTCG, cho thuê tài chính, bảo lãnh.

Là một chi nhánh ngân hàng mới thành lập và hoạt động trong thời gian ngắn nên HĐTD của OCB Hải Phòng mới chỉ tập trung vào các nghiệp vụ cho vay khách hàng và GTCG.

Trong thời gian qua, HĐTD tại OCB Hải Phòng được triển khai với nhiều sản phẩm khá đa dạng, phục vụ các đối tượng khách hàng doanh nghiệp, cá nhân và các TCTD khác.

Có thể phân loại các sản phẩm cho vay theo một số tiêu chí sau:

➤ Phân loại theo thời hạn cấp tín dụng

Cho vay ngắn hạn.

Cho vay trung hạn

Cho vay dài hạn

➤ Phân loại theo đối tượng khách hàng

Cho vay đối với doanh nghiệp

Cho vay đối với cá nhân

➤ Phân loại theo loại tiền cấp tín dụng

Cho vay bằng VND

Cho vay bằng ngoại tệ (chủ yếu là USD)

➤ Phân loại theo mục đích cho vay

Cho vay tiêu dùng : cho vay bất động sản cá nhân; cho vay mua xe ô tô; chiết khấu, cầm cố sổ tiết kiệm; cho vay khác phục vụ tiêu dùng.

Cho vay tài trợ xuất nhập khẩu

Cho vay đầu tư nhà ở đối với TCKT

Cho vay khác

Để đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay cần xem xét cả hai khía cạnh là quy mô tăng trưởng và chất lượng của các khoản tín dụng .

2.2.2. Quy mô tăng trưởng tín dụng tại ngân hàng OCB Hải Phòng.

Quy mô hoạt động cho vay của một ngân hàng thể hiện rõ nhất qua sự tăng trưởng của dư nợ tín dụng cuối mỗi kỳ và của doanh số tín dụng mỗi thời kỳ.

2.2.2.1. Tình hình dư nợ tín dụng.

➤ Quy mô tín dụng cơ cấu theo thời hạn tín dụng

Bảng 2.4: Tình hình biến động của dư nợ tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

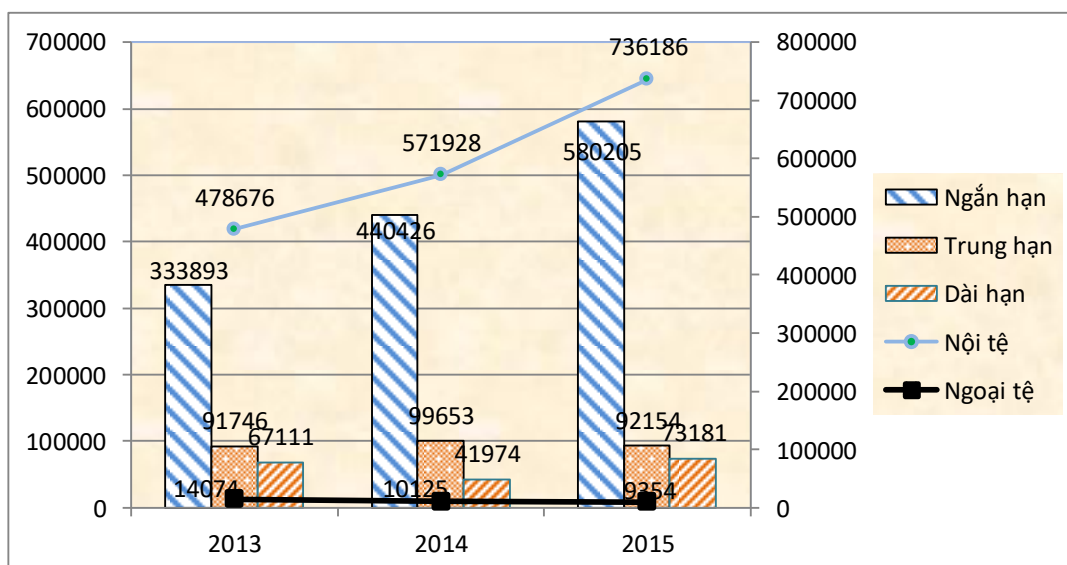
Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ tín dụng	492.750	100%	582.053	100%	745.540	100%
Theo kỳ hạn						
Ngắn hạn	333.893	67,76%	440.426	75,67%	580.205	77,82%
Trung hạn	91.746	18,62%	99.653	17,12%	92.154	12,36%
Dài hạn	67.111	13,62%	41.974	7,21%	73.181	9,82%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp Nhà nước	99.655	20,22%	92.114	15,83%	98.614	13,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	324.650	65,89%	417.121	71,66%	566.172	75,94%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	68.445	13,89%	72.818	12,51%	80.754	10,83%
Theo loại tiền						
VND	478.676	97,14%	571.928	98,26%	736.186	98,75%
Ngoại tệ	14.074	2,86%	10.125	1,74%	9.354	1,25%

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng

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

Biểu đồ 1: Tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền

Đơn vị: triệu đồng



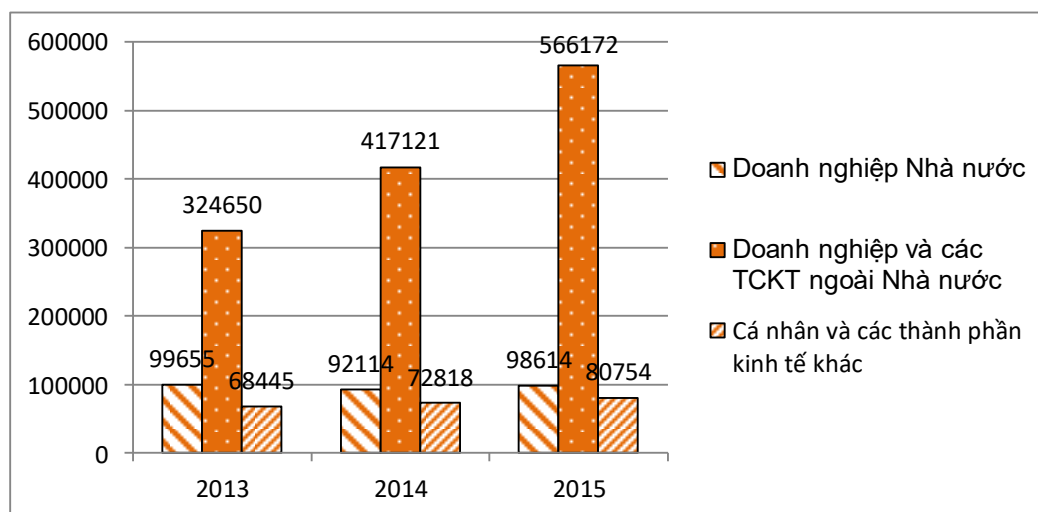
Qua biểu đồ có thể thấy, dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao so với dư nợ trung và dài hạn. Năm 2013 dư nợ ngắn hạn đạt 333.893 triệu đồng còn trung dài hạn đạt 158.857 triệu đồng(dư nợ ngắn hạn lớn hơn 175.036 triệu đồng so với trung dài hạn). Đến năm 2014, ngắn hạn đạt 440.426 triệu đồng cao hơn 298.799 triệu đồng so với dư nợ trung và dài hạn. Năm 2015 dư nợ ngắn hạn tăng đạt 580.205 triệu đồng cao hơn so với dư nợ trung và dài hạn 414.870 triệu đồng.

Trong các năm 2013 – 2015, tổng dư nợ theo kỳ hạn ngắn tăng trưởng đều nhưng tổng dư nợ trung và dài hạn lại tăng không ổn định qua các năm. Về cơ cấu tổng dư nợ theo loại tiền, ngân hàng có dư nợ chủ yếu theo đồng nội tệ, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu dư nợ theo loại tiền và tỷ trọng dao động chiếm khoảng 98% tổng dư nợ.

➤ Cơ cấu tổng dư nợ theo đối tượng

Biểu đồ 2: Tổng dư nợ theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng



Qua biểu đồ có thể thấy, dư nợ tín dụng của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước, cá nhân và các TPKT khác đều tăng lên trong 3 năm, nhưng dư nợ của doanh nghiệp Nhà nước lại không ổn định. Đối với các doanh nghiệp Nhà nước, dư nợ cho vay năm 2013 đạt 99.655 triệu đồng chiếm 20,22% tổng dư nợ, năm 2014 giảm xuống 7.541 triệu đồng, đạt 92.114 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 15,83% tổng dư nợ. Năm 2015 dư nợ cho vay của doanh nghiệp Nhà nước đạt 98.614 triệu đồng chiếm 13,23% tổng dư nợ. Tuy dư nợ cho vay trong năm này tăng nhưng tỷ trọng lại có xu hướng giảm cho thấy ngân hàng đang tập trung đầu tư chủ yếu cho các đối tượng khác.

Dư nợ cho vay của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước có sự tăng trưởng mạnh, năm 2014 đạt 417.121 triệu đồng tăng 92.471 triệu đồng so

với năm 2013 chiếm 71,66%. Đến năm 2015, dư nợ cho vay tăng lên 149.051 triệu đồng đạt 566.172 triệu đồng chiếm 75,94% tổng dư nợ. Dư nợ cho vay của cá nhân và các thành phần kinh tế khác năm 2014 đạt 72.818 triệu đồng tương đương với 12,51% tỷ trọng tổng dư nợ tăng 4.373 triệu đồng so với năm 2013, năm 2015 đạt 80.754 triệu đồng tăng lên 7.936 triệu đồng so với năm trước và chiếm 10,83% tổng dư nợ.

Tóm lại, sự tăng trưởng quy mô tín dụng cho thấy HĐTD của OCB Hải Phòng đang ngày càng được mở rộng. Tuy nhiên, điều này chưa đủ để nói lên hiệu quả HĐTD mà cần phải xem xét chất lượng các khoản tín dụng đó.

2.2.2.2. Tình hình doanh số cho vay và doanh số thu nợ.

Doanh số cho vay : Là tổng số tiền cho vay, nó phản ánh dung lượng hoạt động cho vay trong từng thời kỳ và quy mô tín dụng cấp trong kỳ.

Doanh số thu nợ là tổng số các khoản thu nợ (nợ gốc) phát sinh trong kỳ. Chỉ tiêu này phản ánh dung lượng vốn thu hồi của ngân hàng. Kết hợp với chỉ tiêu doanh số cho vay cho thấy sự phát triển quy mô HĐTD ở cả hai mặt của quá trình cho vay và thu nợ vay của ngân hàng.

➤ **Doanh số cho vay.**

Bảng 2.5: Doanh số cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại

Đơn vị: triệu đồng

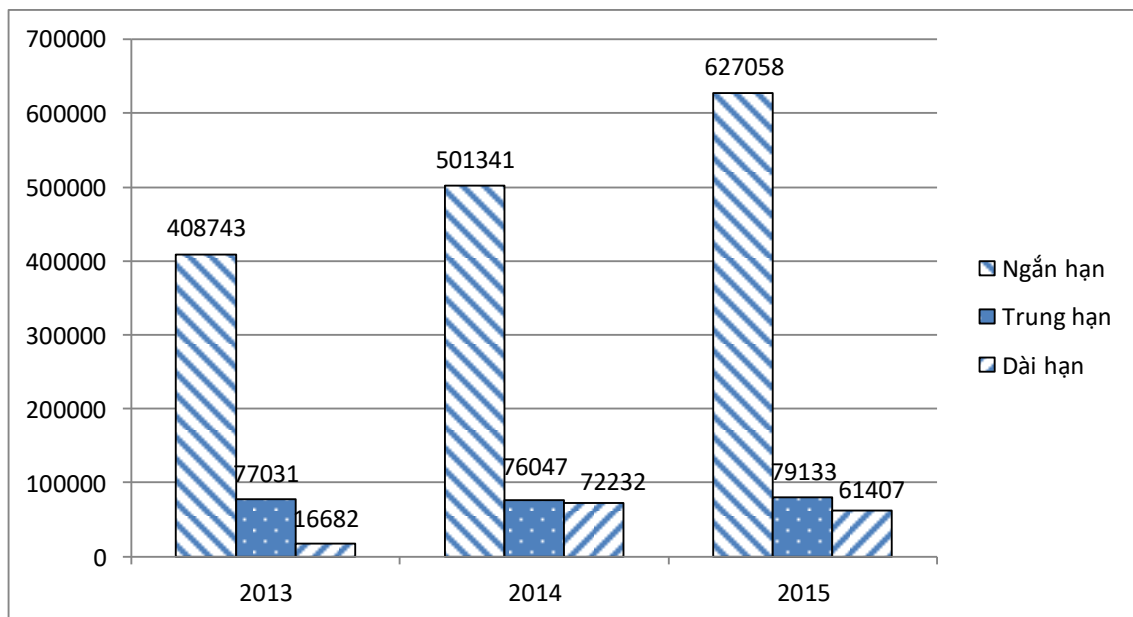
Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Doanh số cho vay	502.456	100%	649.620	100%	767.598	100%
Theo kỳ hạn						
Ngắn hạn	408.743	81,35%	501.341	77,17%	627.058	81,69%
Trung hạn	77.031	15,33%	76.047	11,71%	79.133	10,31%
Dài hạn	16.682	3,32%	72.232	11,12%	61.407	8,00%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp Nhà nước	70.911	14,11%	81.298	12,51%	87.160	11,35%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	390.926	77,80%	510.719	78,62%	611.252	79,63%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	40.619	8,08%	57.603	8,87%	69.186	9,01%
Theo loại tiền						
VND	494.516	98,42%	642.712	98,94%	757.356	98,67%
Ngoại tệ	7.940	1,58%	6.908	1,06%	10.242	1,33%

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng

- Cơ cấu doanh số cho vay theo kỳ hạn

Biểu đồ 3: Doanh số cho vay theo kỳ hạn

Đơn vị: triệu đồng



Do kinh tế có nhiều biến động nên ngân hàng tập trung vào cho vay ngắn hạn để hạn chế rủi ro tín dụng, thuận lợi hơn việc thu hồi nợ, bên cạnh đó khách hàng cũng muốn vay trong thời gian ngắn để hưởng lãi suất thấp hơn. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2014 đạt 408.743 triệu đồng chiếm 81,35% tổng doanh số cho vay, năm 2014 doanh số cho vay tăng so với năm 2013 đạt 501.341 triệu đồng tăng 92.598 triệu đồng và chiếm 77,17% doanh số cho vay, đến cuối năm 2015 doanh số tiếp tục tăng lên 125.717 triệu đồng đạt 627.058 triệu đồng.

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

Năm 2013, doanh số cho vay trung hạn đạt 77.031 triệu đồng chiếm 15,33% tổng doanh số. Năm 2014, khoản vay này giảm xuống chiếm 11,71% tổng doanh số, đạt 76.047 triệu đồng (giảm 984 triệu đồng so với năm trước). Năm 2015 tình hình cho vay trung hạn có khởi sắc tăng lên 3.086 triệu đồng đạt 79.133 triệu đồng tương ứng với 10,31% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay dài năm 2013 đạt 16.682 triệu đồng chiếm 3,32% trong tỷ trọng doanh số cho vay, khoản vay dài hạn tăng mạnh trong năm 2014 với 55.550 triệu đồng đạt 72.232 triệu đồng và chiếm đến 11,12% doanh số cho vay, nhưng đến năm 2015

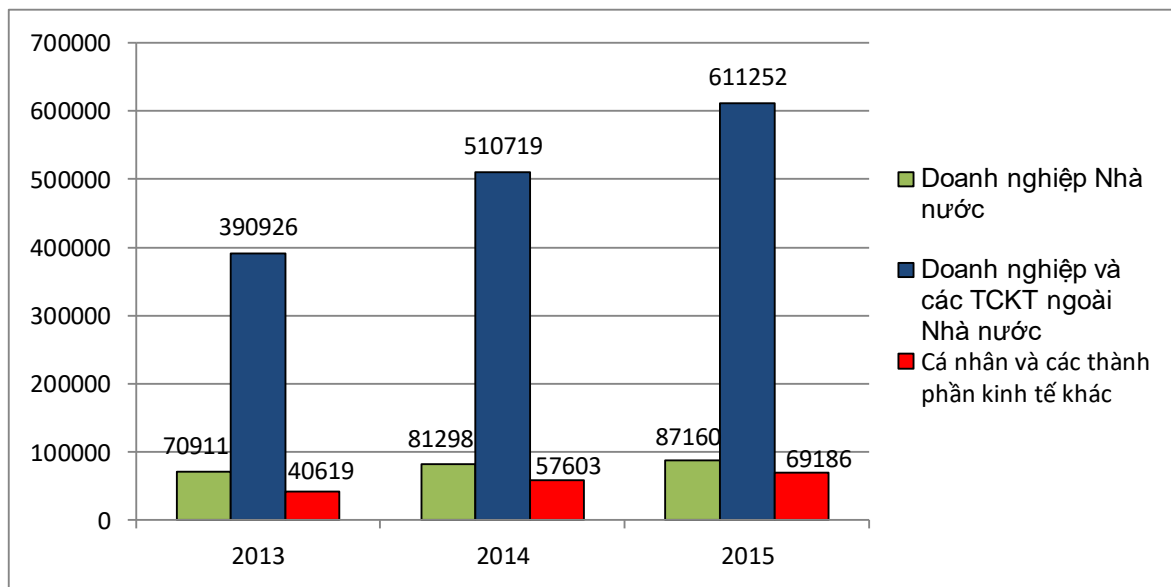
doanh số cho vay các khoản vay dài hạn lại giảm xuống 10.825 triệu đồng và đạt 61.407 triệu đồng.

Vì doanh số cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số cho vay nên sự biến động tăng, giảm của nó qua các kỳ cũng quyết định xu hướng biến động của doanh số cho vay.

- Cơ cấu doanh số cho vay theo đối tượng

Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng



Hiện nay, các doanh nghiệp đều phát triển và mở rộng trong nước, đồng thời nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này cũng tăng lên, mà nơi có thể đáp ứng vốn cho họ chính là các ngân hàng thương mại. Đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng OCB Hải Phòng cũng là các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài Nhà nước, thể hiện qua bảng số liệu với tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước năm 2013 đạt 390.926 triệu đồng chiếm đến 77,8% tổng doanh số cho vay. Năm 2014 các khoản vay đối với các doanh nghiệp này tăng 119.793 triệu đồng đạt 510.719 triệu đồng tương ứng 78,62%. Năm 2015 tăng thêm 100.533 triệu đồng so với năm trước và đạt 611.252 triệu đồng chiếm 79,63% tổng doanh số.

Doanh số cho vay đối với doanh nghiệp Nhà nước cũng tăng đều trong 3 năm, tuy nhiên tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp này trong tổng doanh số cho vay lại có xu hướng giảm xuống. Năm 2013, khoản vay của các DNNN đạt 70.911 triệu đồng chiếm 14,11% doanh số cho vay. Khoản vay này tăng lên

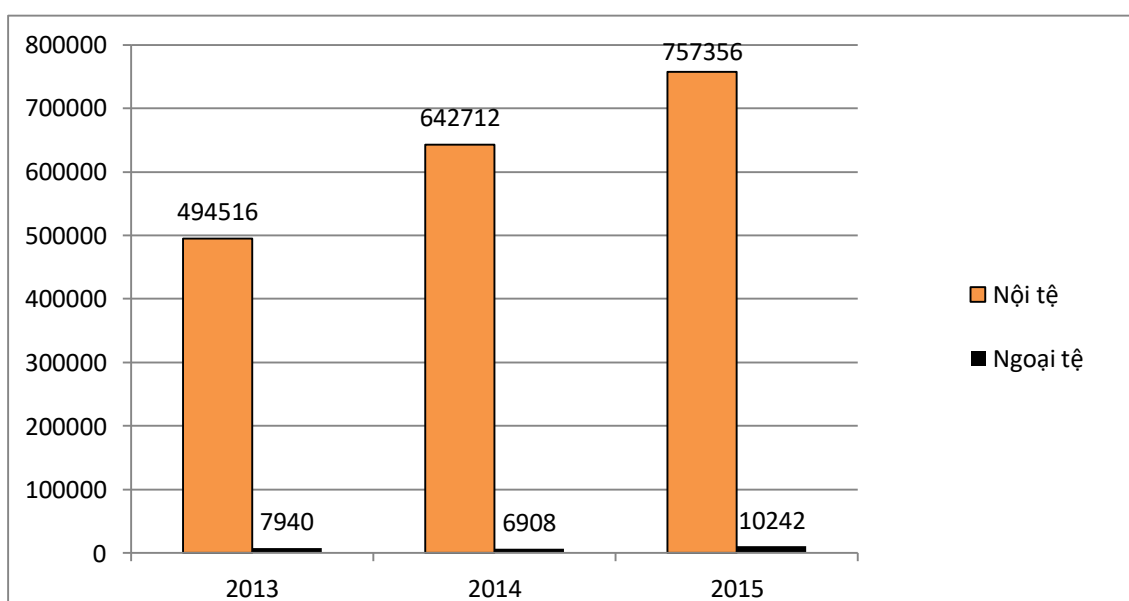
10.387 triệu đồng ở năm 2014 đạt 81.298 triệu đồng tương ứng với tỷ trọng 12,51% trong tổng doanh số. Cuối năm 2015 tiếp tục tăng thêm 5.862 triệu đồng đạt 87.160 triệu đồng nhưng chỉ còn chiếm 11,35% trong tổng doanh số cho vay.

Đối với các cá nhân và các thành phần kinh tế khác, ngân hàng cũng tạo điều kiện cho các cá nhân và các tổ chức kinh tế khác có thể vay vốn để phục vụ nhu cầu riêng như tiêu dùng, xây dựng nhà cửa,.. Năm 2013, khoản vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm 8,08% doanh số cho vay, đạt 40.619 triệu đồng. Năm 2014, tăng lên 16.984 triệu đồng đạt 57.603 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 8,87% doanh số cho vay. Năm 2015, doanh số cho vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác đạt 69.186 triệu đồng chiếm 9,01%, tăng 11.583 triệu đồng so với năm 2014.

- *Cơ cấu doanh số cho vay theo loại tiền*

Biểu đồ 5: Doanh số cho vay theo loại tiền

Đơn vị: triệu đồng



Doanh số cho vay nội tệ có xu hướng tăng đều, doanh số cho vay nội tệ chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng doanh số cho vay, năm 2014 doanh số cho vay nội tệ đạt 642.712 triệu đồng tăng 148.196 triệu đồng so với năm trước, năm 2015 lại tăng lên 114.644 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 98,67% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, vào cuối năm 2013 đạt 6.908 triệu đồng giảm 1.032 triệu đồng so với năm trước, năm 2015 tăng lên 3.334 triệu đồng và đạt 10.242 triệu đồng.

➤ **Doanh số thu nợ**

Bảng 2.6: Doanh số thu nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại

Đơn vị: triệu đồng

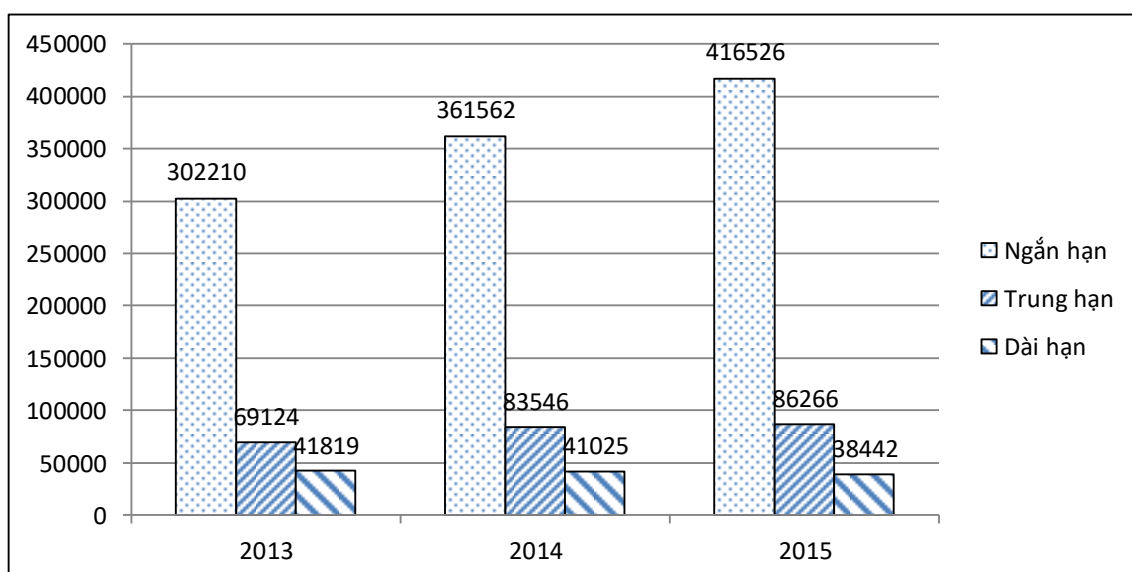
Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Doanh số thu nợ	413.153	100%	486.133	100%	541.234	100%
Theo kỳ hạn						
Ngắn hạn	302.210	73,15%	361.562	74,38%	416.526	76,96%
Trung hạn	69.124	16,73%	83.546	17,19%	86.266	15,94%
Dài hạn	41.819	10,12%	41.025	8,44%	38.442	7,10%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp Nhà nước	78.452	18,99%	74.798	15,39%	82.456	15,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	298.455	72,24%	361.668	74,40%	404.523	74,74%
Cá nhân và các TPKT khác	36.246	8,77%	49.667	10,22%	54.255	10,02%
Theo loại tiền						
VND	401.264	97,12%	478.454	98,42%	533.456	98,56%
Ngoại tệ	11.889	2,88%	7.679	1,58%	7.778	1,44%

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng.

- Cơ cấu doanh số thu nợ theo kỳ hạn

Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ theo kỳ hạn

Đơn vị: triệu đồng



Xu hướng biến động của doanh số thu nợ các kỳ khá tương đồng với doanh số cho vay trong kỳ. Nhìn chung, quy mô và tỷ trọng thu nợ trong giai đoạn năm 2013 đến 2015, chủ yếu thu từ cho vay ngắn hạn.

Theo bảng số liệu, doanh số thu nợ theo kỳ hạn ngắn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh số thu nợ. Trong 3 năm 2013 – 2015, doanh số thu nợ ngắn hạn có xu hướng tăng dần. Năm 2014 doanh số thu nợ ngắn hạn đạt 361.562 triệu đồng, tăng 59.352 triệu đồng so với năm 2013 là 302.210 triệu đồng và chiếm 74,38% doanh số thu nợ. Năm 2015, doanh số thu nợ ngắn hạn tăng 54.964 triệu đồng đạt 416.526 triệu đồng chiếm 76,96% doanh số thu nợ.

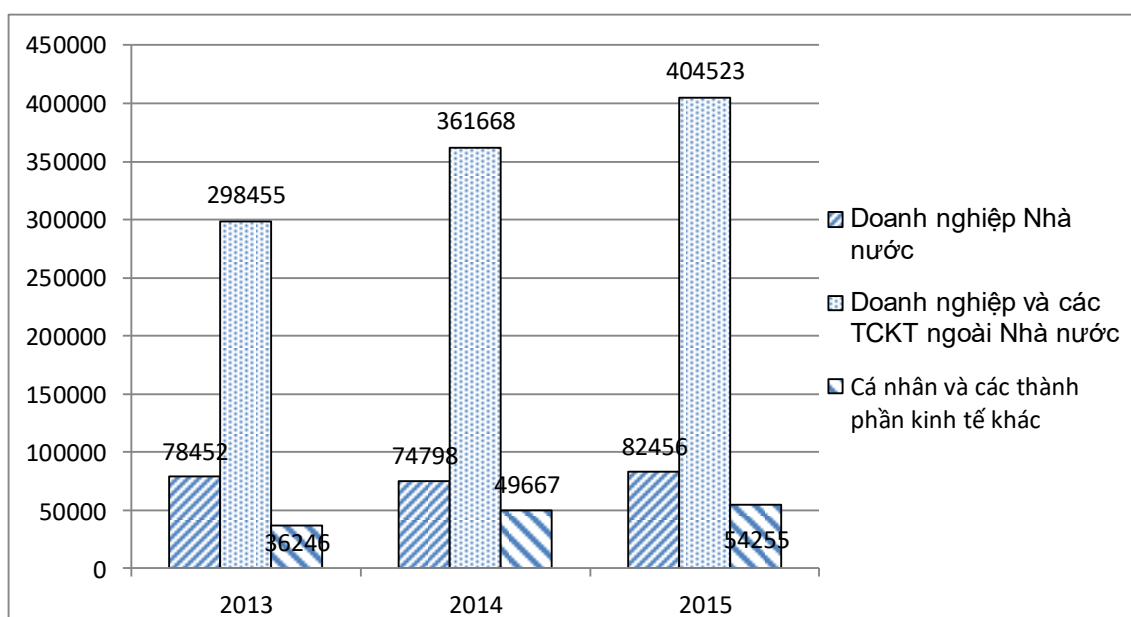
Doanh số thu nợ trung hạn cũng có cùng xu hướng tăng lên qua các năm với doanh số thu nợ ngắn hạn, biểu hiện năm 2014 doanh số thu nợ trung hạn tăng 14.422 triệu đồng so với năm trước và đạt 83.546 triệu đồng chiếm 17,19% doanh số thu nợ. Năm 2015 doanh số lại tăng mạnh lên 2.720 triệu đồng so với đầu năm đạt 86.266 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 15,94% doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ dài hạn lại có chuyển biến giảm. Năm 2014, doanh số thu nợ dài hạn đạt 41.025 triệu đồng giảm xuống 794 triệu đồng so với năm 2012 và chiếm tỷ trọng 8,44% tỷ trọng doanh số thu nợ, đến năm 2015, doanh số thu nợ lại tiếp tục giảm xuống 2.583 triệu đồng đạt 38.442 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 7,1% doanh số thu nợ.

- Cơ cấu doanh số thu nợ theo đối tượng

Biểu đồ 7: Doanh số thu nợ theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng



Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước là đối tượng mà ngân hàng tập trung cho vay nhiều nhất. Doanh số thu nợ của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước cũng chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số thu nợ. Năm 2013 doanh số thu nợ của nhóm doanh nghiệp ngoài Nhà nước đạt 298.455 triệu đồng chiếm 72,24% doanh số thu nợ, năm 2014, khoản thu nợ này tăng lên 63.213 triệu đồng đạt 361.668 triệu đồng chiếm 74,4% doanh số thu nợ. Năm 2015, tiếp tục tăng lên 42.855 triệu đồng đạt 404.523 triệu đồng tương đương với 74,74% trong tỷ trọng doanh số thu nợ.

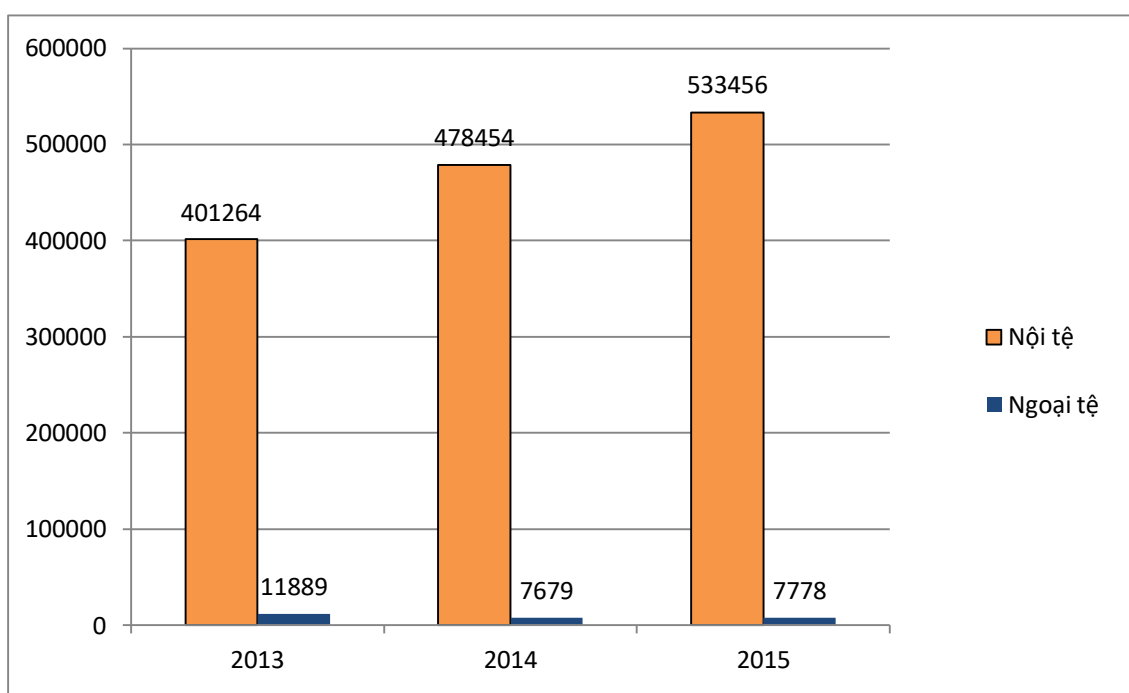
Doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước năm 2014 giảm 3.654 triệu đồng so với năm 2013, đạt 74.798 triệu đồng chiếm 15,39% doanh số thu nợ. Năm 2014, doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước tăng 7.658 triệu đồng và đạt 82.456 triệu đồng, chiếm 15,23% doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ của cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm tỷ trọng ít nhất trong 3 đối tượng nhưng cũng tăng qua các năm. Năm 2013 khoản thu nợ của cá nhân và các TPKT khác là 36.246 triệu đồng, chiếm 8,77% doanh số thu nợ. Năm 2014 khoản thu tăng lên 13.421 triệu đồng, đạt 49.667 triệu đồng chiếm 10,22% tổng doanh số. Năm 2015 tiếp tục tăng lên 4.588 triệu đồng đạt 54.255 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 10,02% trong tổng doanh số thu nợ.

- *Cơ cấu doanh số thu nợ theo loại tiền*

Biểu đồ 8: Doanh số thu nợ theo loại tiền

Đơn vị: triệu đồng



Cũng như cơ cấu doanh số cho vay theo loại tiền, doanh số thu nợ nội tệ chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số thu nợ (chiếm khoảng trên 97% tổng doanh số thu nợ) và có xu hướng tăng qua các năm, năm 2014 doanh số thu nợ nội tệ đạt 478.454 triệu đồng tăng trưởng mạnh lên 77.190 triệu đồng so với năm 2013, năm 2015 doanh số thu nợ nội tệ đạt 533.456 triệu đồng tăng 55.002 triệu đồng. Doanh số thu nợ ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, năm 2014 đạt 7.679 triệu đồng giảm 4.210 triệu đồng nhưng sang cuối năm 2015 doanh số thu nợ lại tăng lên 99 triệu đồng và đạt 7.778 triệu đồng.

=> Quy mô và xu hướng biến động của doanh số cho vay và thu nợ của chi nhánh trong thời gian qua phụ thuộc phần lớn vào kết cấu cho vay theo kỳ hạn tài trợ. Bộ phận cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ, còn bộ phận cho vay trung, dài hạn lại có sự tăng trưởng khá nhanh và mạnh qua các kỳ. Vì thế, cả tỷ trọng và quy mô doanh số cho vay và doanh số thu nợ đều tăng mạnh trong các năm nhưng tốc độ tăng của doanh số cho vay nhanh hơn. Sự tăng mạnh và khá tương đồng của hai chỉ tiêu này cho thấy khả năng luân chuyển vốn trong hoạt động cho vay khá hiệu quả cũng như quy mô tín dụng ngày càng mở rộng với cơ cấu thời hạn cân đối và ổn định hơn.

2.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu về hoạt động tín dụng.

➤ **Tỷ lệ thu lãi**

Bảng 2.7: Tỷ lệ thu lãi

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng lãi đã thu trong năm(1)	23,287	23,476	23,211
Tổng lãi phải thu trong năm(2)	25,829	25,843	25,067
Tỷ lệ thu lãi(1)/(2)	90.15%	90.84%	92.60%

Nguồn: Ngân hàng OCB 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 90.15%; năm 2014 tăng lên là 90.84% và tới năm 2015 tăng lên đạt 92.60%.

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.

➤ **Hiệu suất sử dụng vốn.**

Bảng 2.8: Hiệu suất sử dụng vốn

Đơn tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng dư nợ	492.750	582.053	745.540
Tổng vốn huy động	784.980	920.590	1.012.000
Hiệu suất sử dụng vốn (%)	62,77	63,23	73,67

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng.

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

Qua bảng số liệu, ta thấy hiệu suất sử dụng vốn của chi nhánh Bắc Hải dao động trong khoảng từ 0.62 đến 0.74 nhỏ hơn 1 cho thấy chi nhánh hoạt động sử dụng vốn vẫn còn thấp, cụ thể hiệu suất sử dụng vốn năm 2013 là 62,77%, năm 2014 là 63,23% và năm 2015 là 73,67%, kết quả này thể hiện tình hình sử dụng vốn của ngân hàng vẫn chưa được hiệu quả, tổng vốn huy động được của chi nhánh cao trong khi nhu cầu sử dụng vốn thấp làm phát sinh hiện tượng thừa vốn, ứ đọng vốn. Do tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp hàng loạt phá sản làm ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn ngân hàng. Ngân hàng cần có biện pháp để xử lý hiệu quả nguồn vốn này để có thể tạo ra lợi nhuận, tránh lãng phí nguồn vốn huy động.

➤ **Hệ số thu hồi nợ**

Bảng 2.9: Hệ số thu hồi nợ

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh số thu nợ(1)	413.153	486.133	541.234
Doanh số cho vay(2)	502.456	649.620	767.598
Hệ số thu nợ(1)/(2)	82.23%	74.83%	70.51%

Nguồn: Ngân hàng OCB 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 82.23%; năm 2014 giảm xuống là 74.83% và đến năm 2015 giảm còn 70.51%. 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.

➤ **Khả năng sinh lợi của hoạt động cho vay**

Khả năng sinh lợi của một khoản cho vay được biểu hiện bằng thu nhập (tiền lãi) và tốc độ tăng trưởng thu nhập đó theo thời gian.

Trong hoạt động cho vay của ngân hàng, con số thu nhập hoạt động cho vay ghi nhận trên các báo cáo tài chính là doanh thu của ngân hàng, tức là tiền ghi sổ chứ chưa phải số tiền thu thực tế từ cho vay. Nếu một món cho vay có chất lượng thấp không hoàn trả các khoản nợ cho ngân hàng theo kỳ hạn cam kết trong hợp đồng tín dụng thì con số thu lãi thực tế có thể thấp hơn nhiều so với con số thu lãi danh nghĩa. So sánh thu lãi thực tế và số thu lãi (dự thu) của ngân hàng không chỉ cho thấy khả năng sinh lời của khoản mục cho vay mà còn cho thấy hiệu quả hoạt động thu nợ và quản trị rủi ro của ngân hàng.

Bảng 2.10: Tỷ lệ sinh lời của tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Lợi nhuận thuần từ HĐTD	-1.302	-971	1.965
Tổng lợi nhuận	-1.894	-1.408	2.780
Tổng dư nợ	492.750	582.053	745.540
Tỷ lệ sinh lời của tín dụng (%)	-	-	0,26%
Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng (%)	-	-	70,68%

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng

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

Theo số liệu nhận được từ ngân hàng, năm 2013 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng lỗ 1.302 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 1.894 triệu đồng. Năm 2014, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng lại tiếp tục lỗ 971 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 1.408 triệu đồng. Trong 2 năm này, hoạt động tín dụng không đem lại lợi nhuận nào cho ngân hàng. Năm 2015, hoạt động kinh doanh của ngân hàng có chuyển biến tốt hơn, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đạt 1.965, tổng lợi nhuận đạt 2.780 triệu đồng làm cho tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng đạt 0,26%. Điều này cho thấy chi nhánh đã có sự cố gắng trong hoạt động tín dụng trong tình hình kinh tế suy thoái.

=> Thu nhập hoạt động cho vay của chi nhánh trong thời gian năm 2013 đến 2014 có nhiều biến động to lớn mà những biến động này chủ yếu là do những tác động của tình hình thị trường tài chính nước ta và thế giới. Mặc dù quy mô số thu lãi của chi nhánh tăng nhanh và mạnh trong năm 2015, đặc biệt là trong những tháng đầu năm nhưng qua phân tích thu nhập lãi cho vay ròng và số lãi thu thực tế từ cho vay, có thể thấy giai đoạn cuối 2014, hoạt động cho vay của chi nhánh có khả năng sinh lời cao nhất, mức rủi ro thấp nhất. Năm 2015, hoạt động cho vay của chi nhánh tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn với sự phát sinh nhiều hơn các khoản tiền lãi đã dự thu nhưng chưa thu được trong kỳ, đồng thời thu nhập lãi cho vay bình quân dường như chỉ đủ bù đắp chi phí huy động bình quân để tài trợ cho nó. Đây cũng là lý do chính dẫn đến sự thua lỗ của chi nhánh trong giai đoạn này.

➤ **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 2.11: Dư nợ trong hạn và tỷ lệ dư nợ quá hạn

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	492.750	100%	582.053	100%	745.540	100%
Nợ quá hạn	38.284	7,77%	46.293	7,95%	53.391	7,16%
- Nợ cần chú ý	23.091	4,69%	28.687	4,93%	30.958	4,15%
- Nợ dưới tiêu chuẩn	9.064	1,84%	9.565	1,64%	11.897	1,61%
- Nợ nghi ngờ	4.626	0,94%	6.385	1,10%	8.969	1,20%
- Nợ có khả năng mất vốn	1.503	0,31%	1.656	0,28%	1.567	0,21%
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)		7,77		7,95		7,03

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng.

Qua bảng số liệu có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng OCB Hải Phòng dao động trong khoảng 7% đến 8%. Năm 2013, nợ quá hạn của chi nhánh chiếm đến 7,77% tổng dư nợ trong đó nợ cần chú ý chiếm 4,69%, nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 1,84%, nợ nghi ngờ chiếm 0,94% và nợ có khả năng mất vốn chiếm 0,31% trong tổng dư nợ.

Năm 2014 tỷ lệ nợ quá hạn lại tăng thêm 0.18% so với năm 2013 đạt 7,95%. Cụ thể là nợ cần chú ý chiếm 4,93% tổng dư nợ (chênh lệch tăng 0,24% so với năm 2013), nợ dưới tiêu chuẩn có chênh lệch giảm 0,2% và chiếm 1,64% tổng dư nợ tuy nhiên nợ nghi ngờ tăng lên 0,16% trong cơ cấu dư nợ chiếm 1,1% tổng dư nợ, nợ có khả năng mất vốn trong kỳ này giảm 0,03% giảm tỷ trọng của nó xuống 0,28%.

Sang năm 2015, tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống 0,79% đạt 7,16%. Các nhóm nợ quá hạn cũng giảm tỷ trọng trong cơ cấu cho vay. Cụ thể là nợ cần chú ý giảm 0,78% chiếm 4,15% tổng dư nợ, nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 1,61% giảm 0,03% so với năm trước, nợ có khả năng mất vốn cũng giảm 0,07% và chiếm 0,21% tổng dư nợ, ngược lại nợ nghi ngờ tăng lên 0,1% nâng tỷ trọng của nó lên thành 1,2%.

Tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh là khá cao và không ổn định có thể gây ra rủi ro trong hoạt động tín dụng. Tuy năm 2015, tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng

có vẻ khả quan hơn nhưng vẫn còn cao, ngân hàng cần phải có biện pháp khắc phục để làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn.

Bảng 2.12: Tỷ lệ nợ xấu

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	492.750	100%	582053	100%	745.540	100%
Nợ xấu	14.993	3,04%	17.606	3,02%	22.433	3,01%
- Nợ dưới tiêu chuẩn	8.864	1,80%	9.565	1,64%	11.897	1,60%
- Nợ nghi ngờ	4.626	0,94%	6.385	1,10%	8.969	1,20%
- Nợ có khả năng mất vốn	1.503	0,31%	1.656	0,28%	1.567	0,21%
Tỷ lệ nợ xấu (%)		3,04		3,02		3,01

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng

Theo bảng số liệu, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng OCB Hải Phòng giảm qua các năm. Năm 2013 nợ xấu của chi nhánh đạt 14.993 chiếm 3,04% tổng dư nợ. Năm 2014, tuy nợ xấu tăng lên 2.613 triệu đồng đạt 17.606 triệu đồng nhưng tổng dư nợ cũng đồng thời tăng lên 89.303 triệu đồng làm cho tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 0,02% và chiếm 3,02% tổng dư nợ. Năm 2015, tỷ lệ nợ xấu tiếp tục giảm xuống 0,01% so với năm trước do nợ xấu tăng 4.827 triệu đồng đạt 22.433 và tổng dư nợ lại tăng mạnh lên 163.487 triệu đồng làm cho nợ xấu giảm và chiếm 3,01% tổng dư nợ.

Tình hình nợ xấu là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn. Ngân hàng cần có giải pháp để duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất như kiểm tra lại các khoản nợ quá hạn, tìm hiểu nguyên nhân để có hướng giải quyết phù hợp.

➤ **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 2.13: Vòng quay vốn tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh số thu nợ	413.153	486.133	541.234
Dư nợ bình quân	458.745	537.402	663.797
Vòng quay vốn tín dụng (vòng)	0,9	0,9	0,82

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng.

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

Vòng quay vốn tín dụng năm 2013 của chi nhánh đạt 0,9 vòng là do doanh số thu nợ đạt 413.153 triệu đồng, dư nợ bình quân trong kỳ đạt 458.745 triệu đồng. Năm 2014, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của chi nhánh vẫn không đổi là do doanh số thu nợ tăng lên 72.980 triệu đồng đồng thời dư nợ bình quân cũng tăng lên 78.657 triệu đồng, phần chênh lệch tăng lên khá đều nhau nên vòng quay vốn tín dụng không thay đổi đáng kể. Tuy nhiên, trong năm 2015, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng lại có chuyển biến giảm xuống 0.08 vòng. Như vậy, vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng vẫn còn biến động không ổn định cho thấy hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng vẫn còn nhiều hạn chế. Ngân hàng vẫn tập trung chủ yếu cho các khoản vay ngắn hạn, tuy nhiên đến năm 2015, cơ cấu cho vay của ngân hàng đã có sự chuyển dịch sang khoản vay trung và dài hạn. Ngân hàng cần phải chú ý đảm bảo tốc độ luân chuyển vốn tín dụng ổn định và phù hợp với cơ cấu cho vay của ngân hàng nâng cao hiệu quả tín dụng và chất lượng tín dụng.

➤ **Chỉ tiêu rủi ro tín dụng**

Bảng 2.14: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
DPRR tín dụng trích lập	8.976	10.905	14.003
Tổng dư nợ	492.750	582.053	745.540
Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng(%)	1,82%	1,87%	1,88%

Nguồn: Ngân hàng OCB Hải Phòng

Qua bảng số liệu ta thấy tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh cũng tăng dần qua các năm. Năm 2013, tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh là 1,82%, sang năm 2014, tỷ lệ trích lập dự phòng tăng lên 0,05% và đạt 1,87%. Năm 2015, tỷ lệ trích lập dự phòng lại tiếp tục tăng 0,01% nâng tỷ trọng dự phòng rủi ro tín dụng trên tổng dư nợ lên 1,88%. Điều này cho thấy Ngân hàng càng ngày càng gặp nhiều rủi ro về tín dụng làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm. Vì vậy, ngân hàng cần phải có giải pháp để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

2.3. Đánh giá về thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Phương Đông- Chi nhánh Hải Phòng.

Sự biến động của nền kinh tế thế giới nói riêng và Việt Nam nói chung đặt ra không ít khó khăn và thách thức cho hệ thống tài chính quốc gia mà nòng cốt là các NHTM. Là một NHTMCP non trẻ, hoạt động của chi nhánh OCB Hải Phòng cũng đã trải qua không ít thăng trầm, bên cạnh những thành tựu đáng khích lệ vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế cần khắc phục.

2.3.1 Một số thành tựu trong HĐTD

➤ **Về quy mô hoạt động tín dụng**

Quy mô HĐTD của chi nhánh thời gian qua tăng trưởng khá nhanh và mạnh. Với dư nợ tín dụng năm 2013 mới chỉ đạt khoảng 493 tỷ đồng thì đến năm 2014, con số này đã tăng lên 582 tỷ đồng đến năm 2015 đạt tới 746 tỷ đồng, đạt tốc độ tăng trưởng tín dụng 42% trong năm, một kết quả khá tốt đối với ngân hàng. Vì phần lớn tín dụng tại chi nhánh là các khoản cho vay ngắn hạn nên quá trình luân chuyển và quay vòng vốn khá nhanh, dung lượng hoạt động cho vay lớn. Điều này thể hiện qua doanh số cho vay và doanh số thu nợ

trong giai đoạn 2013- 2015 tăng đều, thể hiện sự tăng trưởng nhanh chóng quy mô HĐTD của chi nhánh.

➤ **Về cơ cấu hoạt động tín dụng**

Thành tựu nổi bật nhất của chi nhánh ngân hàng trong việc cơ cấu tài trợ tín dụng thời gian qua là không ngừng hướng tới một cơ cấu cấp tín dụng đa dạng hơn về loại hình sản phẩm, đối tượng khách hàng mà còn tăng cường cân đối kỳ hạn tài trợ tín dụng ngắn hạn với trung và dài hạn. Từ đó từng bước nâng cao hiệu quả hoạt động và tạo sự an toàn, vững vàng hơn trong hoạt động của chi ngân hàng.

- Quy mô tài trợ tín dụng trung và dài hạn tăng nhanh và khá ổn định qua các kỳ, nâng dần tỷ trọng cho vay trung, dài hạn trong dư nợ tín dụng năm 2013 đạt 110.943 triệu đồng(tương ứng với 26,85% tổng dư nợ tín dụng) đến năm 2014 đạt 124.571 triệu đồng(tương ứng với 25,63% tổng dư nợ) năm 2015 đạt 124.708 tỷ đồng (chiếm 23,04% tổng dư nợ) , từ đó tạo sự cân đối hơn với khoản tài trợ tín dụng ngắn hạn.

Sự tăng nhanh quy mô tài trợ tín dụng trung, dài hạn còn thể hiện rõ hơn qua chỉ tiêu doanh số cho vay trung và dài hạn các năm. Ở năm 2013, doanh số cho vay trung, dài hạn mới đạt 110.943 triệu đồng, nhưng trong năm 2014, con số này tăng đạt tới gần 124.571 triệu đồng (tăng 13.628 triệu đồng so với năm 2013) đến năm 2015 tăng nhẹ chỉ đạt mức 124.708 triệu đồng (tăng 137 triệu đồng so vs năm 2014).

- Cơ cấu tín dụng theo đối tượng khách hàng cũng có sự chuyển đổi nhanh chóng theo hướng tăng dần tỷ trọng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay theo hướng giảm dần tỷ trọng cho vay tiêu dùng và tăng dần tỷ trọng cho vay các khoản tài trợ khác. Tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp vào thời điểm cuối kỳ lần lượt là 20%, 37%, 43%. Sự tăng nhanh tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp tạo sự cân đối hơn trong cơ cấu tài trợ tín dụng của ngân hàng. Bên cạnh đó, sự đa dạng hóa đối tượng khách hàng một mặt giúp chi nhánh hạn chế rủi ro tiềm ẩn đồng thời là dấu hiệu cho thấy thị trường hoạt động của ngân hàng đang được mở rộng, đa dạng hơn.

➤ **Về khả năng sinh lời của HĐTD**

Tuy kết quả hoạt động kinh doanh các kỳ của chi nhánh có nhiều biến động nhưng nhìn chung HĐTD khá hiệu quả với tỷ lệ sinh lời tương đối cao.

- Thu nhập lãi suất cho vay ròng luôn dương là một dấu hiệu cho thấy HĐTD tại chi nhánh các kỳ đều mang lại thu nhập ròng so với nguồn huy động vốn. Tuy nhiên, cần phải lưu ý là trong khoảng thời gian năm 2014, các NHTM cổ phần chịu sức ép rất lớn bởi rủi ro thanh khoản (do lạm phát quá cao, suy thoái kinh tế, sự tụt dốc của thị trường chứng khoán,... gây hoang mang trong dân cư và giảm sút lòng tin vào thị trường tài chính) và sức ép từ những quy định khắt khe của NHNN khi thực thi chính sách tiền tệ,... Từ đó đẩy chi phí huy động vốn của NHTM lên rất cao. Đặt trong bối cảnh đó có thể thấy việc duy trì được một tỷ lệ lãi cho vay ròng bình quân trong các năm cũng là một kết quả đáng khích lệ của chi nhánh.

➤ **Về mức độ an toàn trong HĐTD**

- Mặc dù hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam nói chung và của OCB Hải Phòng nói riêng đã phải đối mặt với không ít rủi ro, tổn thất trong hoạt động. Nhưng qua phân tích hoạt động có thể thấy HĐTD của chi nhánh khá an toàn.

- Các khoản nợ quá hạn có phát sinh và gia tăng vào năm 2015 nhưng phần lớn các khoản nợ này vẫn được đánh giá là có khả năng thu hồi vốn nên được ngân hàng cấu lại và xếp vào nợ đủ tiêu chuẩn.

- Mức độ an toàn tín dụng còn được thể hiện ở hiệu quả hoạt động thu nợ qua chỉ tiêu thu lãi thực từ HĐTD. Con số dư nợ lãi quá hạn cuối kỳ (bị chuyển ngoại bảng) thấp cho thấy khả năng thu hồi vốn của chi nhánh khá tốt. Tính đến năm 2014, không có khoản nợ lãi quá hạn nào phát sinh, các khoản nợ đều trong hạn và có mức an toàn cao.

- Trong năm 2015, số lãi dự thu nhưng không thu được đúng kỳ hạn nợ ban đầu phát sinh với quy mô khá lớn, nhưng hầu hết các khoản nợ lãi này đã được thu hồi ngay trong kỳ. Tính đến thời điểm năm 2015, dư nợ lãi chưa thu được chỉ bằng 131 trđ. Điều này cho thấy hoạt động thu hồi vốn của chi nhánh nhanh chóng và khá hiệu quả.

- Phần lớn các khoản tín dụng đều có tài sản đảm bảo với tỷ lệ cho vay trên giá trị TSĐB dao động từ 40 %– 60%, tạo nguồn thu nợ thứ hai cho ngân hàng.

2.3.2 Hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Hạn chế trong hoạt động tín dụng tại OCB Hải Phòng

- Hoạt động tín dụng mới chỉ tập trung vào khách hàng truyền thống, vẫn còn hạn chế, ngân hàng chưa đa dạng được đối tượng khách hàng. Trong thời buổi hội nhập kinh tế thế giới, xuất hiện rất nhiều doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh. Đây cũng là những doanh nghiệp đang cần vốn để mở

rộng hoạt động trong nước. Vậy nên, ngân hàng nên chủ động tìm kiếm nhiều loại đối tượng để cho vay kiếm lời và mở rộng thị phần của mình.

- Mức tăng trưởng của hoạt động tín dụng vẫn còn quá thấp so với mức tăng của hoạt động huy động vốn. Điều này cho thấy ngân hàng chưa sử dụng được hết vốn huy động được, có hiện tượng dư thừa vốn, ứ đọng vốn. Đây là do ngân hàng chưa có các hoạt động công tác phát triển sản phẩm, dịch vụ cho vay để thu hút các nhu cầu vay vốn, năng lực cạnh tranh với các ngân hàng khác trong hoạt động tín dụng vẫn còn kém.

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

- Khả năng dự báo các biến động thị trường còn hạn chế, HĐTD còn chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố thị trường bên ngoài nên còn mang tính bị động.

- Tỷ lệ trích lập dự phòng của ngân hàng ngày càng cao đồng nghĩa với việc ngân hàng đang gặp phải nhiều rủi ro về tín dụng hơn làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm.

2.3.2.2. 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.

- 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 tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn, khả năng thanh toán của doanh nghiệp còn thấp. Nguyên nhân chủ quan về phía ngân hàng là do công tác kiểm tra kiểm soát quá trình khách hàng sử dụng vốn vay của ngân hàng vẫn chưa được sát sao, không kịp thời phát hiện được các sai phạm để xử lý; công tác thẩm định tài sản đảm bảo của ngân hàng còn thấp, tài sản đảm bảo không thể phát mại để bù đắp các khoản nợ và ngân hàng đã không giám sát chặt chẽ tính tuân thủ các bên vay trong suốt thời gian sử dụng vốn.

- 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 qua 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.

- 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 OCB Hải Phòng 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 III:

GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HĐTD TẠI NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG HẢI PHÒNG.

3.1 . Định hướng phát triển HĐTD của chi nhánh trong thời gian tới.

Với định hướng trở thành một ngân hàng thuận tiện đối với khách hàng, ngân hàng TMCP Phương Đông chi nhánh Hải Phòng đã hoạch định ra các kế hoạch và chính sách trong giai đoạn 2013 – 2016 một cách linh hoạt, hợp lý phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và tình hình của ngân hàng.

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

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

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

- Tăng trưởng tín dụng với tốc độ tối thiểu 30%/năm.
- Mở rộng thị trường hoạt động tín dụng tới mọi lĩnh vực thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó chú trọng mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ và cho vay tiêu dùng.
- Giữ vững thị phần hoạt động tín dụng.
- Tiếp tục chuyển dịch mạnh mẽ cơ cấu tín dụng theo hướng: Nâng cao tỷ lệ cho vay có tài sản đảm bảo, lựa chọn khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, có uy tín.
- Đa dạng hoá loại hình tín dụng, sản phẩm tín dụng phù hợp với đối tượng khách hàng để thực hiện chuyển dịch cơ cấu hoạt động tín dụng.
- Tiếp tục tham gia đồng tài trợ và uỷ thác cho vay đối với các dự án lớn.
- Khống chế tỷ lệ nợ xấu ở mức cho phép < 3% tổng dư nợ. Tập trung xử lý các khoản nợ xấu và nợ ngoại bảng đã trích DPRR.
- Không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, nhằm nhanh chóng nâng cao tỷ trọng thu nhập phi tín dụng, hướng tới tỷ trọng này đạt được là 20%.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát chặt chẽ quá trình giải ngân và thu nợ, từng bước giảm dần dư nợ xấu.

Phát triển nguồn nhân lực để tăng yếu tố cạnh tranh, thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực chính là sự chuẩn bị cho bước phát triển trong tương lai của OCBBank, giữ vững và phát huy những thành tựu mà OCBBank đã đạt được một cách bền vững nhất. Trong đó, số CB-NV có trình độ đại học và trên đại học đạt 60%.

Phát triển cơ sở vật chất công nghệ hiện đại, tăng cường đào tạo và tuyển dụng cán bộ, nhân viên tạo lực lượng và động lực cho sự phát triển của chi nhánh.

Phát triển các dịch vụ ngân hàng mới, dựa trên nền tảng công nghệ CORE BANKING, mở các dịch vụ công nghệ cao như Internet Banking, Home-Banking... góp vốn thành lập công ty cổ phần thẻ, phát hành thẻ thanh toán nội địa và quốc tế.

Chú trọng công tác kiểm tra, kiểm soát trong toàn hệ thống, quản lý chặt chẽ các khoản tín dụng đảm bảo tính an toàn cho hoạt động ngân hàng.

3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tại chi nhánh.

3.2.1. Đẩy mạnh sử dụng nguồn vốn.

Ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn tín dụng, còn hiện tượng ứ đọng vốn.

Đẩy mạnh việc đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, không ngừng nâng cao công tác tư vấn cho khách hàng về phương thức sản xuất kinh doanh của họ, xây dựng các phương án đầu tư giúp khách hàng. 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.

Ngân hàng nên hợp tác với các siêu thị, khu trung tâm mua sắm hoặc các công ty nhà đất, các hãng xe để khi mua trả góp hoặc vay để mua sản phẩm của họ khách hàng luôn được vay với lãi suất từ 0%.

- OCB đã song hành cùng nhiều dự án của Nam Long và đã cho hàng trăm Khách hàng cá nhân vay mua nhà với tổng gói tín dụng cho vay lên đến hơn 300 tỷ đồng. Các chương trình cho vay ưu đãi vẫn đang được triển khai với đội ngũ nhân viên riêng của OCB dành cho Khách hàng của Nam Long để đảm bảo phục vụ tốt nhất.

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...

- *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. Ngăn ngừa và xử lý các khoản nợ quá hạn

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.

3.2.3. 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 OCB 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 OCB 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, OCB 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 (TSĐB):** Nếu ngân hàng làm tốt khâu đánh giá chính xác TSĐB, 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 TSĐB 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 TSĐB trong trường hợp TSĐB 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 OCB cũng như với Ngân hàng Nhà nước.

3.2.4. Một số giải pháp khác.

3.2.4.1. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng

Cán bộ tín dụng là những người trực tiếp giao dịch với khách hàng, đánh giá chất lượng tín dụng và triển khai hoạt động tác nghiệp của ngân hàng. Vì thế chất lượng cán bộ tín dụng có tác động trực tiếp nhất và quan trọng nhất đối với hiệu quả HĐTD. Một trong những yếu kém lớn nhất và cũng là yêu cầu bức thiết nhất đối với hệ thống NHTM Việt Nam hiện nay là chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên còn thấp, chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của ngân hàng. Vì thế, nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng về mọi mặt là một trong những mục tiêu chiến lược hàng đầu của OCB nhằm tạo động lực cho sự phát triển của ngân hàng.

- ***Nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ tín dụng***

Hoạt động tín dụng có liên quan đến nhiều ngành nghề, lĩnh vực khác nhau mà gắn với nó là những rủi ro tiềm ẩn to lớn, do đó đòi hỏi CBTD phải có hiểu biết sâu, rộng trên nhiều lĩnh vực, phải nắm chắc các quy định pháp lý, có khả năng phân tích và tổng hợp cao,... Những yêu cầu khắt khe đó hết sức cần thiết trong lĩnh vực tín dụng ngân hàng mà mỗi CBTD phải trang bị cho mình. Để nâng cao trình độ nghiệp vụ, ngân hàng có thể thực hiện một số biện pháp như:

- Tăng cường tập huấn đào tạo nghiệp vụ các kiến thức cơ bản về kinh tế xã hội cho cán bộ tín dụng. Đặc biệt là các kiến thức chuyên môn về rủi ro tín dụng và các nghiệp vụ phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng. Đây là những kiến thức còn khá mới mẻ đối với Việt Nam nhưng chính sự biến động của nền kinh tế thời gian qua đã khiến các ngân hàng thực sự phải đối mặt với rủi ro to lớn, đe dọa sự sống còn của ngân hàng. Vì thế yêu cầu nâng cao trình độ hiểu biết và khả năng triển khai thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong HĐTD cho các cấp quản lý và CBTD là hết sức cần thiết. Bên cạnh đó, các chương trình tập huấn, đào tạo phải bám sát thực tế, tập trung giải quyết các vấn đề yếu kém trong hoạt động của ngân hàng.

- Tạo điều kiện cho cán bộ nhân viên có triển vọng học tập, nâng cao trình độ thông qua các hình thức tài trợ chi phí cho họ tham gia các chương trình đào

tao chuyên sâu như học cao học hay du học,... nhằm gây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên thực sự có năng lực.

- Bên cạnh đó, cần khuyến khích tinh thần tự học và học hỏi kỹ năng chuyên môn cũng như kinh nghiệm làm việc giữa các CBTD lâu năm và đội ngũ nhân viên mới, nâng cao tinh thần đoàn kết, làm việc tập thể và có tổ chức cao.

- Chú trọng công tác tuyển dụng và có chính sách đãi ngộ cao để thu hút được những cán bộ, nhân viên trẻ, có trình độ và năng lực hoạt động, đào tạo để họ trở thành lực lượng nòng cốt cho sự phát triển của ngân hàng.

• ***Thường xuyên kiểm tra, đánh giá, tu dưỡng đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ công nhân viên***

- Cán bộ nhân viên ngân hàng phải luôn đề cao đạo đức nghề nghiệp của mình, lấy đó làm kim chỉ nam cho mọi hoạt động. Bởi lẽ hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, các CBTD khó tránh khỏi những cám dỗ vật chất mà không giữ vững đạo đức nghề nghiệp sẽ dẫn đến những hậu quả khôn lường. Sự kém phẩm chất đạo đức nghề nghiệp của CBTD trước hết tiềm ẩn rủi ro tín dụng to lớn, làm giảm sút uy tín của ngân hàng trong lòng công chúng; sau đó là những hậu quả mang tính kỷ luật và pháp lý mà chính CBTD phải gánh chịu.

- Để nâng cao ý thức trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng cần phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá hiệu quả hoạt động của họ, có những quan tâm thích đáng đến đời sống cán bộ nhân viên.

- Tạo môi trường làm việc bình đẳng, cạnh tranh lành mạnh trong hệ thống ngân hàng, tạo điều kiện làm việc và cơ hội thăng tiến, khuyến khích tinh thần làm việc nhiệt tình với tinh thần trách nhiệm cao trong công việc, phát huy tốt năng lực vì sự phát triển của ngân hàng.

- Có chính sách khen thưởng và kỷ luật rõ ràng, cụ thể đối với kết quả hoạt động của cán bộ nhân viên.

• ***Thực hiện tốt công tác bố trí cán bộ nhân viên ngân hàng nhằm phát huy tối đa năng lực hoạt động***

- Cần có sự quan tâm, đánh giá trình độ khả năng của từng cán bộ nhân viên từ đó có sự sắp xếp, bố trí nhân viên hoạt động trong những lĩnh vực và địa bàn, những vị trí công tác phù hợp với năng lực, trình độ của từng cán bộ nhân viên. Điều này một mặt nâng cao trình độ chuyên môn hóa trong hoạt động mà còn tạo điều kiện để từng nhân viên phát huy tối đa năng lực của mình, nâng cao tinh thần trách nhiệm và gắn bó hơn với công việc.

- Đẩy mạnh các biện pháp khen thưởng đối với cán bộ nhân viên có thành tích tốt, tạo phong trào thi đua trong toàn hệ thống

- Khích lệ tinh thần làm việc hăng say, nhiệt tình của từng cán bộ nhân viên là điều hết sức quan trọng trong hoạt động ngân hàng, bởi tính hiệu quả HĐTD phụ thuộc trước hết và chủ yếu nhất vào năng lực và ý thức làm việc của từng cán bộ nhân viên.

3.2.4.2. Xây dựng quy trình tín dụng ngày càng hoàn thiện, linh hoạt.

Quy trình tín dụng đưa ra những yêu cầu và các bước thực hiện trong quá trình cấp tín dụng của ngân hàng, nó có ảnh hưởng to lớn đến tính hiệu quả trong hoạt động ngân hàng.

Với sự đa dạng về đối tượng khách hàng, sản phẩm dịch vụ nên đòi hỏi tính linh hoạt cao trong các bước thực hiện hoạt động ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong việc tiếp cận và sử dụng các sản phẩm, tiện ích của ngân hàng. Nhưng mặt khác, để đảm bảo an toàn lại đòi hỏi phải có những quy định, thủ tục khắt khe trong HĐTD. Vì thế, để đạt hiệu quả và nâng cao tính cạnh tranh trong HĐTD ngân hàng, đòi hỏi ngân hàng phải xây dựng cho mình một quy trình khoa học, chặt chẽ nhưng có tính khả thi cao theo hướng:

- Phân loại kỹ lưỡng các đối tượng khách hàng trên cơ sở đó áp dụng các hình thức phù hợp.

- Cần có sự chuyên môn hóa và phân công, phân nhiệm cao chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban trong các bước và các nội dung cần thực hiện đối với hoạt động cấp tín dụng cho khách hàng. Mặt khác lại phải đẩy mạnh sự phối hợp hoạt động trong toàn hệ thống và giữa các bộ phận phòng ban, từ đó rút ngắn thời gian thực hiện thẩm định, đánh giá khách hàng. Trên cơ sở đó giảm bớt những thủ tục quy định giấy tờ không cần thiết, tạo điều kiện cho cả CBTD và khách hàng trong quan hệ tín dụng mà vẫn đảm bảo an toàn hoạt động ngân hàng

- Thực hiện thống nhất chặt chẽ các bước trong quy trình tín dụng sao cho đảm bảo tính hiệu quả, nhanh chóng và an toàn, tránh sự chồng chéo hay phân đoạn trong quá trình thực hiện.

3.2.4.3. Xây dựng chính cơ sở vật chất, đầu tư công nghệ hiện đại, tạo điều kiện mở rộng quy mô đi đôi với nâng cao chất lượng HĐTD.

- Hiệu quả hoạt động và công tác quản trị trong ngân hàng không chỉ phụ thuộc vào trình độ nhân lực mà còn phụ thuộc vào trình độ công nghệ ngân hàng. Đặc biệt trong xu thế quốc tế hóa và sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường

tài chính, rủi ro hoạt động cao thì yêu cầu đổi mới công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại hóa là vô cùng cấp thiết.

- Công nghệ ngân hàng tiên tiến và phù hợp trình độ phát triển của thị trường tạo điều kiện cho hoạt động thu thập, xử lý và tổng hợp thông tin trong toàn hệ thống về mặt hoạt động được nhanh chóng và hiệu quả. Trên cơ sở đó đánh giá hiệu quả và mức độ rủi ro trong hoạt động ngân hàng, từ đó ngân hàng có những biện pháp xử lý kịp thời, nhanh nhạy. Đó chính là cơ sở để triển khai đồng bộ công tác quản trị rủi ro và giám sát hoạt động trong toàn hệ thống, nâng cao hiệu quả hoạt động.

3.3. Một số kiến nghị.

3.3.1. Kiến nghị với các cơ quan quản lý nhà nước.

- Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật với những quy định cụ thể, rõ ràng; giảm thiểu những quy định khác nhau trong các hệ thống văn bản luật. Từ đó tạo hành lang pháp lý vững chắc, đảm bảo quyền và nghĩa vụ chính đáng của các chủ thể tham gia hoạt động trong nền kinh tế. Đặc biệt cần nhanh chóng hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật về hoạt động của NHTM và hoạt động quản trị ngân hàng.

- Cần hình thành và phát triển các tổ chức chuyên trách về thu thập, xử lý và cung cấp thông tin nhằm nâng cao tính hiệu quả thông tin của thị trường, tạo điều kiện cho các ngân hàng trong việc đánh giá và dự báo rủi ro tín dụng. Tiếp tục phát triển và nâng cao tính hiệu quả của trung tâm thông tin tín dụng CIC xứng đáng là trung tâm xử lý dữ liệu nhanh chóng, với những thông tin được cập nhật thường xuyên, đầy đủ, hỗ trợ đắc lực cho các NHTM.

- Thúc đẩy sự phát triển đồng bộ hệ thống thị trường, đặc biệt là thị trường tiền tệ, thị trường BDS, thị trường chứng khoán. Hạn chế những hiện tượng đầu cơ, thao túng thị trường,.. nâng cao tính hiệu quả thị trường.

- Xúc tiến việc thành lập thị trường mua bán nợ và có thể cho phép sự tham gia của các tổ chức nước ngoài vào thị trường này.

- Nhanh chóng cổ phần hóa các NHTM nhà nước, hạn chế sự can thiệp trực tiếp của các cơ quan quản lý nhà nước vào hoạt động của các NHTM nhà nước, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các tổ chức tài chính.

- Giám sát và tạo điều kiện cho hoạt động của các hiệp hội ngân hàng, hiệp hội các doanh nghiệp vừa và nhỏ,... Qua đó hỗ trợ và hướng dẫn hoạt động cho các doanh nghiệp và ngân hàng.

3.3.2. Kiến nghị với ngân hàng nhà nước.

- Nhanh chóng hoàn thiện và ban hành hệ thống VBPL về hoạt động ngân hàng và quản trị rủi ro trong hoạt động ngân hàng, đưa ra những hướng dẫn cụ thể cho các NHTM Việt Nam.

- Đẩy mạnh sự phát triển của thị trường nội tệ và ngoại tệ liên ngân hàng, tạo môi trường phát triển các nghiệp vụ tài chính phái sinh và thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng. Đưa ra các quy định cụ thể để hướng dẫn và tạo điều kiện cho sự tham gia của các TCTD, TCKT và các doanh nghiệp.

- Đối với hoạt động mua bán nợ và công tác xử lý tài sản đảm bảo của các nợ khoản nợ có khả năng mất vốn cần có sự hướng dẫn và hỗ trợ từ phía các cơ quan quản lý nhà nước.

3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng phát triển Tp.Hải Phòng.

- Nhanh chóng triển khai và đưa vào sử dụng hệ thống ngân hàng lõi (Corebanking), hỗ trợ công tác quản lý thông tin và quản trị ngân hàng trong toàn hệ thống.

- Hoàn thiện hệ thống chấm điểm tín dụng theo hướng ngày càng chặt chẽ hơn, sát hơn với các tiêu chuẩn quốc tế, nâng cao tính khách quan và tính hiệu quả cho công tác thẩm định tín dụng khách hàng.

- Trên sở tăng cường hiệu quả hoạt động giám sát nội bộ, cần có sự phân công, phân nhiệm rõ ràng giữa các bộ phận phòng ban và các cấp quản lý, tăng cường tính độc lập và chủ động của các chi nhánh.

- Thiết lập bộ phận chuyên trách liên kết hoạt động và thông tin giữa các bộ phận, các chi nhánh. Từ đó, một mặt tăng cường tính hiệu quả giám sát hoạt động toàn hệ thống, mặt khác hỗ trợ kịp thời hoạt động của từng bộ phận, chi nhánh.

- Đẩy mạnh công tác quản trị rủi ro nói chung mà quản trị rủi ro tín dụng nói riêng thông qua việc triển khai các quy định và biện pháp cụ thể đối với các cấp quản lý cũng như cán bộ nhân viên.

KẾT LUẬN

Mặc dù mới đi vào thành lập một thời gian ngắn nhưng OCB chi nhánh Hải Phòng đã đạt được những kết quả hoạt động đáng khích lệ, góp phần vào sự phát triển của hệ thống ngân hàng OCB Hải Phòng. OCB Hải Phòng luôn bám sát chiến lược phát triển của toàn hệ thống và có sự chỉ đạo trực tiếp giữa các cấp quản lý, cùng với đội ngũ cán bộ ngân hàng năng động, có năng lực và tính thần trách nhiệm cao đã góp phần quan trọng vào những thành công của ngân hàng.

Tuy nhiên, trong điều kiện kinh tế hiện nay, đặt ra cho các ngân hàng không ít những cơ hội và thách thức. Hơn bao giờ hết, các yêu cầu về hiệu quả hoạt động, quản trị rủi ro ngân hàng trở thành nhiệm vụ cấp thiết, mang tính sống còn đối với các ngân hàng thương mại để khắc phục những yếu kém vẫn còn tồn tại và những biến động khôn lường của nền kinh tế; đồng thời tìm ra hướng đi riêng cho mình trong tương lai.

Từ đó đặt ra yêu cầu đặt ra cho OCB Hải Phòng nói riêng, cũng như toàn hệ thống OCB Hải Phòng nói chung rất nặng nề. Với chiến lược và định hướng phát triển rõ ràng, cùng với những nỗ lực trong toàn hệ thống, OCB Hải Phòng đã và đang ngày càng khẳng định vị thế của mình, tạo thế và lực cho những bước phát triển trong tương lai.

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 Phương Đông chi nhánh Hải Phòng năm 2013, 2014,2015.
- [5]. <http://www.google.com.vn>
- [6]. <http://www.ocb.com.vn>
- [7]. <http://taichinhedu.com>
- [8]. <http://vi.wikipedia.org>