

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



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

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

HẢI PHÒNG - 2018

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – HÀ NỘI**

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

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

HẢI PHÒNG - 2018

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Đức Sinh Mã SV: 1212404034

Lớp: QT1601T Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp mở rộng tín dụng tại Ngân hàng thương
mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).
 - Cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và các chỉ tiêu phản ánh hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.
 - Phân tích thực trạng hoạt động mở rộng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng.
 - Đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng.
 2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Bảng cân đối tài sản, báo cáo kết quả kinh doanh năm 2015, 2016, 2017.
 - Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Chi nhánh SHB Hải Phòng
 - Tình hình nhân sự
 - Báo cáo nội bộ
 3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng.
-

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Cao Thị Thu.....

Học hàm, học vị: Thạc sỹ.....

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

Nội dung hướng dẫn: toàn bộ khóa luận “Một số giải pháp mở rộng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Hà Nội – 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 14 tháng 08 năm 2018

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 3 tháng 11 năm 2018

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2018

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên: Cao Thị Thu.....
Đơn vị công tác: Khoa Quản trị KD – Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng
Họ và tên sinh viên: : Nguyễn Đức Sinh **Chuyên ngành:** Tài chính – Ngân hàng
Đề tài tốt nghiệp: Một số giải pháp mở rộng tín dụng tại NHTMCP Sài Gòn
– Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng.
Nội dung hướng dẫn: toàn bộ khóa luận.....

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

- Có tinh thần tự giác, nghiêm túc trong quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp
- Chủ động trong công việc, có kế hoạch.
- Hoàn thành đúng tiến độ.

2. Đánh giá chất lượng của đề án/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...)

- Đã trình bày được cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và các chỉ tiêu đánh giá hoạt động mở rộng tín dụng tại các NHTM;
- Phân tích được thực trạng hoạt động tín dụng trong đó đặc biệt quan tâm đến tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại SHB Hải Phòng. Các số liệu trích dẫn có nguồn, số liệu đầy đủ, đáng tin cậy. Cách trình bày số liệu và phân tích logic, khoa học và làm rõ được vấn đề nghiên cứu.
- Các giải pháp đưa ra đều dựa trên kết quả phân tích đánh giá về thực trạng hoạt động tín dụng tại Chi nhánh SHB Hải Phòng. Giải pháp có cơ sở căn cứ thực tiễn, có tính khả thi.

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG	3
1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG	3
1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng.....	3
1.1.2 Chức năng của tín dụng ngân hàng.....	4
1.1.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng.....	5
1.1.3.1 Đối với tiêu dùng.....	5
1.1.3.2 Đối với doanh nghiệp	5
1.1.3.3 Đối với ngân hàng	6
1.1.3.4 Đối với nền kinh tế	6
1.1.4 Các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng	6
1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG	14
1.2.1 Sự cần thiết mở rộng tín dụng ngân hàng	14
1.2.1.1 Đối với ngân hàng	14
1.2.1.2 Đối với các doanh nghiệp	14
1.2.1.3 Đối với nền kinh tế	14
1.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng tín dụng	15
1.2.2.1. Mở rộng số lượng khách hàng vay vốn tại ngân hàng	15
1.2.2.2. Mở rộng doanh số cho vay	16
1.2.2.3. Mở rộng dư nợ tín dụng đối với khách hàng vay vốn.....	18
1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới việc mở rộng tín dụng.....	19
1.2.3.1 Nhân tố khách quan	19
1.2.3.3 Về phía các doanh nghiệp, khách hàng vay vốn	22
1.3 KINH NGHIỆM VỀ VIỆC HỖ TRỢ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG Ở MỘT SỐ NƯỚC VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐỐI VỚI VIỆT NAM.....	23
1.3.1 Kinh nghiệm của một số nước	23

1.3.1.1 Kinh nghiệm của Cộng hòa Liên bang Đức.....	23
1.3.1.2 Kinh nghiệm của Trung Quốc	23
1.3.2 Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam	24
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	26
2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NHTMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI.....	26
2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển.....	26
2.1.2 Sự hình thành và phát triển của Ngân Hàng TMCP Sài gòn Hà Nội - Chi nhánh Hải Phòng	27
2.1.3 Cơ cấu tổ chức hoạt động và chức năng, nhiệm vụ các bộ phận.....	27
2.1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của chi nhánh.....	27
2.1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận	28
2.2 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA SHB HẢI PHÒNG	30
2.2.1. Tình hình huy động vốn của SHB Hải Phòng.....	32
2.2.2 Tình hình sử dụng vốn của SHB hải Phòng.....	34
2.2.3 Các hoạt động khác	37
2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG.....	40
2.3.1 Chính sách tín dụng của Ngân hàng SHB – Chi nhánh Hải Phòng.....	40
2.3.1.1 Các giới hạn tín dụng của Ngân hàng SHB Hải Phòng	40
2.3.1.2 Đối tượng khách hàng	40
2.3.1.3 Thời hạn cho vay	40
2.3.1.4 Các phương thức cho vay của Chi nhánh SHB Hải Phòng.....	41
2.3.2 Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng DN có quan hệ tín dụng với chi nhánh SHB Hải Phòng	41
2.3.3 Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay	43
2.3.4 Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng	48
2.3.5 Cơ cấu dư nợ đối với khách hàng DN	52
2.4 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN HÀ NỘI - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	57

2.4.1 Những thành công đạt được.....	57
2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân.....	59
2.4.2.1 Hạn chế.....	59
2.4.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế.....	61
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG	64
3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG TRONG THỜI GIAN TỚI.....	64
3.1.1. Định hướng chung của chi nhánh	64
3.1.2. Định hướng mở rộng tín dụng trong thời gian tới.....	64
3.2. GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG.....	65
3.2.1 Xây dựng chiến lược nhất quán	65
3.2.2. Xây dựng mô hình tổ chức chuyên nghiệp, chuyên sâu phục vụ	65
3.2.3. Chuẩn hóa về quy chế cho vay, cung cấp các dịch vụ cho khách hàng ...	66
3.2.4. Hoàn thiện hệ thống thu thập và xử lý thông tin.....	67
3.2.5. Tăng cường hỗ trợ phi tài chính với khách hàng vay vốn.....	67
3.2.6. Thực hiện chính sách Marketing trong việc tiếp cận khách hàng doanh nghiệp.....	68
3.2.7. Đa dạng hóa các hình thức tín dụng đối với DN.....	70
3.2.8 Xây dựng chính sách lãi suất linh hoạt đối với các DN	71
3.3 KIẾN NGHỊ	72
3.3.1 Đối với Doanh nghiệp	72
3.3.2. Đối với Chi nhánh SHB Hải Phòng.....	73
3.3.3. Đối với NHNN	75
PHẦN KẾT LUẬN.....	77
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	78

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh.....	31
Bảng 2: Tình hình huy động vốn tại SHB Hải Phòng.....	32
Bảng 3: Kết quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng DN	35
Bảng 4: Cơ cấu khách hàng doanh nghiệp của SHB Hải Phòng.....	42
Bảng 5: Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay đối với khách hàng DN	44
Biểu đồ 2: Doanh số cho vay theo kỳ hạn	45
Biểu đồ 3: Doanh số cho vay theo lĩnh vực kinh tế	46
Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo loại hình doanh nghiệp.....	47
Biểu đồ 5: Doanh số cho vay theo loại tiền	48
Bảng 6: Tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với khách hàng DN của chi nhánh (Đơn vị : Triệu đồng)	49
Bảng 7: Cơ cấu dư nợ của khách hàng DN.....	52
Biểu đồ 7: Tỷ trọng dư nợ theo lĩnh vực kinh tế.....	54
Biểu đồ 8: Tỷ trọng dư nợ theo loại hình doanh nghiệp	55
Biểu đồ 9: Tỷ trọng dư nợ theo phương thức cho vay	56

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

STT	KÍ HIỆU CHỮ VIẾT TẮT	NGUYÊN VĂN
1	DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
2	DN	Doanh nghiệp
3	TCTD	Tổ chức tín dụng
4	NSNN	Ngân sách nhà nước
5	DSCV	Doanh số cho vay
6	NHNN	Ngân hàng nhà nước
7	BTC	Bộ tài chính
8	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
9	TSCĐ	Tài sản cố định
10	NHTM	Ngân hàng thương mại
11	DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
12	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
13	TGTK	Tiền gửi tiết kiệm
14	TPKT	Thành phần kinh tế
15	TCKT	Tổ chức kinh tế
16	TG	Tiền gửi
17	DNNQD	Doanh nghiệp ngoài quốc doanh
18	VĐTNN	Vốn đầu tư nước ngoài
19	CV	Cho vay
20	TTQT	Thanh toán quốc tế
21	VLĐ	Vốn lưu động
22	TSDB	Tài sản đảm bảo
23	TSCC	Tài sản cố định
24	GTCG	Giấy tờ có giá

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn tình cảm và sự truyền thụ kiến thức của các thầy cô giáo chuyên ngành Tài chính - Ngân hàng Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng đã cho em kiến thức quý báu về cách nghiên cứu vấn đề và tiếp cận vấn đề em có thể hoàn thành tốt khóa luận tốt nghiệp của mình.

Trong thời gian thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội - Chi nhánh Hải Phòng, em đã nhận được sự giúp đỡ và tạo điều kiện của Ban lãnh đạo ngân hàng đặc biệt là sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị phòng tín dụng. Chính sự giúp đỡ đó đã giúp em nắm bắt được các kiến thức thực tế về nghiệp vụ Ngân hàng. Những kiến thức thực tế ấy sẽ là hành trang trong quá trình làm việc sau này của em. Vì vậy, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên của Chi nhánh ngân hàng SHB Hải Phòng đã giúp đỡ em trong quá trình thực tập vừa qua.

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 31 tháng 10 năm 2018.

Nguyễn Đức Sinh

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

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

Tuy tín dụng có nhiều ưu điểm nhưng cũng tồn tại nhược điểm vì hoạt động tín dụng cũng là một hoạt động kinh doanh nên luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro, gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng và có thể ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng. Trong những năm gần đây, quy mô tín dụng của ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội - Chi nhánh Hải Phòng đang không ngừng tăng lên, mặc dù vậy vẫn xuất hiện hiện tượng mất cân đối trong nguồn vốn do vốn huy động tăng trưởng nhanh hơn so với hoạt động tín dụng. Hơn nữa, rủi ro tín dụng của ngân hàng vẫn còn cao do tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu cao. Bởi vậy, sau một thời gian thực tập tại ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội - Chi nhánh Hải Phòng, em đã chọn đề tài: ***“Một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội - Chi nhánh Hải Phòng”*** làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

Mục đích nghiên cứu của đề tài này là:

- Nêu bật được đặc điểm vai trò của hoạt động tín dụng đối với nền kinh tế. Từ đó thấy được tầm quan trọng cả việc mở rộng tín dụng.

- Đánh giá tổng quát những ưu điểm và hạn chế trong hoạt động cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp của NHTMCP Sài Gòn - Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng. Từ đó đề xuất giải pháp, kiến nghị nhằm mở rộng tín dụng.

3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là toàn bộ nội dung liên quan đến hoạt động mở rộng tín dụng. Trong đó chú trọng đến hoạt động cấp tín dụng đối với đối tượng khách hàng doanh nghiệp. Do tín dụng cá nhân tại Chi nhánh SHB còn đơn giản, các sản phẩm có tính truyền thống. Trong khi đó nhu cầu tín dụng tài trợ cho nhu cầu vốn phục vụ sản xuất kinh doanh đang có chiều hướng gia tăng và áp lực cạnh tranh với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn hoạt động.

- Phạm vi nghiên cứu của đề tài: đề cập đến hoạt động tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại NHTMCP Sài Gòn - Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng giai đoạn từ năm 2015 đến năm 2017.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, đề tài đã sử dụng các phương pháp phân tích tổng hợp, phương pháp diễn dịch và quy nạp, phương pháp so sánh, phương pháp logic học và đặc biệt phương pháp thống kê.

5. Kết cấu của đề tài

Nội dung bài khóa luận ngoài phần mở đầu, phần kết luận và các nội dung khác có liên quan, khóa luận tốt nghiệp được trình bày thành ba phần chính:

- **Chương I:** Cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và mở rộng tín dụng trong nền kinh tế thị trường

- **Chương II:** Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng

- **Chương III:** Giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội – Chi nhánh Hải Phòng

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng

Ngân hàng thương mại đã hình thành tồn tại và phát triển hàng trăm năm gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế hàng hóa. Sự phát triển hệ thống Ngân hàng thương mại đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hóa, ngược lại kinh tế hàng hóa phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất là nền kinh tế thị trường thì Ngân hàng thương mại cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành định chế tài chính không thể thiếu được.

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế, hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ trong đó hoạt động tài trợ cho khách hàng trên cơ sở tín nhiệm (tín dụng) là hoạt động chủ yếu đem lại lợi nhuận cho NHTM. Để đảm bảo cho NHTM có thể duy trì và phát triển vững chắc, đòi hỏi hoạt động tín dụng của NHTM phải an toàn và hiệu quả. Muốn vậy, các khâu của hoạt động tín dụng phải được thực hiện một cách trôi chảy theo những nguyên tắc nhất định để đảm bảo cho NHTM thu hồi được cả vốn lẫn lãi khi hết thời hạn cho vay.

❖ **Tín dụng:** Xuất phát từ chữ Latinh là Credo (tin tưởng, tín nhiệm), là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hóa) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

❖ **Tín dụng Ngân hàng:** Là quan hệ vay mượn lẫn nhau theo nguyên tắc hoàn trả cả gốc lẫn lãi theo một thời gian nhất định giữa một bên là Ngân hàng - một tổ chức chuyên doanh trên lĩnh vực tiền tệ với một bên là các đơn vị kinh tế, các tổ chức xã hội, và dân cư trong xã hội, trong đó Ngân hàng đóng vai trò vừa là người đi vay, vừa là người cho vay.

- Với tư cách là người đi vay: Ngân hàng huy động mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội bằng hình thức nhận tiền gửi của các doanh nghiệp, các tổ chức, cá nhân hoặc phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu để huy động vốn trong xã hội.

- Với tư cách là người cho vay: Ngân hàng đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân khi có nhu cầu thiếu vốn cần được bổ sung trong hoạt động kinh doanh và tiêu dùng. Với vai trò này, Ngân hàng đã thực hiện chức năng phân phối lại vốn, tiền tệ để đáp ứng nhu cầu tái sản xuất xã hội.

1.1.2 Chức năng của tín dụng ngân hàng

Thứ nhất. Tín dụng là điều kiện đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra thường xuyên liên tục.

Trong một thời điểm trong nền kinh tế luân tồn tại hai nhóm doanh nghiệp: Một nhóm “tạm thời thừa vốn” và muốn sử dụng số vốn nhàn rỗi này để kiếm lời trong một thời gian nhất định. Một nhóm “tạm thời thiếu vốn” và muốn tìm kiếm nguồn vốn nhàn rỗi khác để đáp ứng nhu cầu hiện tại. Nhờ hoạt động tín dụng mà cả hai nhóm doanh nghiệp đều được thoả mãn về vốn và dẫn đến quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra một cách thường xuyên, liên tục, nguồn vốn được sử dụng một cách tối đa.

Thứ hai. Tín dụng huy động, tập trung vốn thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Bất kỳ một quốc gia nào muốn phát triển nền kinh tế cũng cần phải có một nguồn vốn đầu tư lớn để đổi mới công nghệ, tăng năng suất lao động, giảm giá thành sản phẩm, chiến thắng trong cạnh tranh. Nhưng để có lượng vốn đầu lớn như vậy thì chỉ có quan hệ tín dụng với đáp ứng được điều đó bởi quan hệ tín dụng sẽ tập trung huy động mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và đáp ứng nhu cầu đó.

Thứ ba. Tín dụng góp phần nâng cao mức sống của dân cư.

Một trong những ví dụ điển hình để minh chứng cho điều này là thông qua quan hệ tín dụng mà những người có thu nhập thấp, những người tàn tật đã

có được nhà ở, phương tiện đi lại, điện thoại ... Bởi họ có thể sử dụng phương thức vay trả góp.

Thứ tư. Là công cụ điều tiết vĩ mô của Nhà nước.

Như ta đã biết cơ cấu nền kinh tế được quyết định bởi cơ cấu đầu tư mà tín dụng lại quyết định đến cơ cấu đầu tư. Nhà nước thông qua hoạt động của các Ngân hàng thương mại, trong đó chủ yếu là hoạt động tín dụng ngân hàng để điều chỉnh cơ cấu kinh tế.

1.1.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng

- Đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất liên tục đồng thời góp phần đầu tư phát triển kinh tế.
- Thúc đẩy nền kinh tế phát triển.
- Tín dụng là công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và các ngành mũi nhọn.
- Góp phần tác động đến việc tăng cường chế độ hoạch toán kinh tế của doanh nghiệp.
- Tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp nước ngoài.

1.1.3.1 Đối với tiêu dùng

Đối với dân cư: đặc biệt là thế hệ trẻ và người có thu nhập thấp, họ không thể đợi cho đến già mới tiết kiệm đủ tiền mua nhà, mua ô tô và các đồ dùng gia đình khác. Tín dụng giúp họ có được cuộc sống ổn định ngay từ khi còn trẻ, bằng việc mua trả góp những gì cần thiết, tạo cho họ có động lực to lớn để làm việc, tiết kiệm, nuôi dưỡng con cái.

1.1.3.2 Đối với doanh nghiệp

Tín dụng kéo theo các nhu cầu tiêu dùng tương lai về hiện tại, quy mô sản xuất tăng nhanh, mức độ đổi mới phong phú về chất lượng ngày càng lớn. Chính điều này đã làm cho toàn bộ quá trình sản xuất, trao đổi, phân phối, tiêu dùng diễn ra nhanh chóng và hiệu quả, đó chính là nền tảng tăng trưởng kinh tế.

1.1.3.3 Đối với ngân hàng

Cho vay được xem là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất trong các nghiệp vụ hoạt động kinh doanh của ngân hàng đồng thời đây cũng là nội dung hoạt động đem lại lợi nhuận rất lớn cho các tổ chức tín dụng.

Bên cạnh đó thông qua nghiệp vụ tín dụng còn giúp ngân hàng mở rộng quan hệ đối tác với các định chế tài chính tín dụng trong và ngoài nước.

1.1.3.4 Đối với nền kinh tế

Theo các chuyên gia kinh tế, tài chính, để hạn chế tình trạng giảm phát và giải quyết bài toán khó khăn khi thị trường xuất khẩu bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, cần phải kích cầu cho vay trong nước đối với các doanh nghiệp và các cá nhân.

1.1.4 Các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng

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

➤ Phân loại tín dụng theo thời gian

* **Cho vay ngắn hạn:** Là loại cho vay có kỳ hạn dưới 1 năm và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Khoản cho vay ngắn hạn chủ yếu tài trợ cho các hoạt động sau:

-Cho vay mua hàng dự trữ.

Từ trước tới nay, ngân hàng thường cho các hãng vay ngắn hạn bổ sung tạm thời vốn hoạt động. Trên thực tế cho tới sau chiến tranh thế giới thứ II, ngân hàng chủ yếu tập trung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp dưới hình thức các khoản cho vay mang tính tự thanh toán. Các khoản cho vay này chủ yếu được sử dụng để tài trợ cho việc mua hàng dự trữ như nguyên liệu thô. Các khoản cho

vay như vậy tận dụng được chu kỳ tiền mặt thông thường trong một hãng kinh doanh như sau:

- + Tiền mặt được chi dùng mua dự trữ nguyên vật liệu và bán thành phẩm hoặc thành phẩm.
- + Hàng hoá được sản xuất hoặc dự trữ để bán.
- + Hàng đã bán (thường là bán chịu).
- + Tiền mặt thu về (ngay khi bán hàng hoặc thu từ các khoản bán chịu) và được dùng để trả các khoản vay ngân hàng.

Trong trường hợp này, kỳ hạn của các khoản vay bắt đầu được tính từ khi hãng cần vốn để đáp ứng yêu cầu mua hàng, kết thúc (có thể trong vòng từ 60 ngày đến 90 ngày) khi hãng thu được tiền bán hàng và nhập vào tài khoản để trả nợ cho Ngân hàng.

- Cho vay vốn lưu động.

Đây là những khoản cho vay ngắn hạn đối các hãng kinh doanh với kỳ hạn kéo dài từ vài ngày đến 1 năm. Các khoản vay vốn lưu động thường được dùng để mua hàng dự trữ hoặc mua nguyên vật liệu. Do đó chúng có những đặc điểm gần giống với các khoản cho vay tự thanh toán như đã đề cập ở trên.

Thông thường các khoản vay vốn lưu động được sử dụng để đáp ứng mức sản xuất và nhu cầu tín dụng trong thời kỳ cao điểm của chu kỳ kinh doanh. Ví dụ một hãng sản xuất quần áo dự đoán rằng nhu cầu đối với quần áo học sinh vào mùa thu và quần áo ấm vào mùa đông là rất lớn. Do vậy hãng cần các khoản tín dụng ngắn hạn vào cuối mùa xuân và mùa hạ để mua vải và thuê thêm công nhân nhằm tăng sản lượng để đáp ứng hàng hoá cho người bán lẻ trong giai đoạn từ tháng 8 đến tháng 12. Ngân hàng của hãng lập ra một hạn mức tín dụng thời hạn từ 6 tháng đến 9 tháng cho phép hãng sản xuất quần áo có thể rút tiền trong suốt giai đoạn này. Quy mô của hạn mức tín dụng được xác định trên cơ sở dự

tính về lượng vốn lớn nhất mà hãng có thể sẽ cần tại bất cứ thời điểm nào trong suốt thời hạn của hợp đồng tín dụng.

Thông thường các khoản cho vay vốn lưu động được đảm bảo bằng các khoản phải thu hoặc thế chấp bằng hàng tồn kho và khách hàng sẽ phải chịu lãi suất thả nổi trên lượng tiền thực tế họ đã sử dụng. Khoản lệ phí cam kết được tính trên phần tín dụng thuộc hạn mức không sử dụng và đôi khi tính trên toàn bộ giá trị của hạn mức. Ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải có số dư bù tiền gửi. Số dư bù tiền gửi bao gồm lượng tiền gửi tối thiểu bắt buộc được xác định trên cơ sở quy mô hạn mức tín dụng và một lượng tiền gửi bắt buộc bổ xung bằng một tỉ lệ phần trăm quy định trên tổng lượng tín dụng mà khách hàng thực sử dụng.

- Cho vay ngắn hạn các công trình xây dựng.

Một hình thức cho vay ngắn hạn có bảo đảm phổ biến trong ngân hàng thương mại là cho vay hỗ trợ các công trình xây dựng, nhà ở, các toà nhà văn phòng, trung tâm thương mại, các công trình khác. Mặc dù thời gian xây dựng công trình kéo dài nhưng các khoản cho vay lại mang tính tạm thời. Các khoản cho vay này cung cấp vốn cho bên thi công để thuê công nhân, thuê thiết bị xây dựng, mua vật liệu xây dựng và giải phóng mặt bằng. Khi giai đoạn xây dựng kết thúc, bên thi công thường vay thế chấp dài hạn từ các tổ chức tài chính khác, để lấy tiền thanh toán cho các khoản vay xây dựng ngắn hạn. Trong thực tế chỉ khi Công ty xây dựng chắc chắn có một cam kết cho vay thế chấp để tiếp tục tài trợ dài hạn cho các dự án sau khi kết thúc giai đoạn xây dựng thì ngân hàng mới thực hiện các khoản cho vay xây dựng ngắn hạn. Gần đây một vài ngân hàng đã cho vay với thời hạn khá dài 5 đến 7 năm, cung ứng vốn cho việc xây dựng và hoạt động trong giai đoạn đầu của công trình.

- Cho vay kinh doanh chứng khoán.

Những người kinh doanh chứng khoán Chính phủ và chứng khoán tư nhân thường cần sự hỗ trợ vốn ngắn hạn để mua chứng khoán mới và duy trì

danh mục đầu tư chứng khoán hiện có cho tới khi các chứng khoán này được bán hoặc đến hạn thanh toán. Các ngân hàng lớn nhất thường sẵn sàng cho vay đối với người kinh doanh chứng khoán vì những khoản cho vay này có chất lượng cao, thường được đảm bảo bằng chứng khoán Chính phủ do nhà kinh doanh chứng khoán nắm giữ. Hơn nữa nhiều khoản vay kinh doanh chứng khoán có kỳ hạn rất ngắn, chỉ là vay qua đêm hoặc vài ngày. Nhờ vậy ngân hàng có thể nhanh chóng thu hồi vốn hoặc cho vay các khoản mới với lãi suất cao hơn nếu thị trường tín dụng trở nên căng thẳng.

Một hình thức tín dụng khác thuộc loại này là cho vay đối với các tổ chức ngân hàng đầu tư. Hỗ trợ cho hoạt động bảo lãnh phát hành trái phiếu, cổ phiếu công ty và các giấy nợ của Chính phủ. Việc bảo lãnh phát hành chứng khoán thường diễn ra khi ngân hàng đầu tư giúp đỡ khách hàng trong việc mua lại công ty khác, giúp đỡ Công ty phát hành chứng khoán lần đầu, phát hành thêm cổ phiếu để tăng quy mô vốn kinh doanh hiện có, hoặc hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện hoạt động đầu tư mới. Khi ngân hàng bán chứng khoán mới cho các nhà đầu tư trên thị trường vốn thì khoản vay cùng với lãi sẽ được hoàn trả.

- Cho vay kinh doanh bán lẻ.

Các ngân hàng hỗ trợ người tiêu dùng trong việc mua trả góp xe máy, đồ dùng gia đình, nội thất và các hàng hoá lâu bền khác bằng cách tài trợ cho các khoản phải thu mà người bán những hàng hoá này sẽ nhận được sau khi họ ký hợp đồng bán trả góp. Hợp đồng trả góp sẽ được ngân hàng của người bán lẻ xem xét. Nếu đáp ứng các yêu cầu tín dụng, ngân hàng sẽ mua những hợp đồng này với một mức lãi suất thay đổi tùy theo chất lượng tín dụng người vay vốn, chất lượng của vật thế chấp và thời hạn của mỗi khoản vay.

Đối với người kinh doanh mô tô, ti vi, đồ nội thất và các hàng hoá lâu bền khác Ngân hàng có thể tài trợ dự trữ tồn kho thông qua việc xác định kế hoạch sản xuất. Ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho người bán lẻ để họ có thể yêu cầu hãng sản xuất chuyên hàng. Lúc đầu hầu hết các khoản vay như vậy có kỳ hạn 90

ngày và sau đó nó có thể được tái gia hạn với thời gian một tháng hay vài tháng. Để có được khoản tín dụng này người bán lẻ phải ký hợp đồng bảo đảm an toàn cho phép ngân hàng có quyền sở hữu hàng hoá trong trường hợp họ không thể thanh toán khoản vay. Sau đó, nhà sản xuất sẽ có thể chuyển hàng cho người bán lẻ và gửi đơn thanh toán cho ngân hàng. Định kỳ ngân hàng sẽ cử cán bộ đến kiểm tra hàng hoá trong kho của người bán lẻ để xác định lượng hàng đã được bán và lượng hàng tồn kho. Sau khi bán được hàng hoá, người bán lẻ sẽ gửi séc tới ngân hàng để thanh toán dần khoản nợ cho ngân hàng.

Nếu cán bộ ngân hàng xác định thấy bất kỳ một hàng hoá nào đã được bán mà ngân hàng không nhận được tiền thanh toán thì cán bộ ngân hàng sẽ yêu cầu người bán lẻ viết ngay séc trả tiền cho số hàng hoá đó. Nếu người bán lẻ không thanh toán được, ngân hàng có thể buộc thu hồi hàng và trả một phần hoặc toàn bộ số hàng đó cho nhà sản xuất kinh doanh để thu hồi số vốn cho vay. Hợp đồng kế hoạch sản thương bao gồm một khoản dự phòng tổn thất tín dụng, tích lũy các khoản lãi thu được khi người vay trả tiền.

Quy mô của quỹ dự phòng sẽ giảm nếu có bất cứ khoản vay nào không được hoàn trả. Khi dự phòng tổn thất tín dụng đạt tới mức định trước, người bán lẻ sẽ được giảm trừ một phần số lãi của hợp đồng trả góp.

-Cho vay trên tài sản.

Trong những năm gần đây, những khoản cho vay trên tài sản là khoản tín dụng được đảm bảo bằng các tài sản ngắn hạn của hãng được dự tính sẽ chuyển thành tiền mặt trong tương lai. Ngày càng chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng cho vay ngắn hạn. Tài sản chủ yếu được dùng để bảo đảm cho các khoản vay bao gồm các khoản phải thu, nguyên vật liệu hoặc thành phẩm tồn kho. Ngân hàng cho vay theo một tỷ lệ phần trăm nhất định trên giá trị ghi sổ của tài khoản phải thu, hoặc trên giá trị hàng tồn kho. Ví dụ ngân hàng có thể sẵn sàng cho vay một khoản tiền bằng 70% khoản phải thu trên tài khoản thanh toán vãng lai của doanh nghiệp. Một cách khác ngân hàng có thể cho vay tới 40% giá trị hàng tồn

kho hiện tại của doanh nghiệp gồm hàng hoá đang bán hoặc hàng hoá trong kho. Khi thu hồi được các khoản phải thu hoặc bán được hàng doanh nghiệp sẽ chuyển một phần tiền mặt thu về tới ngân hàng để trả nợ tiền vay.

Đối với hầu hết những khoản vay được thế chấp bằng các khoản phải thu hay hàng tồn kho doanh nghiệp đi vay vẫn có quyền sở hữu đối với các tài sản đó. Tuy nhiên đôi khi quyền sở hữu cũng được chuyển sang cho ngân hàng để hạn chế rủi ro khi một số khoản nợ không được thanh toán như dự tính.

*** Cho vay trung hạn.**

Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm, loại tín dụng này chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và có thời gian thu hồi vốn nhanh.

*** Cho vay dài hạn.**

Là loại cho vay có thời hạn từ 5 năm trở lên, loại cho vay này chủ yếu để đáp ứng nhu cầu dài hạn như: Xây dựng nhà ở, các thiết bị phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới. Loại hình cho vay này tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh như sau:

- Cho vay kỳ hạn mua thiết bị và các tài sản cố định khác.
- Cho vay luân chuyển.
- Cho vay theo dự án.
- Cho vay tài trợ hoạt động mua lại công ty.

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

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

- Cho vay bất động sản: là loại cho vay để đầu tư vào bất động sản như mua đất đai, nhà cửa, hoặc xây dựng, mở rộng đất đai.

- Tín dụng tiêu dùng: là loại cho vay để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình như mua chịu hàng hoá, xây dựng nhà ở hoặc các phương tiện cần thiết khác.

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

- Tín dụng vốn lưu động: Là loại tín dụng được cung cấp để bổ sung vốn lưu động cho các tổ chức kinh tế.

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

➤ ***Phân loại theo đảm bảo***

- Tín dụng không có đảm bảo: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định. Tín dụng không cần đảm bảo có thể được cấp cho các khách hàng có uy tín, thường là khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay. Các khoản cho vay theo chỉ thị của Chính phủ mà Chính phủ yêu cầu không cần tài sản đảm bảo.

- Tín dụng có đảm bảo bằng tài sản: là loại tín dụng mà theo đó ngân hàng cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác. Tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo yêu cầu ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng đảm bảo.

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

- Cho vay theo món: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng mà theo đó khách hàng sẽ phải làm hồ sơ vay vốn cho từng lần vay với lãi suất, thời hạn trả tiền và số tiền vay xác định.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng

mà theo đó khách hàng chỉ cần lập một bộ hồ sơ cho nhiều khoản vay. Ngân hàng cấp cho khách hàng một hạn mức, chỉ giới hạn dư nợ mà không giới hạn doanh số.

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

-Cho vay chỉ có một kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn: là loại cho vay mà khách hàng chỉ hoàn trả vốn gốc và lãi vay một lần khi đến hạn. Loại cho vay này thường áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.

-Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là vay trả góp: là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi vay định kỳ thành những khoản bằng nhau. Loại cho vay này áp dụng cho những khoản vay lớn có thời hạn dài.

-Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn trả nợ cụ thể mà tùy khả năng tài chính của mình người đi vay có thể trả nợ bất cứ lúc nào hay còn gọi là cho vay hoàn trả theo yêu cầu: là loại cho vay mà khách hàng có thể hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào

➤ ***Phân loại theo hình thức***

-Chiết khấu thương phiếu: là việc Ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của Ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn (hoặc một giấy nợ).

- Cho vay: là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định.

-Bảo lãnh: là việc ngân hàng cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình. Mặc dù không phải xuất tiền ra, song ngân hàng đã cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để thulợi.

-Cho thuê: là việc ngân hàng bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thỏa thuận nhất định. Sau thời gian nhất định, khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng.

1.2. MỞ RỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.2.1 Sự cần thiết mở rộng tín dụng ngân hàng

1.2.1.1 Đối với ngân hàng

Hoạt động tín dụng là hoạt động luôn tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, nhưng lại là hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Do vậy, để giảm thiểu rủi ro, tối đa hóa lợi nhuận đã buộc các ngân hàng phải tìm kiếm đa dạng hóa đối tượng khách hàng. Vì vậy mở rộng tín dụng sẽ giúp ngân hàng phân tán rủi ro, sử dụng hiệu quả hơn những đồng vốn kinh doanh của mình. Bên cạnh đó, các ngân hàng lại có cơ hội phát triển các dịch vụ đi kèm như: tư vấn, thanh toán, bảo lãnh.....

1.2.1.2 Đối với các doanh nghiệp

Việc gia nhập WTO là cơ hội và cũng là thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam. Do DN là chủ thể trực tiếp của hội nhập, nên DN sẽ là đối tượng đặc biệt chịu tác động của những cơ hội và thách thức đó mà quan trọng nhất là khả năng cạnh tranh trong điều kiện mở cửa thị trường. Nhu cầu về vốn để mở rộng sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh của các DN đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, là đối tượng có tiềm lực tài chính khá eo hẹp là rất lớn và thực sự cần thiết.

Như vậy, mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp, trước tiên sẽ giúp cho số lượng các doanh nghiệp có được cơ hội tiếp cận nguồn vốn ngân hàng tăng lên. Được cấp vốn tín dụng, các doanh nghiệp này sẽ nâng cao được hiệu quả sản xuất tăng tính cạnh tranh, góp phần không nhỏ vào sự sinh tồn của DN.

1.2.1.3 Đối với nền kinh tế

Hiện nay trong nền kinh tế, các tổ chức kinh tế chủ yếu vẫn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ và xu hướng phát triển của nền kinh tế Việt Nam vẫn theo hướng ưu tiên phát triển các loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các loại hình doanh nghiệp tồn tại và phát triển góp phần thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và phát triển. Và vì thế sự tồn tại của các DN có ảnh hưởng không nhỏ đến sự

phát triển của toàn bộ nền kinh tế. Thực tế cho thấy, việc mở rộng tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp trong đó ưu tiên là các DN NVV không chỉ có lợi cho bản thân các ngân hàng, DN mà còn có lợi cho toàn bộ nền kinh tế và của xã hội. Trước hết việc mở rộng tín dụng cho các doanh nghiệp trong đó ưu tiên cho các DN NVV một mặt thúc đẩy cho sự phát triển của chính DN, mặt khác là một cách thức để tăng nguồn thu cho NSNN. Và một khi có nhu cầu về vốn đã được đáp ứng thì các DN NVV sẽ phát huy mọi thế mạnh của mình để góp phần vào sự phát triển kinh tế, và góp phần không nhỏ vào việc giải quyết những vấn đề xã hội nan giải nhất hiện nay.

1.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá việc mở rộng tín dụng

1.2.2.1. Mở rộng số lượng khách hàng vay vốn tại ngân hàng

Khách hàng của ngân hàng có thể là doanh nghiệp, cá nhân, tổ chức tín dụng khác... có quan hệ với ngân hàng. Mở rộng số lượng khách hàng tức là làm tăng lên số lượng khách hàng vay vốn tại ngân hàng.

● Các chỉ tiêu đánh giá:

* **Mức tăng số lượng khách hàng vay vốn:**

$$M_{sl} = S_t - S_{(t-1)}$$

Trong đó:

M_{sl} : là mức tăng số lượng khách hàng vay vốn

S_t : là số lượng khách hàng vay vốn năm thứ t

$S_{(t-1)}$: là số lượng khách hàng vay vốn năm thứ t-1

* **Tỉ lệ tăng số lượng khách hàng.**

$$TL_{sl} = \frac{M_{sl}}{S_{t-1}} * 100\%$$

Trong đó:

TL_{sl} : Tốc độ tăng số lượng khách hàng vay vốn

M_{sl} : Là mức tăng số lượng khách hàng vay vốn.

S_{t-1} : Là số lượng khách hàng vay vốn năm thứ t-1

Chỉ tiêu này cho biết tốc độ thay đổi số lượng khách hàng vay vốn của năm nay so với năm trước là bao nhiêu.

Nếu tỷ lệ này tăng cho thấy xu hướng năm nay số lượng khách hàng vay vốn tăng hơn so với năm ngoái.

Nếu tỷ lệ này giảm nhưng vẫn lớn hơn 0 thì cho thấy số lượng khách hàng vay vốn có tăng nhưng tăng với tốc độ giảm hơn trước.

*** Tỷ trọng số lượng khách hàng vay vốn theo các nhóm khác nhau.**

$$TT(i) = \frac{Si}{S} * 100\%$$

Trong đó:

TTsl: Tỷ trọng số lượng khách hàng theo nhóm (i)

Si: Số lượng khách hàng nhóm (i) có quan hệ tín dụng với NH

S: Tổng số khách hàng có quan hệ tín dụng với NH.

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ trọng khách hàng vay vốn từng nhóm chiếm trong tổng số khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng.

Nếu tỷ trọng này tăng, tức là ngân hàng đã mở rộng cho vay đối với nhóm khách hàng đó.

Nếu tỷ trọng này giảm chứng tỏ ngân hàng đã không khuyến khích việc mở rộng tín dụng đối với đối tượng này, hoặc việc mở rộng tín dụng đối với đối tượng này ít hơn so với các đối tượng khác.

1.2.2.2. Mở rộng doanh số cho vay

Doanh số cho vay (DSCV) là số tiền mà ngân hàng đã thực hiện giải ngân cho khách hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Như vậy thì DSCV là số tiền mà ngân hàng đã giải ngân cho các khách hàng vay vốn để họ thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng của mình trong một thời gian nhất định.

- Các chỉ tiêu đánh giá

► Mức tăng DSCV (M_{DS})

$$M_{DS} = DS_{(t)} - DS_{(t-1)}$$

Trong đó:

M_{DS} : Mức tăng DSCV đối với

$DS_{(t)}$: DSCV năm thứ t

$DS_{(t-1)}$: DSCV năm thứ t-1

Chỉ tiêu này tăng hay giảm phản ánh sự thay đổi quy mô tín dụng của ngân hàng.

► Tỷ lệ tăng DSCV của nhóm khách hàng (i) ($TL_{Doanh\ số}$)

$$TL_{Doanh\ số} = \frac{M_{DS}}{DS_{(t-1)}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ thay đổi DSCV năm nay so với năm trước là bao nhiêu phần trăm.

- ◆ Nếu tỷ lệ này tăng cho thấy xu hướng ngân hàng tăng cho vay đối với
- ◆ Nếu tỷ lệ này giảm nhưng vẫn lớn hơn 0 thì nghĩa là tốc độ tăng của tử lớn hơn tốc độ tăng của mẫu. Điều này có nghĩa là: Ngân hàng hạn chế mở rộng cho vay, hoặc việc mở rộng cho vay ổn định hơn năm trước.

► Tỷ trọng DSCV đối với

$$TT_{Doanh\ số} = \frac{DS_I}{DS} \times 100$$

Trong đó:

$TT_{Doanh\ số}$: Tỷ trọng DSCV đối với từng nhóm khách hàng vay vốn

$Doanh\ số_I$: DSCV đối với nhóm khách hàng (i)

$Doanh\ số$: DSCV của hoạt động tín dụng.

Chỉ tiêu này cho biết DSCV đối với từng nhóm khách hàng chiếm tỷ trọng bao nhiêu phần trăm trong tổng DSCV. So sánh chỉ tiêu này ở các thời kỳ

khác nhau thì cho thấy sự thay đổi kết cấu DSCV đối với các nhóm khách hàng vay vốn đó.

◆ Nếu tỷ trọng này tăng lên, ngân hàng mở rộng DSCV đối với nhóm khách hàng đó.

◆ Nếu tỷ trọng này giảm xuống có nghĩa là: Ngân hàng đã thu hẹp cơ cấu cho vay; Hoặc là ngân hàng vẫn mở rộng cho vay nhưng so với tỷ trọng của các nhóm khách có chiều hướng giảm.

1.2.2.3. Mở rộng dư nợ tín dụng đối với khách hàng vay vốn

Dư nợ tín dụng tại một thời điểm nhất định cho biết quy mô cho vay của ngân hàng tại thời điểm đó. Do vậy dư nợ cho vay đối với một nhóm khách hàng sẽ cho biết quy mô cho vay đối với nhóm khách hàng đó tại một thời điểm nhất định.

● Các chỉ tiêu đánh giá:

▶ Mức tăng dư nợ tín dụng:

$$M_{DN} = DN_{(t)} - DN_{(t-1)}$$

M_{DN} : Mức tăng dư nợ tín dụng

$DN_{(t)}$: Dư nợ tín dụng năm t

$DN_{(t-1)}$: Dư nợ tín dụng năm t-1

Chỉ tiêu này cho thấy sự tăng lên về số tuyệt đối của tổng dư nợ tín dụng của ngân hàng và dư nợ tín dụng theo từng tiêu chí phân loại.

+Nếu $M_{DN} > 0$ có nghĩa là ngân hàng đã mở rộng tín dụng

+Nếu $M_{DN} < 0$ có nghĩa là ngân hàng đã thu hẹp tín dụng

▶ Tỷ lệ dư nợ tín dụng

$$TL_{DN} = \frac{M_{DN}}{DN_{(t-1)}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết tốc độ gia tăng của dư nợ tín dụng ngân hàng năm nay so với năm trước. Nếu năm nay tỉ lệ này cao hơn năm trước có nghĩa là ngân hàng đã mở rộng tín dụng. Tỷ lệ tín dụng có thể tính trên tổng quy mô cho vay của ngân hàng và tính chi tiết cho từng tiêu chí phân loại dư nợ cho vay của ngân hàng tùy theo mục tiêu quản trị nghiệp vụ của các ngân hàng thương mại.

► Tỷ trọng dư nợ cho vay:

$$TT_{DN} = \frac{DN_{(i)}}{DN} \times 100$$

Trong đó:

$DN_{(i)}$: Dư nợ cho vay đối với khách hàng nhóm (i).

DN : Tổng dư nợ ngân hàng

TT_{DN} : Tỷ trọng dư nợ cho vay đối với khách hàng nhóm (i).

Chỉ tiêu này phản ánh dư nợ cho vay của nhóm khách hàng (i) chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng dư nợ của ngân hàng. Nếu tỷ trọng này tăng tức là ngân hàng mở rộng cho vay với nhóm khách hàng đó và ngược lại.

1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới việc mở rộng tín dụng

1.2.3.1 Nhân tố khách quan

- *Môi trường chính trị*: Các chính sách hỗ trợ đối với các loại hình DN trong hoạt động sản xuất kinh doanh có tác động to lớn thúc đẩy sự phát triển của các DN. Không những thế, các chủ trương chính sách của Nhà nước còn tác động đến định hướng kinh doanh của các NHTM, đồng thời cung cấp cho ngân hàng những thông tin, những biện pháp cần thiết để các NHTM mở rộng tín dụng.

- *Môi trường pháp lý*: Với đặc trưng của ngành ngân hàng, các NHTM phải chịu sự quản lý chặt chẽ đồng thời có liên quan nhiều tới các bộ luật như: Luật các TCTD, Luật dân sự, Luật Doanh nghiệp. Chính vì vậy, một môi trường pháp lý lành mạnh, thông thoáng, không chồng chéo sẽ tạo điều kiện cho các NHTM hoạt động có hiệu quả.

- *Môi trường kinh tế*: Sức khỏe của nền kinh tế có ảnh hưởng rất nhiều tới hoạt động của các NHTM. Có thể nói, lĩnh vực ngân hàng thực sự nhạy cảm với những biến động của kinh tế. Nền kinh tế đang đi lên sẽ tạo điều kiện thúc đẩy các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, kích cầu về vốn tín dụng. Bên cạnh đó người dân người dân cũng có xu hướng gửi những đồng tiền nhàn rỗi của mình vào ngân hàng. Kết quả là tín dụng ngân hàng được mở rộng, phát triển hơn và ngược lại.

- *Môi trường văn hóa – Xã hội*: Sự ổn định về văn hóa xã hội cũng góp phần nâng cao hiệu quả mở rộng tín dụng ngân hàng vì một xã hội ổn định, sẽ góp phần giúp các DN thực hiện đầu tư và phát triển, các NHTM mạnh dạn tài trợ cho các dự án của các doanh nghiệp hơn nữa. Sự mất ổn định về văn hóa xã hội làm suy thoái đất nước, việc sản xuất kinh doanh của DN cũng như hoạt động của ngân hàng bị ngưng trệ.

1.2.3.2 Nhóm nhân tố chủ quan

- *Quan điểm của ngân hàng về cho vay đối với các tổ chức kinh tế*: Trên thực tế cho đến nay các ngân hàng vẫn còn tâm lý e ngại khi cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bởi với những hạn chế của mình như: vốn ít, tính hiệu quả trong kinh doanh thường được đánh giá thấp hơn so với các DN lớn nên để có được một khoản nợ đủ tiêu chuẩn của DN VVN là không phải dễ dàng.

- *Chính sách tín dụng của NHTM*: Mỗi ngân hàng có một chính sách tín dụng riêng, nó bao gồm các yếu tố hạn mức cho vay đối với khách hàng, kỳ hạn khoản vay, lãi suất cho vay, ... Tất cả các yếu tố đó tạo nên đặc tính riêng cho sản phẩm cho vay của mỗi ngân hàng, có tác động trực tiếp và mạnh mẽ đến khả năng mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nếu các yếu tố của chính sách tín dụng đồng bộ, hợp lý, linh hoạt sẽ giúp xác định đúng phương hướng cho cán bộ ngân hàng thực hiện quy trình một cách hiệu quả. Ngược lại nếu chính sách tín dụng và cơ chế cho vay của ngân hàng cứng nhắc, không hợp lý, rườm rà sẽ hạn chế quá trình cho vay, cấp tín dụng.

- *Quy mô vốn của ngân hàng*: Quy mô vốn của ngân hàng khẳng định sức mạnh tài chính của ngân hàng. Vốn tạo niềm tin đối với người gửi cũng như người vay. NH chỉ có thể mở rộng tín dụng khi mà quy mô vốn của ngân hàng đủ lớn để đảm bảo với những người đi vay rằng NH có thể đáp ứng được nhu cầu tín dụng của họ một cách kịp thời nhanh chóng.

- *Quy trình cho vay*: Là một quy trình bao gồm các bước cần thiết phải thực hiện từ khâu thẩm định, cho vay, thu nợ, giám sát khoản vay, được bắt đầu từ khi ngân hàng tiến hành phân tích nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi thu hồi nợ cả vốn và lãi. Một quy trình cho vay không rõ ràng, rườm rà sẽ làm mất nhiều thời gian và gây nhiều phiền hà đối với cả khách hàng và cả ngân hàng. Vì vậy, NH cần phải xây dựng một quy trình cho vay rõ ràng, linh hoạt thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng.

- *Chất lượng nguồn nhân lực*: Chất lượng nguồn nhân lực của ngân hàng cũng là một trong những nhân tố quyết định đến sự thành công của ngân hàng. Nếu một ngân hàng có đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ tốt, am hiểu sâu sắc thị trường, pháp luật, có khả năng tổng hợp thông tin, từ đó làm cho hoạt động cho vay cũng như các nghiệp vụ khác của ngân hàng ngày càng phát triển. Ngược lại, sẽ làm hạn chế khả năng mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng.

- *Trình độ khoa học kỹ thuật và công nghệ*: Cơ sở vật chất kỹ thuật cũng là một nhân tố thu hút khách hàng đến với ngân hàng. Hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại luôn tạo thiện cảm và sự thích thú của khách hàng khi tiếp cận các dịch vụ ngân hàng. Công nghệ ngân hàng còn đặc biệt ảnh hưởng tới khả năng thu nhập các thông tin tín dụng. khi ngân hàng áp dụng khoa học công nghệ hiện đại sẽ làm cho quy trình nghiệp vụ trở nên khoa học, hợp lý và đạt hiệu quả cao hơn góp phần thúc đẩy sự phát triển của hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp.

Ngoài ra, công tác marketing, tư vấn, gặp gỡ, tìm hiểu khách hàng, hướng dẫn khách hàng các thủ tục hồ sơ vay vốn, giới thiệu các tiện ích của loại sản

phẩm cho vay của ngân hàng sẽ góp phần quan trọng trong việc quyết định khả năng thu hút lượng lớn khách hàng tạo ra những thay đổi trong hoạt động cho vay, cấp tín dụng đặc biệt là cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

1.2.3.3 Về phía các doanh nghiệp, khách hàng vay vốn

Do khách hàng chủ yếu của các ngân hàng là doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế, trong đó đại đa số là các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động sản xuất kinh doanh trong hầu hết tất cả các lĩnh vực, ngành nghề của nền kinh tế.

Xuất phát từ chính đặc điểm của DNVVN, như quy mô vốn nhỏ, tài sản đảm bảo không đủ lớn, thiết bị sử dụng lạc hậu ... Do đó DNVVN luôn gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn ngân hàng. Nguyên nhân có thể là do:

- Mặc dù có quy mô nhỏ cả về mặt tài chính, mặt bằng sản xuất, trình độ nhân lực ..., nhưng rất nhiều DNVVN khi lập dự án đều đưa vào các loại thiết bị, máy móc rất đắt tiền, trong khi đó họ có thể lựa chọn các loại máy móc với công nghệ tương tự.

- Công tác kế toán của các doanh nghiệp nói chung và DN vừa và nhỏ nói riêng: Các báo cáo tài chính là một phần tư liệu quan trọng để ngân hàng xem xét và đánh giá năng lực tài chính của DNVVN. Nhưng DNVVN thường xây dựng báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế; báo cáo chính thức thường thấp hơn tình trạng thực tế, nên không đảm bảo đủ điều kiện vay vốn ngân hàng.

- DNVVN thường bán hàng không có hợp đồng kinh tế, không tuân thủ chế độ phát hành hóa đơn bán hàng, các chứng từ nên ngân hàng khó có cơ sở để đánh giá và quyết định cho vay.

- Tài sản đảm bảo: do năng lực tài chính của DNVVN yếu kém, cơ sở vật chất còn hạn chế, mặt bằng sản xuất lại gặp nhiều vướng mắc trong vấn đề cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng nên tài sản đảm bảo là vấn đề lớn với DNVVN.

- Sự hiểu biết về cơ chế cho vay của ngân hàng, các thủ tục quy trình các loại giấy tờ tài liệu cần thiết để được vay vốn ngân hàng vẫn còn hạn chế, trình độ quản lý của các chủ doanh nghiệp còn yếu kém.

1.3 KINH NGHIỆM VỀ VIỆC HỖ TRỢ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG Ở MỘT SỐ NƯỚC VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐỐI VỚI VIỆT NAM

1.3.1 Kinh nghiệm của một số nước

1.3.1.1 Kinh nghiệm của Cộng hòa Liên bang Đức

Đức là một trong những quốc gia có nền kinh tế phát triển mạnh ở Châu Âu. Để có được một mức tăng trưởng như vậy có sự đóng góp hết sức quan trọng của khu vực DNNVV, tạo ra gần 50% GDP, chiếm 1/2 doanh thu chịu thuế của các DN. Loại hình doanh nghiệp này cung cấp các loại hàng hóa dịch vụ đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng trong và ngoài nước. Để đạt được điều đó chính phủ Đức đã áp dụng hàng loạt các chính sách và chương trình thúc đẩy DNVVN. Công cụ được chính phủ Đức áp dụng đó là thông qua các khoản tín dụng ưu đãi, có sự bảo lãnh của Nhà nước. Các khoản tín dụng được ưu tiên phân bổ cho các dự án đầu tư thành lập DN, đổi mới công nghệ, đầu tư vào khu vực kém phát triển của đất nước.

Mặt khác, DNVVN ở Đức lại không đủ tài sản thế chấp để có được các khoản tín dụng lớn bên cạnh các khoản tín dụng ưu đãi nên ở Đức còn phát triển khá phổ biến các tổ chức bảo lãnh tín dụng. Những tổ chức này được thành lập và bắt đầu hoạt động từ những năm 90 với sự hợp tác chặt chẽ của các phòng thương mại, Hiệp hội DN, Ngân hàng và chính quyền liên bang. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ nhận được các khoản vay từ ngân hàng với sự bảo lãnh của các tổ chức tín dụng. Khi DNVVN làm ăn thua lỗ, các tổ chức này có trách nhiệm trả khoản vay đó cho Ngân hàng. Ngoài ra, các khoản vay này có thể được chính phủ bảo lãnh.

1.3.1.2 Kinh nghiệm của Trung Quốc

Cùng với cuộc cải cách ngân hàng, hoạt động cho vay DNVVN đang trở thành yếu tố quan trọng trong hoạt động ngân hàng. Trung Quốc đã có những chính sách và giải pháp để phát triển DNVVN như sau:

Trung tâm thông tin tín dụng lớn nhất TQ (Sinotrust) đã kết hợp cùng với Experian là công ty hàng đầu thế giới về cung cấp thông tin về người tiêu dùng và doanh nghiệp cũng như phân tíchnhằm hỗ trợ các ngân hàng Trung Quốc

bằng cách cung cấp thông tin và các giải pháp phân tích quyết định tín dụng DNVVN cần thiết.

Kết hợp giữa các phần mềm hỗ trợ quyết định, trí tuệ kinh doanh, phiếu đánh giá dịch vụ, tư vấn chiến lược, chuyên môn về tiếp thị và phân tích cung cấp các giải pháp ngân hàng quay vòng suốt toàn bộ đời của khách hàng trong hoạt động tín dụng, và tận dụng tối đa dữ liệu khách hàng có. Bên cạnh đó chính phủ cũng ban hành các luật xúc tiến DNVVN năm 2003, và hiện nay ở Trung Quốc đã có tới 3.500 quỹ bảo lãnh tín dụng, các ngân hàng đều có chính sách cho vay đối với các DNVVN, quỹ đầu tư DNVVN hiện nay khoảng 3-4 tỷ USD.

1.3.2 Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam

Từ các kinh nghiệm của các quốc gia về hỗ trợ phát triển DNVVN Việt Nam có thể rút ra những kinh nghiệm quý báu sau:

Thứ nhất, Nhà nước nên thành lập ngân hàng dành riêng cho DNVVN, do DN vận hành với sự hỗ trợ của nhà nước, các nguồn tài trợ trong và ngoài nước cũng như có sự đóng góp của các DN lớn. Như vậy sẽ tạo điều kiện tối đa cho các DNVVN trong việc mở rộng và nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, khuyến khích và tạo điều kiện liên kết giữa DNVVN với các DN lớn. Ở Việt Nam hầu hết nguyên liệu của các DN lớn, DN có vốn đầu tư nước ngoài đều là nhập khẩu, DNVVN rất ít có cơ hội chen chân hoặc trở thành nhà thầu phụ. Bài học từ các nước cho thấy, bao giờ nền kinh tế cũng cần có sự liên hệ chặt chẽ giữa DN lớn và DNNVV. Mỗi DN lớn có hàng nghìn DNNVV làm phụ thầu.

Thứ ba, hình thành và phát triển các loại hình dịch vụ tài chính, tín dụng là hướng cơ bản giải quyết vấn đề nguồn vốn đầu tư cho DNNVV. Trong đó vấn đề trước mắt là phải lành mạnh hóa tình hình tài chính của các tổ chức tín dụng như: tăng vốn tự có cho các tổ chức tín dụng tạo ra tiềm lực mạnh để tăng khả năng hoạt động và đáp ứng việc bù đắp những rủi ro.

Đồng thời xử lý dứt điểm những khoản nợ quá hạn nợ đọng thông qua việc thành lập các công ty khai thác tài sản thế chấp đáp ứng việc mua lại các tài sản kê đọng, nợ xử lý đáp ứng việc mua lại các tài sản thế chấp của ngân hàng thương mại nhằm xử lý tài sản.

Thứ tư, nghiên cứu để áp dụng một hệ thống giám sát từ xa đối với thị trường tài chính theo thông lệ chuẩn mực quốc tế. Xây dựng thêm loại hình tổ chức tín dụng mới để hỗ trợ nhau, khuyến khích việc phát triển các dịch vụ tư vấn tài chính, kế toán, kiểm toán và những dịch vụ liên quan đến tài chính của các DN VVN của Việt Nam.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NHTMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI

2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển

- Tên tiếng Việt: **NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI**
- Tên viết tắt tiếng việt: **NGÂN HÀNG SÀI GÒN - HÀ NỘI**
- Tên tiếng Anh: **SAIGON – HA NOI COMMERCIAL JOINT**

STOCK BANK

- Tên viết tắt tiếng anh: **SHB**
- Hội sở chính: Số 77, Trần Hưng Đạo, quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội.
- Thời gian đi vào hoạt động ngày 12/12/1993.

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 57030000085 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tp. Cần Thơ cấp ngày 10/12/1993 và giấy phép số 0041/NN/GP do ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 13/11/1993.

- Vốn điều lệ: Vốn điều lệ tính đến 01/10/2016 của Ngân Hàng Sài Gòn - Hà Nội là **9.500.000.000.000** đồng (Nguồn: www.SHB.com.vn)

Sứ mệnh: Tạo ra những giải pháp tối ưu đem lại giá trị cao nhất cho khách hàng và nhà đầu tư, đóng góp tích cực cho sự phát triển chung của cộng đồng và xã hội thông qua việc xây dựng đội ngũ cán bộ, nhân viên tâm huyết, am hiểu nhu cầu của khách hàng.

Tầm nhìn: Trở thành ngân hàng đa năng dẫn đầu về dịch vụ ngân hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam.

Giá trị cốt lõi:

- Khách hàng là trọng tâm

Thấu hiểu và thân thiện. Thỏa mãn khách hàng là động lực tăng trưởng. Cam kết mang lại giải pháp phù hợp nhu cầu.

- Chuyên nghiệp: Thề chế minh bạch; Chuyên môn nghiệp vụ vững vàng; Văn hóa ứng xử chuẩn mực.

- Tốc độ: Khát vọng tiên phong và dẫn đầu; Quy định đơn giản và nhanh chóng tác nghiệp chính xác và hiệu quả.

- Sáng tạo: Chủ động nắm bắt cơ hội và đối phó nguy cơ; Sản phẩm, dịch vụ khác biệt; Liên tục cải tiến.

Mạng lưới kênh phân phối: Hiện nay, mạng lưới của SHB gồm 202 chi nhánh và phòng giao dịch tại hầu hết các tỉnh thành và các địa bàn kinh tế trọng điểm trên toàn quốc.

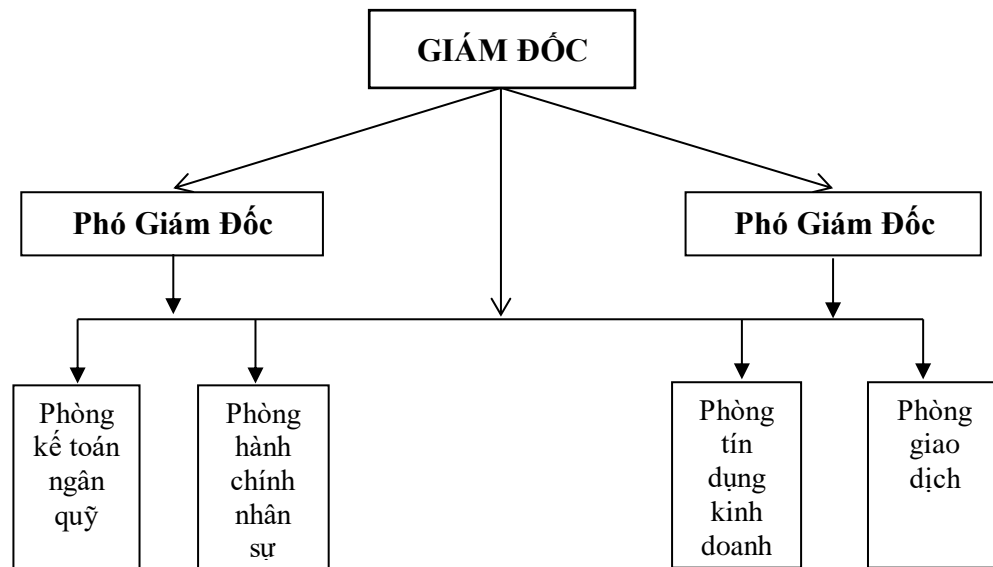
2.1.2 Sự hình thành và phát triển của Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội - Chi nhánh Hải Phòng

Ngày 15 tháng 12 năm 2008, NHTMCP Sài Gòn – Hà Nội chính thức khai trương chi nhánh Hải Phòng (SHB Hải Phòng) tại Tòa nhà DG số 15 Trần Phú, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng. SHB Hải Phòng là chi nhánh cấp 1 trực thuộc Hội sở chính SHB và được thực hiện các nghiệp vụ: huy động vốn của khách hàng dưới mọi hình thức, cấp tín dụng theo các kỳ hạn ngắn, trung, dài hạn cho các nhóm đối tượng khách hàng, các dịch vụ ngân hàng điện tử, thanh toán thẻ, dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước, thu đổi ngoại tệ, dịch vụ chuyển tiền kiều hối, dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ chi trả lương qua tài khoản cho các doanh nghiệp, các thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng khác.

Sau gần 10 năm xây dựng và trưởng thành, hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội - 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 hoạt động và chức năng, nhiệm vụ các bộ phận

2.1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của chi nhánh



(Nguồn: Chi nhánh SHB Hải Phòng)

2.1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận

_ 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.

_ 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, báo Nợ tài khoản khách hàng, theo dõi thu chi nội bộ. Kiểm tra, đánh số hoàn tất các chứng từ phát sinh trong ngày. Cho và giải ký hiệu mật trong thanh toán điện tử liên

NH. 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. Photocopy và phân phối các văn bản, tài liệu GD, các phòng nghiệp vụ. 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 đối tượng khách hàng:

+ 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

+ 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 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:

Có chức năng hạch toán báo sổ thực hiện một số giao dịch với khách hàng theo ủy quyền của chi nhánh.

Bộ phận giao dịch thực hiện việc giao dịch trực tiếp giữa khách hàng với ngân hàng như những giao dịch gửi, rút tiền, phát hành và tất toán sổ tiết kiệm...

Các nhân viên giao dịch đồng thời thực hiện hạch toán các giao dịch của khách hàng với ngân hàng, đảm bảo các giao dịch của khách hàng được thực hiện nhanh chóng.

2.2 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA SHB HẢI PHÒNG

Khép lại năm 2017, khi thị trường tài chính ngân hàng thế giới gặp nhiều khó khăn do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế, chính trị thế giới bất ổn định. Hơn nữa, cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng trở nên gay gắt hơn với xu hướng mở cửa thị trường tài chính ngân hàng và việc các ngân hàng trong và ngoài nước đẩy nhanh tiến trình cải cách, tăng năng lực tài chính đầu tư công nghệ, phát triển nguồn nhân lực có chất lượng, phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại, sự tham gia của các tập đoàn kinh tế vào ngân hàng, sự mở rộng lĩnh vực kinh doanh của ngân hàng, thành lập công ty chứng khoán, thành lập quỹ đầu tư... là những điểm then chốt ảnh hưởng tới hoạt động của ngân hàng.

Trong ba năm trở lại đây thì tình hình hoạt động kinh doanh của SHB Hải Phòng gặp nhiều thuận lợi và đã đạt được kết quả sau:

Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh**Đơn vị: triệu đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016		Năm 2017	
		Giá trị	% tăng	Giá trị	% tăng
Tổng thu nhập	78.831	89.059	13,0%	91.117	2,3%
<i>Thu nhập từ tín dụng đối với khách hàng DN</i>	49.602	54.683	10,2%	59.984	9,7%
Tổng chi phí	76.239	86.279	13,2%	86.014	-0,3%
Lợi nhuận	2.592	2.780	7,3%	5.103	83,6%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Chi nhánh SHB Hải Phòng)

Từ bảng số liệu ta có thể thấy rằng: nguồn thu chủ yếu của SHB Hải Phòng là từ thu nhập từ hoạt động cho vay, cấp tín dụng. Mặc dù sang năm 2017 thị trường tài chính có nhiều thay đổi về các quy chế, quy định trong quản lý kinh doanh tiền tệ tín dụng và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng nhằm giảm bớt áp lực nợ xấu cho nền kinh tế nhưng chi nhánh SHB Hải Phòng vẫn tạo ra các nguồn thu nhập đủ đảm bảo kinh doanh có lãi. Cụ thể năm 2015 thu lãi từ tín dụng đối với khách hàng DN chiếm 62,9% (đạt giá trị 49.062 triệu đồng), năm 2016 tỷ trọng thu nhập lãi này chiếm 61,4% (đạt mức 54.683 triệu đồng tăng so với năm trước là 10,2%), và năm 2017 thu lãi từ khách hàng DN tăng lên đạt tỷ trọng 65,8% trên tổng thu nhập của chi nhánh SHB Hải Phòng (với giá trị lãi là 59.984 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 9,7% so với năm 2016). Chất lượng tín dụng của Chi nhánh dần được nâng cao, quy mô tín dụng đối với khách hàng DN ngày càng mở rộng cả về chất và lượng.

Kết quả của việc tăng thu nhập trong đó là mức tăng trưởng của thu nhập lãi từ hoạt động cấp tín dụng đối với khách hàng DN đã góp phần thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận cho Chi nhánh SHB Hải Phòng. Năm 2015 lợi nhuận của Chi nhánh đạt mức 2.592 triệu đồng thì đến năm 2016 đã tăng lên đạt mức 2.780 triệu đồng với tốc độ tăng là 7,3%. Sang đến năm 2017 thì lợi nhuận có mức tăng trưởng đáng kể so với năm trước, đạt giá trị 5.103 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 83,6%. Đây được xem là bước tiến tích cực của Chi nhánh SHB Hải

Phòng, vì trong giai đoạn từ năm 2013, 2014 Chi nhánh liên tục báo lỗ do ảnh hưởng của suy giảm trong hoạt động tín dụng làm thu nhập của ngân hàng giảm, trong khi đó vẫn phải duy trì các khoản chi phí nên dẫn đến kết quả kinh doanh của Chi nhánh giảm sút mạnh và bị thua lỗ (lợi nhuận âm). Với sự điều chỉnh và quyết tâm phục hồi đà tăng trưởng tín dụng theo chính sách và định hướng của Hội sở chính nên Chi nhánh SHB Hải Phòng đã có những thay đổi tích cực trong việc quảng bá thương hiệu của ngân hàng, giới thiệu và mở rộng các sản phẩm tín dụng đối với các đối tượng khách hàng trong đó đặc biệt quan tâm đến khách hàng DN vừa và nhỏ. Chính vì vậy đã tạo ra sự thay đổi trong hoạt động kinh doanh của Chi nhánh và kết quả là giúp Chi nhánh tăng trưởng cả về thu nhập và lợi nhuận.

2.2.1. Tình hình huy động vốn của SHB Hải Phòng

Huy động vốn là nghiệp vụ không thể thiếu của các NHTM vì đó là nguồn vốn chính để ngân hàng có thể duy trì và phát triển kinh doanh. Với lượng vốn mà ngân hàng huy động được sẽ phần nào đáp ứng được các nhu cầu xã hội và là yếu tố để cạnh tranh lãi suất với các ngân hàng khác. Công tác huy động vốn của ngân hàng được đánh giá là có hiệu quả khi luôn đảm bảo cho mình một lượng vốn dồi dào đáp ứng nhu cầu của khách hàng đến vay, đáp ứng với nhu cầu phát triển của đất nước. Bên cạnh đó việc huy động vốn luôn dựa trên cơ sở xác định thị trường đầu ra, định hướng được hiệu quả của các dự án đầu tư cũng như mức độ ảnh hưởng của lãi suất.

Bảng 2: Tình hình huy động vốn tại SHB Hải Phòng

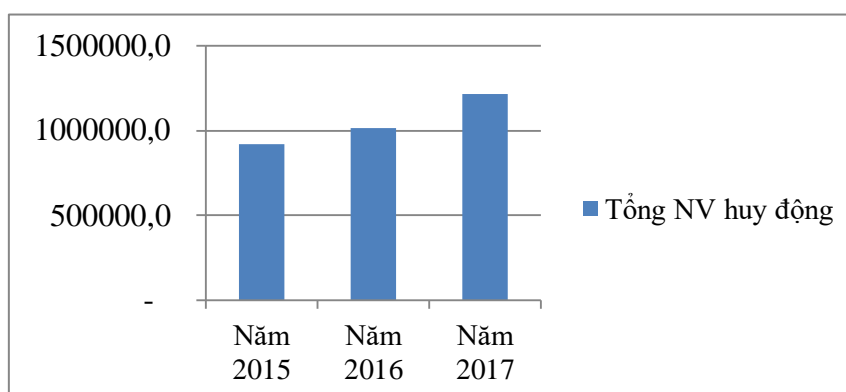
Đơn vị : Triệu Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016			Năm 2017		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	% tăng	Số tiền	Tỷ trọng	% tăng
Tổng NV huy động	920.590	100%	1.012.000	100%		1.215.746	100%	
<i>Theo kỳ hạn</i>								

+ Không kỳ hạn	98.539	10,7%	119.856	11,8%	21,6%	117.568	9,7%	-2%
+ Ngắn hạn	724.000	78,6%	784.568	77,5%	8,4%	896.415	73,7%	14%
+ Trung, dài hạn	98.051	10,7%	107.576	10,6%	9,7%	201.763	16,6%	88%
Theo loại tiền								
+ Tiền VND	868.910	94,4%	967.563	95,6%	11,4%	1.139.364	93,7%	18%
+ Ngoại tệ quy đổi	51.680	5,6%	44.437	4,4%	-14,0%	76.382	6,3%	72%
Theo loại hình tiền gửi								
+ Tiền gửi tiết kiệm	636.374	69,1%	696.849	68,9%	9,5%	795.369	65,4%	14%
+ TG của các TCTD	32.147	3,5%	33.251	3,3%	3,4%	45.036	3,7%	35%
+ TG của các TCKT	243.687	26,5%	264.816	26,2%	8,7%	300.268	24,7%	13%
+ Kỳ phiếu, CCTG	8.382	0,9%	17.084	1,7%	103,8%	75.073	6,2%	339%

(Nguồn: Phòng ngân quỹ - Chi nhánh SHB Hải Phòng)

Tuy điều kiện huy động vốn có nhiều yếu tố không thuận lợi như lạm phát ở mức cao đã gây cho người dân tâm lý không muốn gửi tiền vào ngân hàng; thị trường bất động sản, vàng, chứng khoán cạnh tranh trực tiếp trong việc huy động nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và sự cạnh tranh quyết liệt từ phía các ngân hàng khác nhưng hoạt động huy động vốn của SHB Hải Phòng vẫn duy trì ổn định và có xu hướng tăng lên trong 3 năm. Với nguồn vốn huy động được giúp Chi nhánh SHB Hải Phòng đáp ứng đủ vốn cho nhu cầu tăng trưởng tín dụng và mở rộng hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Biểu đồ 1: Tổng Nguồn vốn huy động

Đánh giá tình hình huy động vốn tại chi nhánh:

Theo số liệu ở bảng 2, tình hình huy động vốn của chi nhánh liên tục tăng qua các năm, tổng nguồn vốn huy động của SHB Hải Phòng tính đến thời điểm 31/12/2017 đạt 1.215.746 triệu đồng, tăng 203.746 triệu đồng, tỷ lệ tăng 20,1% so với 31/12/2016; tăng 295.165 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 32,1% so với 31/12/2015. Nhìn chung, tổng nguồn vốn huy động năm sau luôn cao hơn năm trước. Để đạt được kết quả trên là do SHB Hải Phòng đã thực hiện áp dụng các hình thức huy động vốn với nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích đối với khách hàng gửi tiền như: huy động tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm khuyến mại đối với khách hàng có số dư tiền gửi lớn, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm linh hoạt... với nhiều hình thức trả lãi: quý, tháng, năm, trả lãi trước, trả lãi sau, trả linh hoạt, phù hợp với mặt bằng chung của các TCTD trên địa bàn. Bên cạnh đó cần phải kể đến sự đóng góp của đội ngũ giao dịch viên chuyên nghiệp với thương hiệu của ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội và các chương trình khuyến mại, kết hợp với tính năng động và sáng tạo trong hoạt động của các khối kinh doanh đã đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động trong những năm qua. Ngoài ra, việc ra đời khối Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (\$ FDI) đã góp phần thúc đẩy huy động vốn từ các tổ chức kinh tế.

2.2.2 Tình hình sử dụng vốn của SHB hải Phòng

Mặc dù giai đoạn qua là giai đoạn cực kì khó khăn cho nền kinh tế Việt Nam cũng như nền kinh tế toàn cầu, hàng hóa vật tư của nhiều doanh nghiệp bị

ứ đọng không tiêu thụ được, đa số doanh nghiệp không dám mở rộng sản xuất kinh doanh. Thị trường tiêu dùng trong nước cũng có xu hướng giảm do ảnh hưởng từ giảm sút về việc làm và thắt chặt chi tiêu kinh tế ngày càng tăng cao, đã gây ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của chi nhánh SHB Hải Phòng. Cho nên cùng với hoạt động huy động vốn ngân hàng cũng không ngừng hoàn thiện và nâng cao hoạt động đầu tư vốn tín dụng cho mọi thành phần kinh tế ở mức cao nhất.

Bảng 3: Kết quả hoạt động tín dụng đối với khách hàng DN

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016		Năm 2017	
			Giá trị	% tăng	Giá trị	% tăng
1	Dư nợ cho vay	582.053	745.540	28%	849.268	14%
2	Dư nợ bình quân	516.160	663.797	29%	797.404	20%
3	Doanh số cho vay	794.620	867.598	9%	918.689	6%
4	Doanh số thu nợ	662.834	704.111	6%	814.961	16%
5	Nợ quá hạn	32.457	35.114	8%	30.324	-14%
6	Tỷ lệ nợ quá hạn (=5/1)	5,6%	4,7%	-0,9%	3,6%	-1,1%
7	Vòng quay vốn tín dụng (lần) (=3/2)	1,54	1,31	-0,23	1,15	-0,15
8	Hệ số thu hồi nợ (lần) (= 4/3)	0,83	0,81	-0,02	0,89	0,08
9	Thu nhập từ tín dụng đối với khách hàng DN	49.602	54.683	10,2%	59.984	9,7%
10	Hiệu quả hoạt động TD (%) = (9/2)	9,6%	8,2%	-1,4%	7,5%	-0,7%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết của Chi nhánh SHB Hải Phòng)

Qua số liệu ở bảng trên ta thấy:

- Nhìn chung dư nợ tín dụng của Chi nhánh trong đó có dư nợ đối với khách hàng DN đều có xu hướng tăng trưởng qua 3 năm. Mức dư nợ đối với khách hàng DN tại thời điểm 31/12/2017 của Chi nhánh là 849.268 triệu đồng, tăng 103.728 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 14% so với 31/12/2016. So với năm 2015 thì mức dư nợ của năm 2017 đã tăng 267.215 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 45,9%.

- Doanh số cho vay và doanh số thu nợ của Chi nhánh cũng có diễn biến cùng chiều với nhau, nghĩa là bên cạnh việc mở rộng cho vay Chi nhánh vẫn thực hiện khá tốt nhiệm vụ thu hồi các khoản cho vay mới và đôn đốc khách hàng thực hiện các nghĩa vụ hoàn trả nợ cũ. Đặc biệt năm 2017 doanh số thu hồi nợ tăng 16% so với năm 2016, góp phần làm giảm nợ quá hạn của Chi nhánh xuống còn mức 30.324 triệu đồng ứng với tỷ lệ 3,6% trên tổng dư nợ cho vay (trong đó nợ xấu chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ là 0,8%).

- Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng có xu hướng giảm. Năm 2015 vòng quay vốn tín dụng đối với khách hàng DN là 1,54 vòng thì đến năm 2016 chỉ còn 1,31 vòng, giảm 0,23 vòng; năm 2017 tiếp tục giảm xuống còn 1,15 vòng. Sở dĩ có hiện tượng trên là do diễn biến bất lợi của nền kinh tế đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng của SHB Hải Phòng. Nguy cơ phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu tăng cao. Ban lãnh đạo chi nhánh đã chủ động giảm tốc độ tăng trưởng tín dụng và giảm khẩu vị rủi ro trong hoạt động cho vay theo hướng thận trọng, rà soát chất lượng cả các khoản vay, tăng cường quản lý rủi ro tín dụng và quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng nhằm đảm bảo chất lượng tín dụng và kiểm soát chặt chẽ và phát triển bền vững hoạt động tín dụng của chi nhánh.

- Tổng nợ quá hạn tính đến ngày 31/12/2017 là 30.324 triệu đồng, chiếm 3,6% trên tổng dư nợ cho vay trong đó nợ xấu là 0,8%. So với các năm trước là năm 2015 và 2016 thì tỷ lệ nợ quá hạn đặc biệt là nợ xấu đã giảm. Năm 2015 tỷ lệ nợ quá hạn là 5,6% trong đó nợ xấu là 3,4%; năm 2016 tỷ lệ nợ quá hạn tăng 8% so với cùng kỳ năm trước và chiếm tỷ lệ 4,7% trên tổng dư nợ cho vay trong đó nợ xấu giảm tỷ lệ còn 2,1%. Kết quả đó có được là do Chi nhánh đã tập trung thu hồi nợ và cơ cấu lại một số khoản nợ vay của các Doanh nghiệp thực sự gặp khó khăn do tác động của các yếu tố khách quan từ nền kinh tế gây ra, như ảnh hưởng của mưa bão, nước ngập úng, ... Các chính sách tín dụng của Chi nhánh là tiếp tục tăng tín dụng luôn được điều chỉnh kịp thời, phù hợp với diễn biến của thị trường và sự thay đổi của chính sách nhà nước.

2.2.3 Các hoạt động khác

Sản phẩm thẻ: sản phẩm thẻ của Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội – 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: SHB online, SHB mobile, SHB SMS.

_ Dịch vụ chuyển tiền:

+ Dịch vụ chuyển tiền trong nước: Chi nhánh luôn tuân thủ nguyên tắc đảm bảo hiệu quả, nhanh chóng và an toàn.

Đặc điểm:

✓ Chuyển bằng VND hoặc ngoại tệ (đối với người nước ngoài theo quy định quản lý ngoại hối Việt Nam).

✓ Không hạn chế mức chuyển tối thiểu hay tối đa.

✓ Không tính phí chuyển trong cùng hệ thống cùng địa bàn.

Tiện ích:

✓ Giao dịch chuyển tiền nhanh chóng, thuận tiện đến người thân, bạn bè

✓ Khách hàng có thể chuyển tiền trong hoặc ngoài hệ thống SHB.

+ Dịch vụ chuyển tiền nước ngoài: Quý khách có nhu cầu chuyển tiền ra nước ngoài để thanh toán phí dịch vụ, hội phí, học phí và các loại chi phí khác theo quy định về quản lý ngoại hối của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có thể sử dụng dịch vụ chuyển tiền ra nước ngoài của SHB

Đặc điểm:

✓ Đối tượng Khách hàng: Tất cả Khách hàng Cá nhân có nhu cầu chuyển tiền ra nước ngoài.

✓ Tùy vào từng mục đích chuyển tiền khác nhau, Khách hàng chuẩn bị các hồ sơ phù hợp theo quy định.

Tiện ích:

✓ Chuyển tiền ra nước ngoài các mục đích mà pháp luật cho phép.

+ Dịch vụ chuyển tiền kiều hối Western Union: Với mạng lưới điểm giao dịch rộng khắp cả nước, SHB thực hiện Dịch vụ chuyển tiền ra nước ngoài

thông qua công ty kiều hối Western Union giúp khách hàng có thể chuyển tiền đến các nước trên thế giới chỉ trong vòng vài phút, mục đích chuyển phù hợp theo quy định quản lý ngoại hối của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Đặc điểm:

✓ Người gửi tiền là khách hàng cá nhân có đủ hồ sơ về mục đích chuyển tiền/nguồn gốc số tiền hợp pháp.

✓ Số tiền tối đa được phép chuyển phụ thuộc vào từng mục đích chuyển tiền khác nhau.

✓ Khách hàng nộp USD mặt để chuyển ra nước ngoài, người nhận sẽ nhận tiền bản xứ hoặc USD.

Tiện ích:

Khách hàng được tham gia các chương trình khuyến mãi hấp dẫn theo quy định của SHB trong từng thời điểm.

+ Dịch vụ nhận tiền kiều hối Western Union: Dịch vụ nhận kiều hối Western Union nhận chuyển tiền từ hơn 200 quốc gia trên thế giới về Việt Nam. Với mạng lưới điểm giao dịch rộng khắp cả nước, SHB kết hợp cùng công ty Western Union thực hiện nhận và chi trả các khoản kiều hối từ nước ngoài gửi về cho khách hàng trong nước với chất lượng dịch vụ tốt nhất và hoàn toàn không thu phí người nhận tiền.

Đối tượng:

✓ Cá nhân người Việt Nam.

✓ Cá nhân người nước ngoài (*cur trú, không cur trú*).

Đặc điểm:

✓ Chỉ trong vài phút, Khách hàng sẽ nhận được tiền tại bất kỳ điểm chi trả kiều hối Western Union của SHB.

✓ Khách hàng không cần mở tài khoản tại SHB.

✓ Khách hàng không phải chịu thuế thu nhập đối với khoản tiền kiều hối được nhận.

✓ Khách hàng không phải khai báo nguồn gốc số tiền chuyển về

Tiện ích:

- ✓ Khách hàng có thể nhận tiền VND hoặc USD.
- ✓ Khách hàng không phải chịu bất kỳ loại phí nào khi nhận tiền.
- ✓ Khách hàng được tham gia các chương trình khuyến mãi hấp dẫn theo quy định của SHB trong từng thời điểm.

_ Dịch vụ thu hộ

+ Dịch vụ thu hộ tiền điện

Đặc điểm:

- ✓ Đối tượng Khách hàng: Tất cả cá nhân có nhu cầu thanh toán tiền
- ✓ Các kênh thanh toán:
 - Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt tại quầy giao dịch của SHB.
 - Thanh toán bằng chuyển khoản.
 - Thanh toán qua SHB Mobile, SHB Online.

Tiện ích:

- ✓ Thủ tục đơn giản.
- ✓ Thời gian giao dịch nhanh chóng giúp khách hàng tiết kiệm thời gian.
- ✓ Không hạn chế số tiền và số lần thanh toán dịch vụ.
- ✓ Với mạng lưới giao dịch rộng khắp và thực hiện trên các kênh SHB Mobile, SHB Online khách hàng có thể thanh toán mọi nơi.
- ✓ Khách hàng sẽ được gạch nợ và nhận hóa đơn GTGT ngay sau khi thanh toán (đối với giao dịch tại quầy).

- ✓ Khách hàng không phải mất phí khi sử dụng dịch vụ.

+ Dịch vụ thu hộ học phí

_ Dịch vụ khác

+ Dịch vụ giữ hộ vàng.

+ 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).

2.3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG

2.3.1 Chính sách tín dụng của Ngân hàng SHB – Chi nhánh Hải Phòng

2.3.1.1 Các giới hạn tín dụng của Ngân hàng SHB Hải Phòng

- Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với 1 khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của TCTD

- Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với 1 nhóm khách hàng có liên quan không vượt quá 50% vốn tự có của TCTD

- Trường hợp nhu cầu vốn của 1 khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của hệ thống Ngân hàng hoặc khách hàng có nhu cầu huy động vốn từ nhiều nguồn thì Ngân hàng cho vay hợp vốn theo quy định của Thống đốc Ngân hàng.

2.3.1.2 Đối tượng khách hàng

- Các TCTD được thành lập và thực hiện nhiệm vụ cho vay theo quy định của Luật các TCTD.

- Khách hàng vay vốn tại Chi nhánh SHB Hải Phòng bao gồm:

+ Các pháp nhân là: Doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã, công ty TNHH, công ty cổ phần, Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại Điều 94 Bộ Luật dân sự.

+ Cá nhân

+ Hộ gia đình

+ Tổ hợp tác

+ Doanh nghiệp tư nhân

+ Công ty hợp danh

2.3.1.3 Thời hạn cho vay

- Theo quy định, các Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay theo kỳ hạn. Tại Ngân hàng SHB Chi nhánh Hải Phòng cũng tuân

thủ theo cách thức cho vay này, cụ thể cho vay theo 03 loại kỳ hạn: ngắn hạn, trung hạn và dài hạn:

+ Cho vay ngắn hạn: tối đa đến 12 tháng được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng

+ Cho vay trung – dài hạn: thời hạn cho vay được xác định phù hợp với thời hạn huy động vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng, tính chất nguồn vốn cho vay của tổ chức tín dụng.

(-) Thời hạn cho vay trung hạn: trên 12 tháng đến 60 tháng.

(-) Thời hạn cho vay dài hạn: trên 60 tháng trở lên nhưng không quá thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập đối với pháp nhân và không quá 15 năm đối với cho vay các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

2.3.1.4 Các phương thức cho vay của Chi nhánh SHB Hải Phòng

_ Cho vay ngắn hạn từng lần

_ Cho vay ngắn hạn theo hạn mức tín dụng

_ Cho vay theo dự án đầu tư

_ Cho vay hợp vốn

_ Cho vay trả góp

_ Cho vay lưu vụ

_ Cho vay theo hạn mức thấu chi

_ Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

_ Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng

_ Cho vay đối với người lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài.

2.3.2 Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng DN có quan hệ tín dụng với chi nhánh SHB Hải Phòng

Để có thể đánh giá được hoạt động tín dụng tại chi nhánh SHB Hải Phòng trước hết cần tìm hiểu số lượng khách hàng xin vay tại chi nhánh. Đây là một tiêu chí xác định mức độ mở rộng tín dụng của ngân hàng.

Bảng 4: Cơ cấu khách hàng doanh nghiệp của SHB Hải Phòng**ĐVT: Khách hàng**

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Số lượng khách hàng	124	100%	130	100%	139	100%
+ DN nhà nước	2	2%	2	2%	2	1%
+ Công ty cổ phần	42	34%	43	33%	45	32%
+ Công ty TNHH	66	53%	72	55%	73	53%
+ DN có Vốn ĐT NN	2	2%	2	2%	3	2%
+ Loại hình khác	12	10%	11	8%	16	12%

(Nguồn: Phòng Kinh doanh – Chi nhánh SHB Hải Phòng)

Qua bảng trên ta thấy rằng, số lượng khách hàng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với chi nhánh SHB Hải Phòng có xu hướng tăng lên trong ba năm gần đây. Mặc dù tốc độ tăng là không lớn qua 3 năm. Năm 2015 Chi nhánh SHB Hải Phòng có quan hệ giao tín dụng với 124 doanh nghiệp, sang năm 2016 số lượng khách hàng DN đã tăng so với năm 2015 là 14 đơn vị. Năm 2017 số lượng khách hàng doanh nghiệp đạt 139 doanh nghiệp tăng thêm 9 đơn vị so với năm 2016, tốc độ tăng năm 2017 là chậm hơn so với năm 2016 nhưng cũng đã thể hiện sự nỗ lực của Chi nhánh SHB Hải Phòng trong việc mở rộng khách hàng doanh nghiệp.

- Số lượng công ty TNHH và công ty cổ phần chiếm chủ yếu trong tổng số lượng khách hàng doanh nghiệp của Chi nhánh SHB Hải Phòng. Năm 2015 tỷ trọng công ty TNHH và cổ phần có số lượng đơn vị lần lượt là 66 và 42 chiếm lần lượt là 53% và 34% trong tổng số doanh nghiệp có quan hệ tín dụng. Và tiếp tục tăng thêm vào năm 2017 với lượng tăng thêm của công ty TNHH là 7 đơn vị và công ty cổ phần thêm 3 đơn vị. Tỷ trọng khách hàng là công ty TNHH và công ty cổ phần lần lượt là 53% và 32%.

- Các loại hình khác có xu hướng tăng nhẹ. Năm 2015 số lượng khác là 12 đơn vị thì đến năm 2017 đã tăng lên đạt 16 đơn vị, chiếm tỷ trọng khoảng 12% tổng số khách hàng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng.

- Còn lại các DN có VĐTNN tăng nhưng mức độ tăng chậm (tăng thêm 1 đơn vị qua 3 năm). DN nhà nước không tăng thêm về số lượng.

Điều này được lí giải do những nguyên nhân sau:

- Điều kiện vay vốn đối với so với các DN chưa thực sự có sự phân biệt rõ ràng. Yêu cầu các DN đều phải có phương án dự phòng, phương án dự án đầu tư, kế hoạch sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả và thực hiện bảo đảm tiền vay theo quy định của NHNN và của SHB.

- Bên cạnh đó là vấn đề nhận thức của cán bộ ngân hàng: đánh giá chưa đúng vị trí và vai trò của DN đặc biệt là DN có quy mô vừa và nhỏ trong nền kinh tế thị trường. Cán bộ tín dụng vẫn còn thiếu kinh nghiệm trong phân tích, đánh giá, thẩm định các dự án vay vốn lớn, đặc biệt liên quan đến máy móc thiết bị kỹ thuật cao.

- Hệ thống thông tin khách hàng chưa đạt yêu cầu: các thông tin từ trung tâm TTTD của NHNN không đầy đủ, thiếu chính xác. Thông tin trong nội bộ của hệ thống SHB hiện chưa đáp ứng kịp với yêu cầu quản lý tín dụng và phân tích thẩm định khách hàng một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời.

Như vậy, tốc độ tăng số lượng khách hàng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh SHB Hải Phòng là chưa tương xứng với tốc độ phát triển của các DN trong địa bàn thành phố hiện nay và tiềm lực tài chính của chi nhánh SHB Hải Phòng. Để có thể nâng cao thị phần và chiếm lĩnh thị trường thì việc chú trọng tới việc nâng cao thị phần cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp là hết sức cấp bách và cần thiết.

2.3.3 Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thì quy mô kinh doanh của ngân hàng cũng được mở rộng. Kéo theo đó là sự tăng trưởng doanh số cho vay tại chi nhánh SHB Hải Phòng.

Bảng 5 dưới đây cho biết doanh số cho vay đối với khách hàng DN theo các tiêu chí phân loại của Chi nhánh SHB Hải Phòng.

Bảng 5: Tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay đối với khách hàng DN

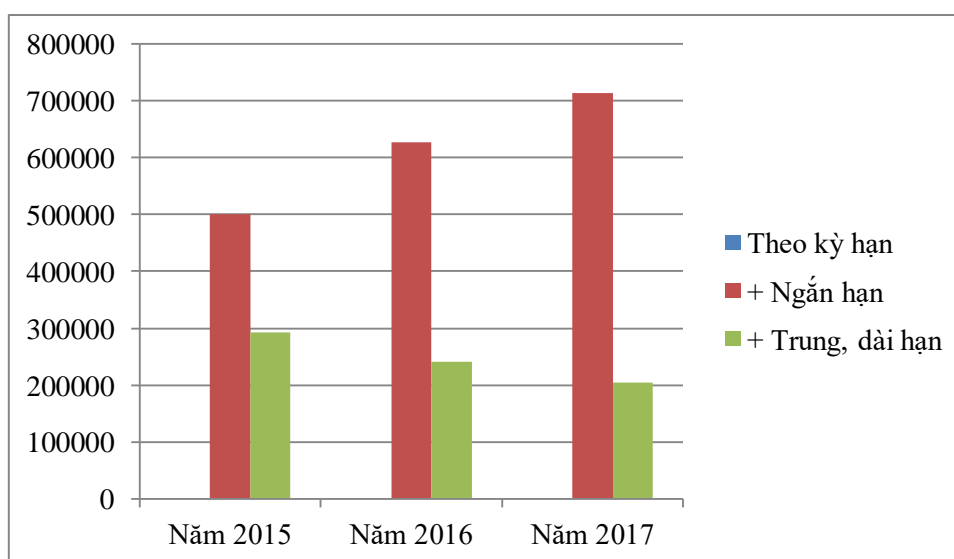
Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016			Năm 2017		
	Số tiền	Số tiền	Chênh lệch	% tăng	Số tiền	Chênh lệch	% tăng
Tổng doanh số cho vay	794.620	867.598	72.978	9%	918.689	51.091	6%
<i>Theo kỳ hạn</i>							
+ Ngắn hạn	501.341	627.058	125.717	25%	714.568	87.510	14%
+ Trung, dài hạn	293.279	240.540	(52.739)	-18%	204.121	(36.419)	-15%
<i>Theo lĩnh vực kinh tế</i>							
+ Nông, lâm, ngư nghiệp	40.214	45.112	4.898	12%	40.114	(4.998)	-11%
+ Công nghiệp	78.214	82.547	4.333	6%	84.552	2.005	2%
+ Xây dựng	255.142	246.745	(8.397)	-3%	277.547	30.802	12%
+ Thương mại, dịch vụ	238.124	315.224	77.100	32%	369.478	54.254	17%
+ Khác	182.926	177.970	(4.956)	-3%	146.998	(30.972)	-17%
<i>Theo loại hình DN</i>							
+ DN nhà nước	7.113	8.226	1.113	16%	15.224	6.998	85%
+ Công ty cổ phần	289.887	300.120	10.233	4%	314.115	13.995	5%
+ Công ty TNHH	387.113	470.147	83.034	21%	485.117	14.970	3%
+ DN có vốn ĐT NN	6.211	9.224	3.013	49%	16.224	7.000	76%
+ Loại hình khác	104.296	79.881	(24.415)	-23%	88.009	8.128	10%
<i>Theo loại tiền</i>							
+ VND	745.226	814.367	69.141	9%	856.214	41.847	5%
+ Ngoại tệ quy đổi	49.394	53.231	3.837	8%	62.475	9.244	17%

(Nguồn : Phòng Kinh doanh – Chi nhánh SHB Hải Phòng)

Từ bảng 5 có thể thấy rằng: Doanh số cho vay của Chi nhánh có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể năm 2016 doanh số cho vay đạt 867.598 triệu đồng, tăng 72.978 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 9% so với năm 2015. Năm 2017 doanh số cho vay tăng thêm 51.091 triệu đồng, đạt mức 918.689 triệu đồng. Tốc độ gia tăng của doanh số cho vay năm 2017 có chậm lại chỉ còn ở mức tăng trưởng 6% so với năm 2016.

Biểu đồ 2: Doanh số cho vay theo kỳ hạn



Tuy nhiên qua biểu đồ 2 ta nhận thấy tỷ trọng cho vay theo kỳ ngắn hạn chiếm chủ yếu trong tổng doanh số cho vay và có xu hướng tăng qua 3 năm.

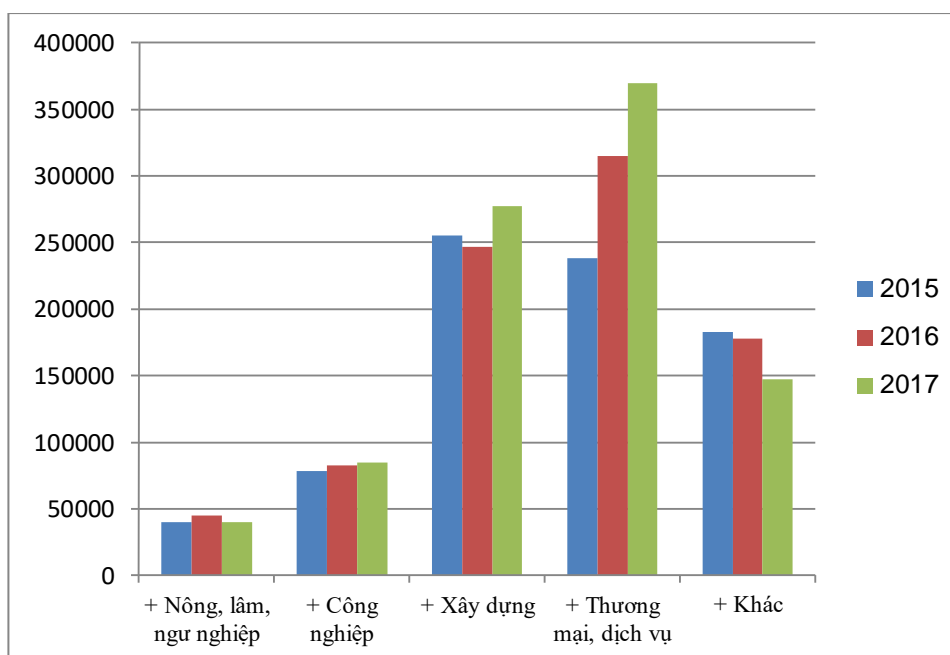
Năm 2015 là một năm có đầy biến động đối với nền kinh tế, hầu hết các DN đều gặp khó khăn trong vấn đề nguyên liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra...do vậy tỷ trọng DN được vay vốn tăng chậm. Tuy nhiên sang đến năm 2016, 2017 là giai đoạn phục hồi của nền kinh tế, số lượng khách hàng DN có quan hệ tín dụng với ngân hàng gia tăng trong đó chủ yếu là công ty TNHH và công ty cổ phần. Bên cạnh đó Chi nhánh SHB Hải Phòng vừa được chọn tham gia giai đoạn 3 của dự án tài trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEFP), bởi vậy tỷ trọng được vay vốn trong giai đoạn này cũng tăng lên đáng kể thúc đẩy sự tăng trưởng của doanh số cho vay của Chi nhánh.

Biểu đồ 3 phản ánh doanh số cho vay theo lĩnh vực kinh tế. Chi nhánh SHB Hải Phòng chủ yếu vẫn cho vay đối với lĩnh vực xây dựng và thương mại

dịch vụ. Đây là hai lĩnh vực chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng qua 3 năm. Doanh số cho vay thương mại dịch vụ năm 2016 là 315.224 triệu đồng tăng 77.100 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 32% so với năm 2015. Năm 2017 doanh số cho vay tiếp tục tăng trưởng 17% với giá trị tăng thêm 54.254 triệu đồng đạt mức 369.478 triệu đồng. Doanh số cho vay xây lắp năm 2016 là 246.745 triệu đồng giảm bớt 8.397 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 3% so với năm 2015. Sang đến năm 2017 do nhu cầu vốn tăng lên cho các công trình xây dựng đã thúc đẩy doanh số cho vay tăng 17% ứng với giá trị tăng 30.802 triệu đồng.

Ngoài ra cho vay đối với lĩnh vực nông lâm ngư nghiệp và cho vay công nghiệp khá ổn định, không có sự tăng trưởng đột biến nào.

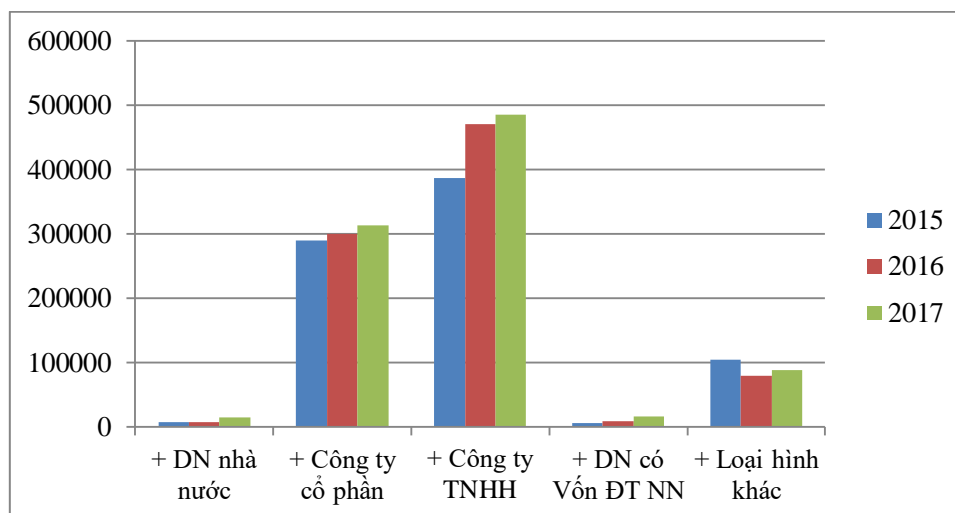
Biểu đồ 3: Doanh số cho vay theo lĩnh vực kinh tế



Đối với các lĩnh vực cho vay khác Chi nhánh đã giảm dần doanh số cho vay từ 182.926 triệu đồng vào năm 2015, giảm xuống còn 146.998 triệu đồng vào năm 2017 với tỷ lệ giảm lần lượt điều chỉnh qua hai năm 2016 là 3% và 2017 là 17%. Sự điều chỉnh này nhằm hướng vào các đối tượng khách hàng DN nằm trong chính sách tín dụng và đường lối mở rộng tín dụng của SHB nói chung và Chi nhánh SHB Hải Phòng nói riêng. Điều đó góp phần giúp ngân

hàng quản lý tín dụng tốt hơn, giảm bớt nợ quá hạn và xử lý các khoản nợ xấu một cách có hiệu quả nhằm phục hồi hoạt động của Chi nhánh cũng như tạo ra sự an toàn trong kinh doanh tín dụng.

Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo loại hình doanh nghiệp



Biểu đồ 4 phản ánh doanh số cho vay phân tích theo loại hình doanh nghiệp. Trong 3 năm doanh số cho vay của Chi nhánh tập trung chủ yếu vào hai loại 2 hình doanh nghiệp là công ty cổ phần và công ty TNHH. Năm 2015 tỷ trọng doanh số cho vay đối với hai loại hình DN này lần lượt là 36,5% (ứng với giá trị 289.887 triệu đồng) và 48,7% (ứng với giá trị 387.113 triệu đồng). Đến năm 2017 xu hướng cho vay tăng mạnh ở nhóm công ty TNHH với tỷ trọng doanh số cho vay hơn 52,8% trong tổng doanh số (ứng với giá trị 485.117 triệu đồng), cho vay đối với công ty cổ phần chiếm 34,2% (ứng với giá trị 314.115 triệu đồng).

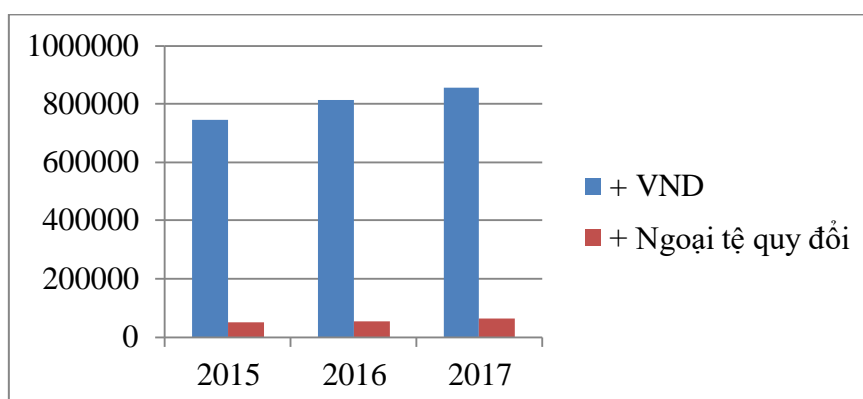
Đối với doanh nghiệp NN doanh số cho vay có sự tăng trưởng: năm 2015 doanh số cho vay đạt 7.113 triệu đồng thì đến năm 2017 doanh số cho vay đã tăng gần gấp đôi đạt giá trị 15.224 triệu đồng. Xu hướng gia tăng là do DNNN đã có sự cải thiện đáng kể về tình hình tài chính và các điều kiện vay vốn. Điều đó giúp DN dễ dàng tiếp cận với vốn tín dụng ngân hàng hơn.

Năm 2017 Chi nhánh mở rộng thêm được quan hệ tín dụng với một DN có VĐT nước ngoài, điều này giúp cho doanh số cho vay năm 2017 tăng 7.000 triệu đồng so với năm 2016 đạt doanh số 16.224 triệu đồng với mức tăng trưởng

76% so với năm 2016. Đây là cơ hội mở ra để Chi nhánh có thể tiếp mở rộng tín dụng cho loại hình DN này.

Bên cạnh đó, Chi nhánh đã điều chỉnh cơ cấu cho vay, doanh số cho vay đối với nhóm khách hàng còn lại theo xu hướng giảm dần. Năm 2015 doanh số cho vay đối với nhóm này là 104.296 triệu đồng chiếm tỷ trọng hơn 13% đến năm 2017 chỉ còn chiếm 9,6% (ứng với giá trị 88.009 triệu đồng) trong tổng doanh số cho vay đối với khách hàng DN.

Biểu đồ 5: Doanh số cho vay theo loại tiền



Doanh số cho vay theo loại tiền tệ (biểu đồ 5) của Chi nhánh SHB Hải Phòng vẫn tập trung chủ yếu vào cho vay bằng đồng VND, trong 3 năm đều chiếm trên 90% dư nợ cho vay. Việc cho vay bằng ngoại tệ chỉ áp dụng cho một số công ty, doanh nghiệp có nhu cầu nhằm đáp ứng cho thanh toán hàng nhập khẩu. Tuy nhiên tỷ trọng cho vay bằng ngoại tệ năm 2017 khá nhỏ khoảng 6,8% (ứng với giá trị 62.475 triệu đồng) trong tổng doanh số cho vay.

2.3.4 Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng

Hiện nay phần lớn các DN trong đặc biệt là DN vừa và nhỏ đều gặp khó khăn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, hiện đại hóa công nghệ và tiếp cận nguồn vốn tín dụng. Chi nhánh SHB Hải Phòng đã giúp các DN này tiếp cận nguồn vốn với chi phí hợp lý. Trong ba năm trở lại đây, dư nợ cho vay đối tượng này liên tục tăng tại chi nhánh SHB Hải Phòng.

Bảng 6: Tăng trưởng dư nợ tín dụng đối với khách hàng DN của chi nhánh

(Đơn vị : Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016			Năm 2017		
	Số tiền	Số tiền	Chênh lệch	% tăng	Số tiền	Chênh lệch	% tăng
Tổng dư nợ	582.053	745.540	163.487	28%	849.268	103.728	14%
<i>Theo kỳ hạn</i>							
+ Ngắn hạn	440.426	580.205	139.779	32%	625.146	44.941	8%
+ Trung, dài hạn	141.627	165.335	23.708	17%	224.122	58.787	36%
<i>Theo lĩnh vực kinh tế</i>							
+ Nông, lâm, ngư nghiệp	23.147	26.325	3.178	14%	30.214	3.889	15%
+ Công nghiệp	64.852	64.325	(527)	-1%	75.214	10.889	17%
+ Xây dựng	214.125	211.365	(2.760)	-1%	265.123	53.758	25%
+ Thương mại, dịch vụ	145.781	295.745	149.964	103%	346.547	50.802	17%
+ Khác	134.148	147.780	13.632	10%	132.170	(15.610)	-11%
<i>Theo loại hình DN</i>							
+ DN nhà nước	12.103	17.415	5.312	44%	32.251	14.836	85%
+ Công ty cổ phần	241.135	284.177	43.042	18%	325.114	40.937	14%
+ Công TNHH	214.785	324.336	109.551	51%	387.116	62.780	19%
+ DN có Vốn ĐT NN	15.245	16.244	999	7%	23.567	7.323	45%
+ Loại hình khác	98.785	103.368	4.583	5%	81.220	(22.148)	-21%
<i>Theo phương thức cho vay</i>							
+ Cho vay từng lần	115.364	210.113	94.749	82%	265.114	55.001	26%
+ Cho vay theo hạn mức	264.715	345.771	81.056	31%	355.214	9.443	3%
+ Cho vay theo Dự án	32.145	35.220	3.075	10%	45.014	9.794	28%
+ Cho vay khác	169.829	154.436	(15.393)	-9%	183.926	29.490	19%
<i>Theo loại tiền</i>							
+ VND	571.789	733.526	161.737	28%	829.155	95.629	13%
+ Ngoại tệ quy đổi	10.264	12.014	1.750	17%	20.113	8.099	67%

(Nguồn: Phòng tín dụng - Chi nhánh SHB Hải Phòng)

Từ bảng 6 cho thấy dư nợ cho vay đối với khách hàng DN có xu hướng tăng dần qua 3 năm. Năm 2016 dư nợ cho vay đạt 745.540 triệu đồng tăng 163.487 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 28% so với năm 2016. Tiếp tục đà tăng trưởng đó, năm 2017 dư nợ cho vay tăng thêm 103.728 triệu đồng với tỷ lệ tăng 14% so với năm 2016 đạt giá trị 849.268 triệu đồng.

- Dư nợ cho vay ngắn hạn và trung, dài hạn đều gia tăng về giá trị trong đó mức tăng chủ yếu tập trung vào cho vay ngắn hạn. Đây là nhu cầu vốn lưu động thường xuyên nhằm bổ sung nguồn lực tài chính cho các DN trong quá trình sản xuất kinh doanh. Đồng thời vốn ngắn hạn có vòng quay nhanh hơn giúp ngân hàng nhanh chóng thu hồi nợ và thúc đẩy tăng trưởng doanh thu.

- Trong dư nợ cho vay theo loại hình doanh nghiệp thì dư nợ tập trung vào hai nhóm là công ty cổ phần và công ty TNHH. Trong đó xu hướng cho vay đối với công ty TNHH tăng khá nhanh: năm 2015 dư nợ ở mức 214.785 triệu đồng thì năm 2016 đạt giá trị 324.336 triệu đồng (tăng 109.551 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 51%); đến năm 2017 dư nợ đã đạt mức 387.116 triệu đồng (tăng thêm 19% so với năm 2016). Điều này có được là do trong năm 2016 chi nhánh mở rộng quan hệ tín dụng thêm 6 đơn vị, năm 2017 tăng thêm 1 đơn vị nữa. Đồng thời các công ty TNHH có nhu cầu vốn lưu động khá lớn và linh hoạt nhằm đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Dư nợ của nhóm công ty cổ phần tăng từ mức 241.135 triệu đồng năm 2015 lên 284.177 triệu đồng vào năm 2016 (mức tăng 43.042 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 18%); năm 2016 dư nợ tiếp tục tăng thêm 40.937 triệu đồng đạt mức 325.114 triệu đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng trưởng 14%). Mức tăng dư nợ này cũng phản ánh nhu cầu vốn lớn của nhóm công ty cổ phần.

Các nhóm đối tượng khác cũng tăng về giá trị dư nợ cho vay: DN nhà nước tăng gần 20 tỷ đồng; DN có VĐT nước ngoài tăng hơn 8 tỷ đồng và loại hình khác tăng gần 63 tỷ đồng qua 3 năm từ 2015 đến 2017.

- Trong các phương thức cho vay thì Chi nhánh tập trung chủ yếu vào cho vay theo hạn mức tín dụng nhằm bổ sung vốn lưu động trong kỳ kinh doanh của các DN. Năm 2015 dư nợ cho vay theo hạn mức tín dụng là 264.715 triệu đồng, năm 2016 tăng thêm 81.056 triệu đồng đạt giá trị 345.771 triệu đồng với tỷ lệ tăng trưởng 31% so với năm 2015. Năm 2017 dư nợ cho vay tăng thêm 9.443 triệu đồng đạt mức 355.214 triệu đồng, tăng thêm 3% so với năm 2016.

Ngoài ra phương thức cho vay từng lần cũng giúp thỏa mãn nhu cầu tài trợ vốn cho các tổ chức kinh tế, đặc biệt là những khoản vay có tính chất thời vụ. năm 2016 dư nợ cho vay từng lần đạt mức 210.113 triệu đồng, tăng 94.749 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 82% so với năm 2015. Năm 2017 mức dư nợ cho vay từng lần tiếp tục tăng thêm 55.001 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 26% so với năm 2016 đạt giá trị 265.114 triệu đồng.

Dư nợ cho vay khác có sự điều chỉnh giảm nhẹ vào năm 2016 với mức giảm 15.393 triệu đồng, tỷ lệ giảm 9% so với năm 2015. Nhưng sang đến năm 2017 mức dư nợ cho vay này đã tăng trưởng trở lại với mức tăng 29.490 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 19% và đạt mức dư nợ cao hơn năm 2015 là 183.926 triệu đồng.

2.3.5 Cơ cấu dư nợ đối với khách hàng DN

Bảng 7: Cơ cấu dư nợ của khách hàng DN

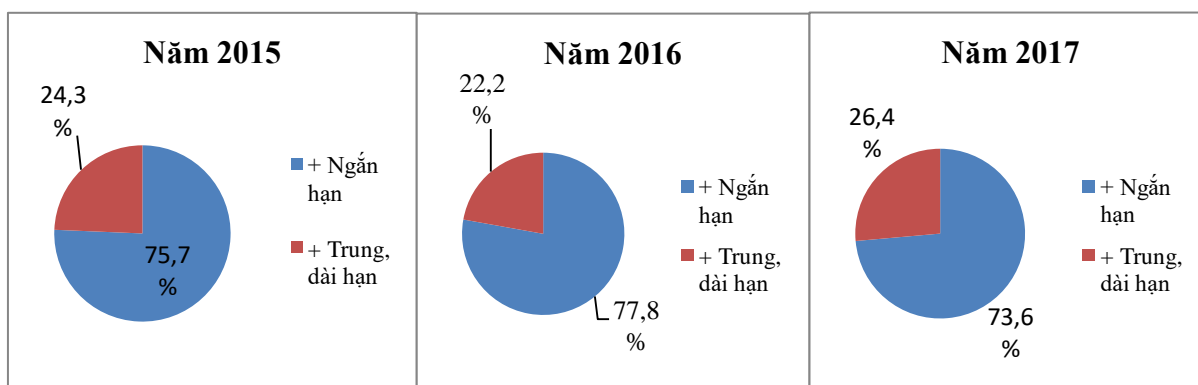
Đơn vị : triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay	582.053		745.540		849.268	
<i>Theo thời gian</i>						
+ Ngắn hạn	440.426	75,7%	580.205	77,8%	625.146	73,6%
+ Trung, dài hạn	141.627	24,3%	165.335	22,2%	224.122	26,4%
<i>Theo lĩnh vực kinh tế</i>						
+ Nông, lâm, ngư nghiệp	23.147	4,0%	26.325	3,5%	30.214	3,6%
+ Công nghiệp	64.852	11,1%	64.325	8,6%	75.214	8,9%
+ Xây dựng	214.125	36,8%	211.365	28,4%	265.123	31,2%
+ Thương mại, dịch vụ	145.781	25,0%	295.745	39,7%	346.547	40,8%
+ Khác	134.148	23,0%	147.780	19,8%	132.170	15,6%
<i>Theo loại hình DN</i>						
+ DN nhà nước	12.103	2,1%	17.415	2,3%	32.251	3,8%
+ Công ty cổ phần	241.135	41,4%	284.177	38,1%	325.114	38,3%
+ Công ty TNHH	214.785	36,9%	324.336	43,5%	387.116	45,6%
+ DN có Vốn ĐT NN	15.245	2,6%	16.244	2,2%	23.567	2,8%
+ Loại hình khác	98.785	17,0%	103.368	13,9%	81.220	9,6%
<i>Theo loại tiền</i>						
+ VND	571.789	98,2%	733.526	98,4%	829.155	97,6%
+ Ngoại tệ quy đổi	10.264	1,8%	12.014	1,6%	20.113	2,4%

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Chi nhánh SHB Hải Phòng)

➤ *Xét theo thời hạn cho vay:*

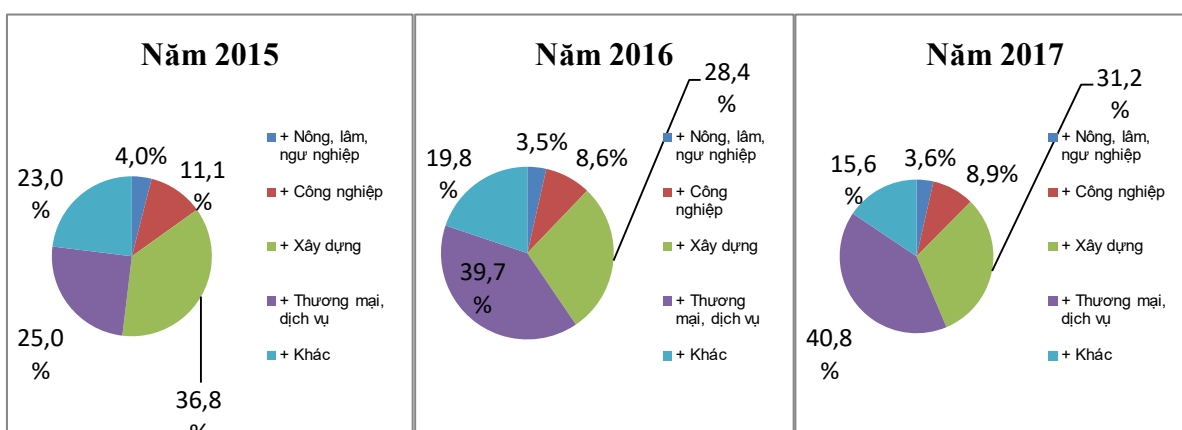
Biểu đồ 6: Tỷ trọng dư nợ theo kỳ hạn



Ta thấy, dư nợ cho vay ngắn hạn của Chi nhánh SHB Hải Phòng luôn cao hơn dư nợ cho vay trung, dài hạn. Năm 2015 dư nợ cho vay ngắn hạn là 440.426 triệu đồng chiếm tỉ trọng 75,7% trong tổng dư nợ cho vay. Năm 2016 dư nợ cho vay ngắn hạn tiếp tục duy trì tỷ trọng 77,8% với mức tăng gần 140 tỷ đồng so với năm trước. Sang năm 2017 dư nợ cho vay ngắn hạn tăng lên về giá trị tuyệt đối đạt mức 625.146 triệu đồng, nhưng chỉ chiếm tỷ trọng còn 73,6% trong tổng dư nợ. Sở dĩ có hiện tượng này là do chi nhánh đã thực hiện tăng cho vay đáp ứng nhu cầu vốn lưu động ngắn hạn của các DN. Bên cạnh đó nhu cầu tài trợ vốn trung, dài hạn cho đầu tư phát triển, mở rộng sản xuất kinh doanh và thực hiện dự án cũng tăng lên đáng kể qua 3 năm. Từ mức dư nợ cho vay trung, dài hạn năm 2015 đạt mức 141.627 triệu đồng (với tỷ trọng dư nợ là 24,3%) thì đến năm 2017 đã tăng lên đạt giá trị 224.122 triệu đồng (với tỷ trọng dư nợ đạt 26,4%). Xu hướng tăng trưởng cho vay trung, dài hạn sẽ còn tiếp tục trong giai đoạn tới khi nhu cầu vay vốn nhằm phục hồi sản xuất kinh doanh của một số công ty cổ phần tăng lên.

➤ **Xét theo lĩnh vực kinh tế**

Biểu đồ 7: Tỷ trọng dư nợ theo lĩnh vực kinh tế



Cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế cho ngành Thương mại - dịch vụ chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu dư nợ và có xu hướng tăng qua 3 năm (tỷ trọng dư nợ chiếm 25% trên tổng dư nợ cho vay vào năm 2015 sau đó tăng lên 39,7% năm 2016 và chiếm tỷ trọng 40,8% năm 2017). Ngành thương mại - dịch vụ là nhóm ngành phân phối và cung cấp các dịch vụ nên đòi hỏi vốn đầu tư ít, dễ thành lập và hoạt động nên số lượng DN hoạt động trong lĩnh vực này là tương đối cao. Chi nhánh ngân hàng SHB Hải Phòng cũng có xu hướng tăng đầu tư vào các DN có hoạt động thương mại dịch vụ.

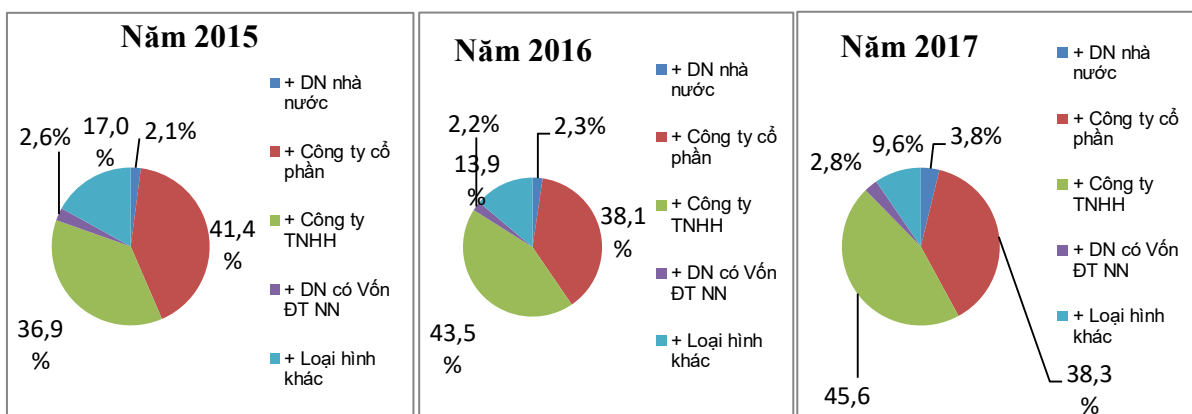
Bên cạnh đó, do đặc thù của ngành xây dựng là có vòng quay vốn chậm, thời gian giải phóng mặt bằng lâu, dẫn tới khả năng thu hồi vốn và thời hạn trả nợ đúng hạn là thấp. Mặc dù dư nợ cho vay đối với lĩnh vực xây dựng chiếm khá cao (năm 2015 tỷ trọng cho vay là 36,8%; năm 2016 tỷ trọng này là 28,4%; năm 2017 là 31,2%) nhưng xét về xu thế thì Chi nhánh SHB Hải Phòng đang dần điều chỉnh giảm tỷ trọng cho vay đối với lĩnh vực xây dựng xuống nhằm hạn chế bớt các khoản cho vay có nguy cơ rủi ro.

Tình hình dư nợ cho vay đối với các lĩnh vực khác cũng giảm về tỷ trọng từ dư nợ năm 2015 chiếm tỷ trọng 23% đã giảm xuống còn 15,6% vào năm 2017. Nguyên nhân là do Chi nhánh muốn có sự tập trung vốn vào những ngành nghề chủ chốt và các DN đang thu hút lực lượng lao động, có tốc độ tăng trưởng tốt hơn; đồng thời tránh dàn trải vốn tín dụng quá rộng. Điều này giúp Chi

nhánh kiểm soát khả năng thu hồi nợ tốt hơn và giảm bớt nợ quá hạn, nợ xấu trong năm 2016 và 2017.

► Xét theo loại hình doanh nghiệp

Biểu đồ 8: Tỷ trọng dư nợ theo loại hình doanh nghiệp



Tỷ trọng dư nợ cho vay của Chi nhánh chủ yếu tập trung vào loại hình công ty TNHH và công ty cổ phần (chiếm 45,6% và 38,3% trong tổng dư nợ cho vay). Nguyên nhân là do các công ty TNHH và công ty cổ phần sản xuất trong các lĩnh vực như: sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, lương thực, thực phẩm, kinh doanh xăng dầu, vận tải đang được Chi nhánh SHB Hải Phòng ưu tiên cho vay.

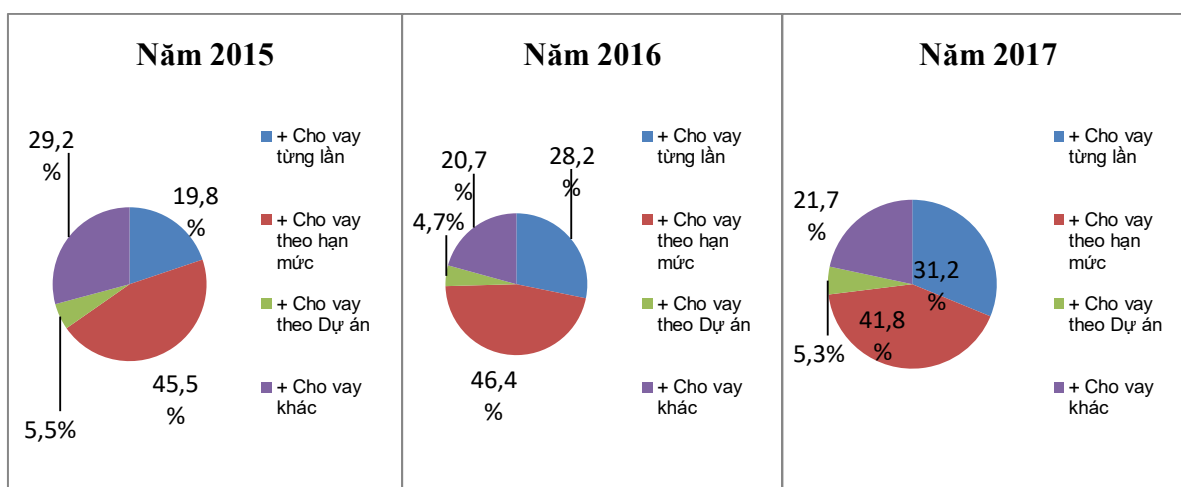
Cho vay đối với các loại hình khác (hợp tác xã, DN tư nhân,..) có xu hướng giảm. Do Chi nhánh hạn chế loại hình khách hàng này và do chủ trương khuyến khích các khách hàng là DN tư nhân, hộ gia đình sản xuất kinh doanh thực hiện đăng ký kinh doanh dưới dạng công ty TNHH hoặc công ty cổ phần để hưởng các chính sách cũng như ưu đãi nhất định của ngân hàng và chính phủ.

Đối với nhóm DN nhà nước và DN có VĐT nước ngoài có xu hướng tăng nhẹ. DNNN có tỷ trọng dư nợ tăng từ mức 2,1% vào năm 2015 lên 3,8% trên tổng dư nợ cho vay vào năm 2017. Còn DN có VĐT NN cũng có tỷ trọng cho vay trên tổng dư nợ dao động từ 2,6% đến 2,8% trong 3 năm. Mức tăng dư nợ này phản ánh hoạt động ổn định của các DN NN và có VĐT NN và nhu cầu vay của các đối tượng này không có sự điều chỉnh bất thường, đột biến.

➤ **Xét theo phương thức cho vay đối với khách hàng**

Chi nhánh SHB Hải Phòng chủ yếu cung cấp phương thức cho vay từng lần và theo hạn mức, hạn chế cho vay theo dự án đầu tư và giảm cho vay khác. Cụ thể, tỷ trọng cho theo hạn mức tín dụng vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ (41,8%), cho vay từng lần có xu hướng tăng lên qua các năm từ 19,8% năm 2015 đã lên 31,2% năm 2017. Chi nhánh có chính sách ưu tiên cho những khách hàng xin vay theo từng món vay, từng đối tượng vay cụ thể tại một số giai đoạn nhất định của chu kỳ sản xuất kinh doanh như: vay mua nguyên vật liệu, vay trả lương cho công nhân viên... Cho vay theo phương thức này Chi nhánh có thể quản lý dễ dàng hơn, hơn nữa phương thức vay này phù hợp với DN vừa và nhỏ. Chi nhánh cũng đã hạn chế cho vay theo dự án đầu tư, mà chỉ tập trung vào các khoản đã và đang giải ngân hoặc các khách hàng truyền thống, làm ăn có hiệu quả.

Biểu đồ 9: Tỷ trọng dư nợ theo phương thức cho vay



Dư nợ cho vay của Chi nhánh SHB Hải Phòng cũng chủ yếu tập trung vào hai phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng và cho vay từng lần. Tỷ trọng cho vay theo hạn mức tín dụng dao động từ 41,8% đến 46,4% trên tổng dư nợ của Chi nhánh trong 3 năm và có xu hướng tăng về giá trị tuyệt đối. Tỷ trọng cho vay theo từng lần có xu hướng tăng rõ rệt. Năm 2015 tỷ trọng cho vay từng lần chiếm 19,8% thì đến năm 2017 dư nợ cho vay từng lần tăng khá mạnh, chiếm 31,2% trên tổng dư nợ cho vay; đứng thứ hai sau dư nợ cho vay theo hạn

mức tín dụng. Cho vay theo các hình thức khác có xu hướng giảm qua 3 năm; tỷ trọng của loại dư nợ theo hình thức khác dao động từ 29,2% năm 2015 xuống còn 21,7% vào năm 2017.

2.4 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ VIỆC MỞ RỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN HÀ NỘI - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.4.1 Những thành công đạt được

➤ *Doanh số cho vay, dư nợ cho vay tăng trưởng đều qua các năm*

Doanh số cho vay của Chi nhánh SHB Hải Phòng tăng trưởng đều đặn qua 3 năm với tỷ lệ tăng từ 6% - 9%. Dư nợ tín dụng cũng tăng qua 3 năm với mức tăng từ 14% đến 28%. Trong đó năm 2016 được đánh giá là năm tăng trưởng khá mạnh về cả doanh số cho vay, dư nợ cho vay và mở rộng số lượng khách hàng doanh nghiệp. Năm 2017 Chi nhánh vẫn duy trì được mức tăng trưởng nhưng tỷ lệ không cao như năm 2016.

- Chi nhánh chú trọng tăng doanh số và dư nợ cho vay ngắn hạn nhằm bổ sung vốn lưu động cho các DN thực hiện sản xuất kinh doanh. Cho vay trung, dài hạn giảm có xu hướng giảm với tỷ lệ giảm 15% - 18%.

- Doanh số và dư nợ cho vay đối với lĩnh vực thương mại dịch vụ tăng mạnh, chiếm tỷ trọng lớn trong mức giải ngân của Chi nhánh. Bên cạnh đó cho vay đối với DN xây lắp vẫn duy trì khá ổn định, năm 2016 có giảm nhẹ nhưng tăng trở lại vào năm 2017 do nhu cầu vốn cho các dự án vẫn còn đang dở dang cần hoàn thiện.

- Chi nhánh ưu tiên cho vay đối với nhóm công ty TNHH và công ty cổ phần. Đây là loại hình DN chiếm tỷ trọng lớn trong nền kinh tế và của Chi nhánh. Trong đó số lượng khách hàng (tăng thêm 14 khách hàng DN) và doanh số, dư nợ cho vay đối với công ty TNHH tăng mạnh trong năm 2016.

Như vậy có thể thấy rằng chi nhánh SHB Hải Phòng đã đạt được những thành tựu nhất định trong việc duy trì quan hệ với khách hàng vốn có của mình, cung ứng vốn kịp thời cho DN, trong đó chủ yếu là các DN thương mại dịch vụ,

xây dựng. Và cũng có thể dễ dàng nhận thấy sự nỗ lực của chi nhánh trong việc tìm kiếm và mở rộng đối tượng khách hàng.

➤ ***Về dịch vụ tư vấn đối với các Doanh nghiệp***

Xây dựng lòng tin, tạo ra mối quan hệ gắn bó giữa DN với NH trong quan hệ vay vốn và dịch vụ. Hầu hết các DN có quan hệ tín dụng với Ngân hàng đều gắn bó lâu dài trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh việc mở rộng thị phần tín dụng, góp phần làm tăng lợi nhuận của Chi nhánh ngân hàng thì sự gia tăng số lượng khách hàng DN đã giúp ngân hàng mở rộng và phát triển các dịch vụ hỗ trợ và phát triển các DN này. Trong đó có các dịch vụ tư vấn tài chính cho các DN, dịch vụ bảo lãnh, thanh toán trả lương qua tài khoản... cũng đã góp phần làm tăng hiệu quả kinh doanh cho DN, đồng thời góp phần thu hồi vốn đúng thời hạn cho ngân hàng. Không chỉ thể hiện qua các kết quả đạt được này, việc mở rộng thị phần tín dụng, còn giúp ngân hàng phân tán rủi ro nhờ đa dạng hóa hoạt động tín dụng.

Hoạt động cho vay với các sản phẩm tín dụng bán lẻ đa dạng đã góp phần duy trì thị phần tín dụng cho Chi nhánh SHB Hải Phòng. Đồng thời nhờ có sự phục vụ tận tình và giúp thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, ngân hàng giữ chân được khách hàng truyền thống và thu hút thêm được khách hàng tiềm năng, nâng cao uy tín và sức cạnh tranh của Chi nhánh. Đây là hướng đi rất quan trọng trong thực hiện mục tiêu chiến lược về phát triển dịch vụ của Ngân hàng SHB nói chung và Chi nhánh SHB Hải Phòng nói riêng.

➤ ***Về nợ quá hạn và nợ xấu***

Chi nhánh luôn đề ra chỉ tiêu hạn chế nợ quá hạn, nợ xấu trong tất cả các hoạt động của mình. Có thể thấy rõ những thay đổi trong việc cố gắng giảm thiểu tối đa mức có thể nợ quá hạn của Ngân hàng trong thời gian vừa qua. Năm 2015, nợ quá hạn của Chi nhánh là 32.457 triệu đồng (ứng với tỷ lệ 5,6%), sang năm 2016 dư nợ quá hạn tăng lên đạt 35.114 triệu đồng (nhưng lại chiếm tỷ trọng 4,7% trên tổng dư nợ cho vay). Năm 2017, tỷ lệ nợ quá hạn còn 3,6% tương ứng với giá trị là 30.324 triệu đồng (trong đó tỷ lệ nợ xấu chỉ còn là 0,8%

trên tổng dư nợ). Đây là thực trạng chung của rất nhiều ngân hàng trong cùng hệ thống không riêng gì chi nhánh SHB Hải Phòng. Tuy nhiên không thể phủ nhận rằng do hậu quả của việc tăng trưởng tín dụng dễ dãi trong giai đoạn trước đã tác động không nhỏ tới việc tăng nợ quá hạn của chi nhánh và do chất lượng quản lý tín dụng, thẩm định tín dụng của chi nhánh còn nhiều bất cập. Đồng thời Chi nhánh cũng cần phải cải tiến trong việc phân loại nợ và trích lập dự phòng.

Không những đáp ứng đầy đủ được nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN, mà Chi nhánh SHB Hải Phòng còn giúp các DN này đưa ra được kế hoạch tài chính hiệu quả, tiết kiệm được chi phí, sử dụng nhân lực một cách hợp lý, xây dựng cơ cấu vốn hợp lý, từ đó nâng cao được khả năng cạnh tranh trên thị trường, thông qua dịch vụ tư vấn mà ngân hàng cung cấp.

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân

Bên cạnh những kết quả đạt được thì hoạt động cho vay đối với khách hàng DN tại chi nhánh SHB Hải Phòng vẫn còn những hạn chế sau.

2.4.2.1 Hạn chế

- ***Dư nợ cho vay còn chưa tương xứng với tiềm năng***

Tổng dư nợ của Chi nhánh có xu hướng tăng trưởng tương đối cao. Tuy nhiên Chi nhánh ngân hàng đã chưa thực sự chú trọng đến các sản phẩm tín dụng bán lẻ, yêu cầu vay vốn đối với khách hàng DN còn khá chặt chẽ, hầu hết DN muốn vay vốn đều phải có TSDB hoặc phải có sự bảo lãnh của bên thứ ba, trong khi TSDB là vấn đề mà hầu hết các khách hàng vay vốn đều gặp khó khăn.

Với chủ trương chung của Hội sở SHB: “tăng trưởng tín dụng tài trợ thương mại và các dịch vụ cung cấp cho các DN có hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu”, dư nợ cho vay của Chi nhánh đối với DN trong lĩnh vực thương mại dịch vụ và xây lắp vẫn chiếm tỉ trọng cao trong tổng dư nợ. Nhưng tiềm năng vay vốn và nhu cầu vốn của các đối tượng khách hàng này vẫn chưa được khai thác hết. Chi nhánh cần mở rộng thêm các sản phẩm tín dụng sao cho phù hợp và thỏa mãn nhu cầu vốn đa dạng cho đối tượng khách hàng này.

- ***Trình độ năng lực của cán bộ tín dụng vẫn chưa đồng đều***

Mặc dù trình độ cán bộ của chi nhánh đang được ngày càng cải thiện, với chất lượng cán bộ được nâng cao, số lượng cán bộ đạt trình độ thạc sỹ, cử nhân đang có xu hướng tăng dần. Tuy nhiên, số lượng cán bộ tín dụng trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm thực tiễn vẫn chiếm tỷ trọng cao nên có ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng quản lý và tiếp cận với khách hàng DN, đặc biệt là những DN trong lĩnh vực xây lắp và công nghiệp.

Hơn nữa thông tin mà các khách hàng cung cấp thường không đầy đủ, trong khi thông tin từ tổ chức CIC, các trung tâm chuyên cung cấp thông tin thì hoạt động chưa chuyên nghiệp dẫn đến khả năng tiếp cận và xử lý thông tin của cán bộ tín dụng còn nhiều hạn chế dễ dẫn tới rủi ro cho chi nhánh.

- ***Danh mục sản phẩm tín dụng đối với khách hàng DN còn ít chưa đa dạng, chưa phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng.***

Với nhu cầu vay vốn đa dạng của DN cả vốn ngắn hạn và vốn dài hạn, trong khi các sản phẩm mà ngân hàng cung cấp cho DN lại rất hạn chế, không đáp ứng được nhu cầu vay vốn của DN. Sản phẩm mà ngân hàng đưa ra để phục vụ các đối tượng khách hàng là DN vừa và nhỏ chỉ là những sản phẩm tín dụng đơn giản phổ biến, đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn là chính. Vì vậy Chi nhánh cần phải đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ để đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng.

- ***Thiếu thông tin về khách hàng vay vốn.***

Ngân hàng khi phân tích cho vay chủ yếu dựa vào những thông tin mà khách hàng cung cấp thông qua bộ hồ sơ. Những thông tin mà khách hàng cung cấp thường không chính xác, các nguồn thông tin khác lại không cập nhật như nguồn thông tin từ tổ chức CIC, các trung tâm chuyên cung cấp thông tin thì hoạt động chưa chuyên nghiệp, mà phải thu thập thêm thông tin từ các nguồn khác như đồng nghiệp, bạn hàng...

- ***Thiếu sự đồng bộ giữa ngân hàng và các cơ quan hữu quan.***

Sự phối hợp và ủng hộ của chính quyền địa phương, các tổ chức, đoàn thể với ngân hàng còn chưa đồng thuận, thiếu chặt chẽ. Nhiều nơi, chưa thực sự tạo điều kiện cho ngân hàng trong vấn đề cho vay và thu nợ.

Quy trình tín dụng còn rườm rà, gây mất thời gian cho khách hàng khi đến vay vốn tại ngân hàng, trong đó đáng lưu ý là thủ tục đăng ký giao dịch đảm bảo tiền vay. Ví dụ như: việc đăng ký giao dịch đảm bảo tiền vay bằng quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất là rất khó khăn, mất nhiều công đoạn. Điều này tạo ra tâm lý e ngại cho khách hàng và đôi khi họ còn gặp nhiều vướng mắc khi làm việc với cán bộ tín dụng.

2.4.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế

➤ Nguyên nhân từ phía khách hàng vay vốn

Một trong những trở ngại cho việc mở rộng cho vay đối với DN xuất phát từ chính bản thân các DN này. Các khó khăn và hạn chế mà DN gặp phải khi vay vốn ngân hàng đó là:

- Tỷ trọng vốn chủ sở hữu của DN vừa và nhỏ trên tổng nguồn vốn hoạt động của DN thấp, DN hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn vay ngân hàng, nên hiệu quả kinh doanh thấp. Công nghệ sản xuất, kinh doanh của DN vừa và nhỏ lạc hậu, khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường hạn chế, các báo cáo tài chính không được kiểm toán là những trở ngại đối với công tác thẩm định và quyết định cho vay của ngân hàng.

- Mức độ tín nhiệm về tài chính và thương hiệu trong hoạt động của DN chưa cao khiến các ngân hàng ngần ngại trong việc cho các DN vay, nhất là các khoản vay dài hạn. Rất ít các DN xây dựng được các phương án/dự án khả thi để vay vốn. Lập luận về sự cần thiết của các dự án thường qua loa và thiếu tính khả thi, thiếu tính thuyết phục.

- Do không chủ động được nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh nên đa số DN chưa lập được kế hoạch lưu chuyển tiền tệ trong năm gây khó khăn cho ngân hàng trong việc lập kế hoạch cho vay cũng như thu hồi nợ.

- Lịch sử tín dụng của DN không có hoặc không rõ ràng, thiếu TSBD. Thủ tục về cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hay tài sản gắn liền với đất cho DN gặp nhiều khó khăn. Mà DN thường dùng TSBD cho khoản vay là tài sản cá nhân hoặc máy móc, thiết bị của chính DN. Tài sản cá nhân thường có giá trị thấp nên không vay được nhiều, tài sản là máy móc thiết bị nên phần lớn ngân hàng ngại vì khó kiểm soát. Ngoài ra khi DN làm ăn thua lỗ, việc xử lý tài sản lại gặp khó khăn, phức tạp, mất nhiều thời gian công sức mà không đem lại hiệu quả.

- Sự thiếu hiểu biết của DN về quy chế cho vay của ngân hàng. Có những khi DNNVV đến vay vốn tại ngân hàng không hiểu rõ về quy chế cho vay của Ngân hàng, nên các yêu cầu mà ngân hàng đòi hỏi đã không đáp ứng được, do đó Chi nhánh không thể cho vay. Mặt khác cũng có DNNVV có tâm lý sợ thủ tục rườm rà, phức tạp, việc giải quyết cho vay của ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Điều này ảnh hưởng đến việc mở rộng cũng như nâng cao chất lượng tín dụng .

► ***Nguyên nhân từ Chi nhánh SHB Hải Phòng***

Thứ nhất, Chính sách TSBD thắt khe, các thủ tục hành chính phức tạp. Do Chi nhánh SHB Hải Phòng quá coi trọng đến TSBD vì thế Chi nhánh có thể bỏ qua các cơ hội kinh doanh có hiệu quả của DN.

Thứ hai, trình độ, năng lực của cán bộ tín dụng

Vai trò con người là vô cùng quan trọng trong bất kể lĩnh vực nào. Trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng lại đặc biệt quan trọng. Khi thẩm định khách hàng, ngân hàng có thể sử dụng các tiêu chí trong 5C hoặc CAMPARI trong đó có yếu tố thẩm định tính cách khách hàng là yếu tố phụ thuộc khá lớn vào chủ quan của con người. Do đó để đạt được hiệu quả trong công việc đòi hỏi đội ngũ cán bộ phải có trình độ, năng lực, sự hiểu biết và những tố chất cần thiết của cán bộ tín dụng.

Thứ ba, Chưa làm tốt công tác tư vấn cho DN vừa và nhỏ

Các DN vừa và nhỏ thường có xuất phát điểm thấp, trình độ quản lý và am hiểu pháp luật kém nên thường gặp nhiều khó khăn khi lập thủ tục vay vốn ngân hàng. Nhưng đa số cán bộ ngân hàng chỉ cung cấp mẫu hồ sơ chứ không tư vấn cho DN lập kế hoạch/phương án kinh doanh một cách cụ thể, chi tiết. Vì vậy, đôi khi các DN chưa thể chuyển những ý tưởng kinh doanh của mình thành phương án kinh doanh có tính khả thi, giúp họ tiếp cận vốn vay ngân hàng.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG

3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1.1. Định hướng chung của chi nhánh

Trước diễn biến phức tạp của nền kinh tế năm 2017, bước sang năm 2018 SHB Hải Phòng gặp nhiều khó khăn, thách thức. Làn sóng đổi mới công nghệ, đa dạng sản phẩm dịch vụ tăng cao ở tất cả các NHTM. Đứng trước tình hình đó, chi nhánh xác định sẽ tận dụng thời cơ, vượt qua thách thức, phát huy những lợi thế và khắc phục khó khăn để thực hiện tốt mục tiêu.

Trong thời gian tới, chi nhánh tiếp tục thực hiện định hướng kinh doanh đã lựa chọn, điều chỉnh phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế đó là:

- ✓ Tăng trưởng đều và bền vững
- ✓ Mở rộng quy mô gắn với nâng cao chất lượng, hiệu quả kinh doanh
- ✓ Đẩy mạnh phát triển dịch vụ
- ✓ Tăng cường nâng cao chất lượng nguồn vốn và dư nợ
- ✓ Chú trọng huy động nguồn tiền gửi từ dân cư và các tổ chức kinh tế
- ✓ Thực hiện cho vay có chọn lọc trong phạm vi khả năng kiểm soát.
- ✓ Tích cực đào tạo nâng cao trình độ cán bộ để tạo ra lợi thế cạnh tranh bằng “chất lượng nguồn nhân lực”, đảm bảo ổn định việc làm, thu nhập và nâng cao đời sống người lao động trong chi nhánh.

3.1.2. Định hướng mở rộng tín dụng trong thời gian tới

Căn cứ vào định hướng chung của ngân hàng SHB, từ năm 2017, xây dựng “Chiến lược hoạt động của SHB dành cho DN vừa và nhỏ” và kết hợp theo dõi tình hình biến động của nền kinh tế trong thời gian qua, chi nhánh SHB Hải Phòng cũng đã xác định ra hướng đi riêng của mình. Đưa ra những chiến lược tiếp cận rõ ràng.

Với phương châm phát triển tín dụng bền vững, chất lượng, an toàn và hiệu quả. Ngân hàng đã xác định trong năm 2018, bên cạnh việc mở rộng tín

dụng đối với khách hàng doanh nghiệp thì cần nâng cao chất lượng tín dụng, coi chất lượng tín dụng là tiêu chí đánh giá trình độ cán bộ. Chi nhánh đã đưa ra một số định hướng mở rộng tín dụng năm 2018 như sau:

- Tiếp tục tăng trưởng dư nợ tín dụng hợp lý, phù hợp với khả năng nguồn vốn và chỉ đạo Hội sở SHB trong từng thời kì, tạo điều kiện cho DN vay vốn, đồng thời tập trung xử lý dứt điểm tất cả khoản nợ quá hạn.

- Phối hợp cùng khách hàng tìm giải pháp vượt qua thử thách khó khăn của thời kì hậu suy thoái kinh tế, ưu tiên giải ngân cho các dự án đầu tư sắp hoàn thành, các khách hàng truyền thống.

- Phát triển thêm điểm giao dịch mới nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư các và tổ chức kinh tế, đặc biệt hướng vào đối tượng khách hàng là DNNVV làm ăn có hiệu quả.

- Nâng cao tỷ trọng cho vay trung, dài hạn cho DN để tạo điều kiện cho DN đổi mới trang thiết bị máy móc, cải tiến công nghệ sản xuất.

3.2. GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH SHB HẢI PHÒNG

3.2.1 Xây dựng chiến lược nhất quán

Mục tiêu nắm lấy cơ hội kinh doanh nhằm vào đối tượng khách hàng là Doanh nghiệp, Chi nhánh SHB Hải Phòng cần có một chiến lược đầu tư nhất quán cho :

- Xây dựng tổ chức mục tiêu đầu tư cho các nhóm khách hàng trên các phương diện: nguồn vốn huy động, tỷ lệ đầu tư trên tổng dư nợ tại chi nhánh.

- Nâng cao chất lượng sản phẩm trọn gói cho các khách hàng vay vốn trên địa bàn hoạt động của Chi nhánh.

- Tổ chức quản trị rủi ro thông qua các quy trình nghiệp vụ, thực hiện việc đối xử bình đẳng trong quan hệ tín dụng đối với các loại hình Doanh nghiệp.

3.2.2. Xây dựng mô hình tổ chức chuyên nghiệp, chuyên sâu phục vụ

- Tổ chức mô hình hoạt động theo hướng chuyên môn hóa với việc hình thành bộ phận quản lý các nhóm đối tượng khách hàng phân luồng theo các tiêu

chí quản trị rủi ro tại chi nhánh nhằm tìm hiểu thông tin, chuyên sâu trong cho vay đối với các nhóm khách hàng doanh nghiệp.

- Tập trung đào chuyên sâu kiến thức về tài chính doanh nghiệp, đặc biệt là loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ đang chiếm tỷ trọng khá lớn hiện nay; từ kiến thức về quy trình nghiệp vụ cho vay, đến thông tin về quản trị doanh nghiệp,.. nhằm tạo ra một đội ngũ nhân viên tín dụng có chuyên môn nghiệp vụ tốt và kỹ năng phục vụ chuyên nghiệp hơn. Cụ thể:

- + Tổ chức thi tuyển một cách công bằng để tìm người có năng lực
- + Tiếp tục nâng cao trình độ cán bộ tín dụng thông qua các đợt đào tạo nghiệp vụ ngắn hạn
- + Chi nhánh cần có chế độ thưởng phạt nghiêm minh, nhằm nâng cao trách nhiệm cán bộ tín dụng trong việc tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng tín dụng cũng như giảm nợ quá hạn, nợ khó đòi.
- + Bố trí, sắp xếp sử dụng đội ngũ cán bộ tín dụng phải phù hợp với vị trí yêu cầu của từng công việc. Phân định rõ trách nhiệm pháp lý rõ ràng, cụ thể với từng công việc.

3.2.3. Chuẩn hóa về quy chế cho vay, cung cấp các dịch vụ cho khách hàng

Chuẩn hóa về quy trình, thủ tục nghĩa là phải đạt được mục tiêu: “Quy trình được thiết kế riêng biệt, phù hợp với từng nhóm khách hàng. Thủ tục tránh rườm rà, gây khó khăn, tiêu cực trong quá trình tiếp cận các khoản vay của khách hàng, nhưng phải đảm bảo đầy đủ các yếu tố pháp lý”. Để tiến hành các Ngân hàng cần có những biện pháp phù hợp để đưa ra những thủ tục vay vốn đơn giản, gọn nhẹ nhưng vẫn đảm bảo an toàn vốn của Ngân hàng.

Chìa khóa để giải bài toán này là bản thân khách hàng DN cũng phải nâng cao trình độ quản lý, kinh doanh, đặc biệt là cần có cơ chế tài chính minh bạch. Ngân hàng cần đổi mới cung cách cho vay, tích cực tham gia cùng DN từ khâu lập dự án, giám sát thực hiện, thậm chí đào tạo và nâng cao trình độ cho cán bộ quản lý, nhân viên kế toán tài chính của khách hàng doanh nghiệp.

Với mục đích thúc đẩy mở rộng hơn nữa hoạt động tín dụng của mình, Chi nhánh SHB Hải Phòng cần xây dựng quy trình tín dụng đối với DN, đặc biệt là DNVVN một cách ngắn gọn, đơn giản nhưng hiệu quả bằng cách hạn chế một số bước công việc không cần thiết hoặc gói gọn trách nhiệm công việc cho một số bộ phận nghiệp vụ nhất định, tránh dàn trải.

3.2.4. Hoàn thiện hệ thống thu thập và xử lý thông tin

Thông tin có vai trò vô cùng quan trọng trong công tác thẩm định tín dụng. Cán bộ tín dụng cần phải thu thập thông tin từ nhiều kênh, nguồn khác nhau, có khả năng chọn lọc các thông tin cần thiết đảm bảo tránh rủi ro khi quyết định cho vay.

Nắm bắt thông tin qua các phương tiện thông tin đại chúng, phối hợp với trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC), thông tin từ đồng nghiệp, bạn bè. Ngân hàng cần phải tạo lập mối quan hệ thường xuyên với phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam trong đó có trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp, đặc biệt là DN vừa và nhỏ.

Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, cán bộ TD cần phải chủ động đi khảo sát tình hình thực tế của DN. Qua đó Ngân hàng có thể nắm bắt được thông tin về khả năng sản xuất cũng như năng lực quản lý của chủ doanh nghiệp để có thể đánh giá một cách chính xác về năng lực vay vốn của khách hàng.

3.2.5. Tăng cường hỗ trợ phi tài chính với khách hàng vay vốn

Giải pháp này nhằm thu hút và tạo sự gắn bó của khách hàng. Chi nhánh nên tổ chức cung cấp thông tin kinh tế tài chính, hướng dẫn thủ tục giới thiệu đối tác đầu tư, bạn hàng, nhà cung cấp cho khách hàng thông qua Website riêng nhằm kết nối giữa các DN và đưa mục thông tin riêng về DN với đầy đủ các thông tin về chính sách tín dụng, các thủ tục cho vay, các sản phẩm dịch vụ, sản phẩm mới, sản phẩm khuyến mại ... Nhằm rút ngắn quá trình tiếp cận giữa DN và Ngân hàng.

Mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức Quốc tế, tranh thủ khai thác các nguồn tài trợ cho các loại hình DN trong đó chú trọng đến đối tượng DN vừa và

nhỏ, tạo ra sự đa dạng các nguồn vốn, đặc biệt là vốn trung dài hạn ngoại tệ đầu tư cho các dự án sản xuất hàng xuất khẩu.

3.2.6. Thực hiện chính sách Marketing trong việc tiếp cận khách hàng doanh nghiệp

** Căn cứ đưa ra giải pháp:*

Hoạt động marketing ngân hàng có vai trò rất lớn trong kinh doanh nói chung và kinh doanh ngân hàng nói riêng. Sự cạnh tranh gay gắt giữa các Ngân hàng thương mại trong nước và nước ngoài đòi hỏi ngoài các khách hàng truyền thống thì mỗi ngân hàng cần chủ động tìm kiếm khách hàng cho riêng mình mà đặc biệt là khách hàng DN vừa và nhỏ.

Một ngân hàng thành công khi không chỉ thực hiện việc cho vay đối với doanh nghiệp mà còn nên đóng vai trò là một nhà tư vấn cho doanh nghiệp, giải quyết các vấn đề về tài chính cho doanh nghiệp. Các NHTM cần tìm, liệt kê để tìm ra những DN vừa và nhỏ nào là bạn hàng truyền thống để có chế độ ưu đãi hợp lí, những DNVVN nào chưa tiếp cận được với ngân hàng thì cần tìm hiểu nguyên nhân để có hướng khắc phục, giải quyết.

Các hoạt động marketing mà các NHTM có thể áp dụng như tăng cường công tác quảng cáo trên báo chí, truyền thanh, truyền hình, internet hay phát tờ rơi, tổ chức các hội nghị khách hàng. Đây là những hình thức marketing để cho DN có cơ hội biết về ngân hàng nhằm thu hút khách hàng. Ngày càng tạo ra nhiều dịch vụ ngân hàng phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của khách hàng.

Trong các sản phẩm dịch vụ giai đoạn hiện nay, ngân hàng cần chú trọng tới hình thức thanh toán không dùng tiền để hạn chế rủi ro. Mặt khác mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt là cơ sở để các NHTM mở rộng tín dụng, phát triển cho vay, giảm lãi suất cho vay, áp dụng các công nghệ hiện đại trong dịch vụ thanh toán ngân hàng.

Bên cạnh việc nâng cao chất và lượng của sản phẩm dịch vụ, Chi nhánh SHB Hải Phòng cần coi trọng hoạt động marketing thông qua nhiều hình thức như tuyên truyền, quảng cáo trên phương tiện truyền thông đại chúng, tăng

cường hoạt động khuyến khích tài trợ nhằm quảng bá thương hiệu, khai thác lượng khách hàng hiện hữu và tiềm năng.

Hiện nay, hình thức quảng cáo của SHB Hải Phòng nói riêng và của các ngân hàng trong nước nói chung khá đơn điệu, không bắt mắt, kém thu hút khách hàng so với các ngân hàng nước ngoài.

** Biện pháp thực hiện:*

Thương hiệu Ngân Hàng Sài Gòn - Hà Nội đã được khẳng định qua thời gian và được nhiều khách hàng tin tưởng tuy nhiên vẫn còn nhiều người chưa biết đến Ngân Hàng Sài Gòn - Hà Nội. Để khắc phục điều này, có nhiều cách thức quảng cáo tiếp thị, trong đó SHB Hải Phòng cần tận dụng phương thức quảng cáo như:

➤ Đẩy mạnh kênh quảng cáo qua mạng xã hội vì hình thức marketing này sẽ giúp Ngân Hàng dễ dàng quảng bá các sản phẩm với khách hàng hơn. Tận dụng được kênh quảng cáo này có thể quảng bá một cách sâu rộng hình ảnh một Ngân Hàng Sài Gòn - Hà Nội năng động sẵn sàng phục vụ đối tượng khách hàng nhỏ lẻ như cá nhân, hộ gia đình. Từ đó xóa bỏ tâm lý e ngại của khách hàng khi giao dịch với SHB Hải Phòng giúp cho việc phát triển tín dụng cá nhân được thuận lợi hơn.

➤ Quảng cáo trên màn hình LCD ở nơi công cộng giúp hướng đến phần đông đại chúng như tại các sảnh chờ thang máy, sân bay, nhà ga, siêu thị, xe taxi... Kiểu quảng cáo trên LCD có điểm mạnh là tập trung vào từng nhóm người tiêu dùng theo định vị từng sản phẩm. Người xem tiếp nhận một cách thụ động trong khoảng “thời gian chết” khi chờ đợi.

➤ Sử dụng hình ảnh của người nổi tiếng như diễn viên, ca sỹ... làm đại sứ thương hiệu để quảng bá thương hiệu. Mời ca sỹ nổi tiếng hát bài hát về SHB, sau đó quay MV quảng cáo cùng các sản phẩm của SHB Hải Phòng.

➤ Để nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm hoàn thiện không ngừng và đáp ứng ngày càng tốt các yêu cầu của khách hàng, Chi nhánh cần chú trọng tới việc cải thiện không ngừng mạng lưới công nghệ thông tin để đảm bảo hệ thống của

Ngân Hàng Sài Gòn - Hà Nội luôn hoạt động tốt nhất. Đội ngũ làm công tác marketing phải được tuyển chọn và đào tạo chuyên nghiệp có đủ kỹ năng trong lĩnh vực marketing. In các tờ rơi giới thiệu sản phẩm dịch vụ cũng như tính năng từng sản phẩm một cách ngắn gọn, dễ hiểu và đặt ở những vị trí dễ thu hút khách hàng để khách hàng có thể nắm bắt về sản phẩm dịch vụ của Chi nhánh SHB Hải Phòng và chủ động tìm đến ngân hàng khi có nhu cầu. Ví dụ như đặt các bảng giới thiệu sản phẩm cho vay mua nhà dự án tại các sàn giao dịch bất động sản, văn phòng chủ đầu tư dự án bất động sản, giới thiệu sản phẩm cho vay mua ô tô tại các showroom ô tô, giới thiệu sản phẩm thẻ tín dụng tại các trung tâm mua sắm.

** Kết quả dự kiến:*

Qua các hình thức marketing nêu trên ngân hàng sẽ dễ dàng tiếp cận được thêm nhiều khách hàng trong tương lai và khách hàng cũng sẽ tìm hiểu về ngân hàng một cách dễ dàng hơn. Lượng khách hàng doanh nghiệp sẽ tăng thêm và đa dạng hơn. Từ đó có thể mở rộng phạm vi và đối tượng cấp tín dụng và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của của SHB Hải Phòng.

3.2.7. Đa dạng hóa các hình thức tín dụng đối với DN

DNVVN hoạt động đa dạng trong mọi ngành nghề, lĩnh vực của nền kinh tế nên nhu cầu về vốn và thời hạn vay vốn cũng hết sức đa dạng. Vì vậy để mở rộng tín dụng đối với khách hàng DN thì việc đa dạng hoá các hình thức tín dụng cũng như các ngành nghề hoạt động của DNVVN mà chi nhánh cho vay cũng hết sức quan trọng và cần thiết.

Đối với các hình thức cho vay mà ngân hàng đang áp dụng cho DNVVN thì Chi nhánh SHB Hải Phòng nên linh hoạt trong điều kiện cho vay, hồ sơ yêu cầu, hay các hình thức đảm bảo... để DNVVN có thể vay vốn nhanh chóng kịp thời cho kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh các nghiệp vụ cho vay truyền thống như cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư và cho vay hợp vốn mà chi nhánh đang áp dụng thì nên phát triển thêm các hình thức cho vay mới như:

► ***Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ TD công ty.***

Ngân hàng phát hành thẻ tín dụng cho cá nhân được doanh nghiệp uỷ quyền (Giám đốc, kế toán trưởng của DN) sử dụng thẻ. Cá nhân này sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động. Nghiệp vụ này còn mới và chưa được sử dụng rộng rãi. Trong tương lai cùng với việc hiện đại hoá công nghệ Ngân hàng, cần tăng cường hình thức cho vay nhằm mở rộng đầu tư tín dụng và nâng cao năng lực sử dụng công nghệ của ngân hàng đối với khách hàng.

► ***Linh hoạt các hình thức cho vay có bảo đảm.***

Năng lực của các DN thường lớn hơn so với tài sản thực có của họ. Do đó muốn mở rộng tín dụng đồng thời tạo hướng cho các doanh nghiệp, chi nhánh cần mạnh dạn áp dụng hình thức cho vay đảm bảo bằng hàng hoá, dịch vụ. SHB Hải Phòng có thể giải quyết cho vay căn cứ vào tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của sản phẩm đó trên thị trường, do vậy chi nhánh cần linh hoạt áp dụng các hình thức thế chấp, tín chấp, bảo lãnh sao cho phù hợp.

► ***Xây dựng gói sản phẩm phù hợp***

Đặc thù hoạt động của DNVVN là tính đa dạng về ngành nghề kinh doanh và sự chênh lệch lớn về trình độ quản lý. Vấn đề đặt ra là để có thể tiếp cận và phục vụ ngày càng nhiều, tốt hơn với khách hàng này phải xây dựng gói sản phẩm đa dạng, phù hợp: cho vay, thấu chi, bao thanh toán, cho thuê tài chính, góp vốn đầu tư, bảo lãnh. Các sản phẩm dịch vụ thanh toán, ngân quỹ, tư vấn, bảo hiểm cũng sẽ được chia nhỏ với chính sách phí phù hợp.

3.2.8 Xây dựng chính sách lãi suất linh hoạt đối với các DN

Nói đến lãi suất là nói đến một khía cạnh rất quan trọng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Lãi suất cho vay là một yếu tố xác định nguồn thu cơ bản của ngân hàng, là lợi nhuận của ngân hàng nhưng nó đồng thời cũng là chi phí về nguồn vốn huy động đối với các doanh nghiệp. Chính bởi vậy nó không

chỉ quyết định tính cạnh tranh của ngân hàng mà còn khuyến khích các doanh nghiệp vay vốn kinh doanh có hiệu quả hơn.

Như chúng ta biết, nếu như DN được vay vốn với mức lãi suất thấp thì họ sẽ giảm đi được một phần chi phí sản xuất và cũng giảm bớt được gánh nặng trong việc trả lãi cho ngân hàng. Nhưng trong khi đó ngân hàng lại cần có một mức lãi suất thoả đáng để bù đắp cho những chi phí trong quá trình huy động vốn, trả lương cho cán bộ công nhân viên và đem lại lợi nhuận cho ngân hàng. Bởi vậy Chi nhánh SHB Hải Phòng cần có chính sách lãi suất thoả đáng, phù hợp với lợi ích của Chi nhánh và của khách hàng.

3.3 KIẾN NGHỊ

3.3.1 Đối với Doanh nghiệp

Trong quá trình hội nhập nền kinh tế, các DN muốn tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng thì phải tự chủ từ phía DN là chính, Nhà nước và ngân hàng chỉ tạo điều kiện ở mức độ nhất định. Vì vậy để tiếp cận được các khoản vay thì bản thân khách hàng doanh nghiệp cần phải thay đổi tư duy làm việc.

- DNVVN phải tạo được niềm tin đối với các TCTD bằng chính năng lực của mình;

- DN phải tuân thủ các quy định của Luật kế toán, thống kê để các số liệu kế toán của DN có độ tin cậy cao hơn; thể hiện đúng thực tế kinh doanh, tình hình tài chính, khả năng thanh toán... của doanh nghiệp.

- Hàng năm DN cần lập kế hoạch sản xuất kinh doanh cụ thể, có cơ sở. Nhằm giúp DN vạch ra hướng đi rõ ràng, phù hợp với mục tiêu đề ra; và làm cơ sở để ngân hàng tìm hiểu và đánh giá về DN, đồng thời là cơ sở xác định số vốn vay của DN; và nó cũng là công cụ theo dõi, quản lý việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của DN. Vì vậy, một bản kế hoạch kinh doanh đầy đủ, khoa học, có dự tính được các rủi ro có thể xảy ra và có giải pháp khắc phục sẽ dễ dàng thuyết phục ngân hàng hơn.

- DNVVN cần quan tâm hơn việc tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh, quản lý tài chính. Bởi vì, đây là một cơ sở đảm bảo DN thực hiện được phương

án sản xuất kinh doanh, ngoài ra nó cũng đảm bảo cho DN sử dụng vốn vay đúng mục đích, đây là yêu cầu quan trọng hàng đầu của các ngân hàng khi cho DN vay vốn.

- Khi đã vay vốn thì phải sử dụng vốn đúng mục đích, kinh doanh trung thực, đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn để có khả năng trả nợ cho ngân hàng đầy đủ đúng hạn. Nếu có khó khăn gì thì có thể nhờ tư vấn từ ngân hàng.

- Chủ động nâng cao quy mô vốn tự có của DN mình để đáp ứng được các yêu cầu về vốn chủ sở hữu, TSDB khi đến vay tại ngân hàng. DN có thể tăng vốn bằng cách cổ phần hoá, kêu gọi đầu tư...

3.3.2. Đối với Chi nhánh SHB Hải Phòng

Trước hết, ngân hàng cần hoàn thiện chính sách huy động vốn.

Hoạt động tín dụng không phải chỉ là khâu ngân hàng cho các thành phần kinh tế vay vốn mà là một hoạt động gồm hai mặt liên quan mật thiết với nhau, đó là: huy động vốn và cho vay trên cơ sở vốn đã huy động được. Vì vậy, để mở rộng cho vay đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa, ngân hàng cần có các giải pháp thu hút vốn của mọi thành phần kinh tế.

Do vậy, để tăng nguồn vốn huy động, SHB Hải Phòng cần đa dạng hóa các hình thức gửi tiền, cần làm cho các sản phẩm tiền gửi phong phú hơn về thể loại, thời gian, đối tượng huy động. Cần có sự ưu đãi đối với các khách hàng lớn, khách hàng thường xuyên như thu chi tại nhà, các khoản khuyến mại. Bên cạnh đó, SHB Hải Phòng cũng cần thực hiện tốt các giải pháp mang tính nghiệp vụ như đơn giản hóa thủ tục gửi tiền, tổ chức luân chuyển chứng từ gọn nhẹ; làm tốt công tác tiếp thị, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng. Đối với việc huy động vốn trung hạn và dài hạn, cần thay thế hình thức huy động từng đợt bằng kỳ phiếu, trái phiếu như hiện nay bằng hình thức tiền gửi tiết kiệm mang tính thường xuyên, liên tục.

Thứ hai, cần đổi mới chính sách tín dụng cho hợp lý

Xây dựng chính sách tín dụng để tăng cường vai trò tín dụng nhằm khuyến khích phát triển DN VVN.

Cải cách về thủ tục và điều kiện vay vốn. Đối với các khoản cho vay nhỏ thì Ngân hàng có thể không cần yêu cầu không cần khách hàng phô tô công chứng tất cả các giấy tờ...mà chỉ cần xuất trình bản gốc để kiểm tra. Nên giảm bớt một số giấy tờ có nội dung trùng lặp trong các hồ sơ vay vốn nhằm làm giảm thời gian thẩm định, giảm chi phí giấy tờ, chi phí quản lý và lưu trữ thông tin.

Có thể hình thành một hệ thống báo cáo tài chính với những nội dung chuẩn để cung cấp cho những khách hàng là DN VVN, tạo ra một chuẩn mực chung và làm giảm thời gian thẩm định cho vay của cán bộ tín dụng.

Thứ ba, nói lỏng điều kiện vay vốn và quy định về bảo đảm tiền vay

Đặc trưng kinh doanh của ngân hàng là luôn tiềm ẩn rủi ro, nên vấn đề an toàn vốn phải được đặt lên hàng đầu. Chính vì thế nên khi cho vay ngân hàng thường đưa ra những điều kiện vay vốn khắt khe. Có hai hình thức bảo đảm tiền vay, bảo đảm bằng tài sản, bảo đảm bằng uy tín của người đi vay hoặc bên thứ ba với tư cách là người bảo lãnh. Vấn đề đặt ra đối với ngân hàng là phải lựa chọn hình thức nào để vừa hạn chế rủi ro vừa tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận vốn tín dụng một cách dễ dàng.

Bảo đảm tiền vay bằng tài sản, thì điều cần thiết là ngân hàng phải xây dựng cơ chế phù hợp từ khâu định giá tài sản, đến việc phân tích tính pháp lý và kiểm tra giám sát tài sản. Ngân hàng cần có đội ngũ chuyên môn am hiểu để định giá tài sản, có như vậy mới không gặp khó khăn trong việc vay vốn.

Mặt khác, khi vay vốn đều gặp khó khăn trong việc bảo đảm tín dụng. Vì vậy ngân hàng cần phải khắc phục tình trạng cho vay chỉ chú trọng vào tài sản thế chấp mà bỏ qua những dự án, phương án kinh doanh có hiệu quả. Bằng cách nâng cao năng lực thẩm định dự án, phân tích tính khả thi của dự án xin vay bằng chính hiệu quả kinh doanh mà dự án mang lại. Bên cạnh việc tạo môi trường pháp lý thuận lợi của Nhà nước, ngân hàng cần có sự ưu đãi trong bảo đảm tiền vay theo hướng sau:

- Được bảo lãnh tín dụng một phần và phần còn lại được bảo đảm bằng tài sản thế chấp, thì yêu cầu DNVVN thực hiện bảo đảm nợ theo quy định và quyết định cho vay nếu phương án, dự án khả thi.

- Được bảo lãnh tín dụng một phần và tài sản thế chấp không đủ bảo đảm cho phần còn lại thì yêu cầu dùng tài sản hình thành từ vốn tiếp tục đảm bảo cho khoản nợ vay còn lại.

- Đối với không đủ điều kiện thực hiện hai hình thức trên thì Ngân hàng phải tiến hành thẩm định dự án, phương án vay vốn bằng việc thông qua hội đồng tín dụng, trong đó có các chuyên gia tư vấn theo chuyên môn yêu cầu, để quyết định đầu tư hay không và với mức vay là bao nhiêu.

Thứ tư, áp dụng phương pháp chấm điểm, xếp hạng DNVVN.

Kết quả thẩm định cần phải có sự so sánh đối chiếu, để đánh giá được chính xác hơn về DNVVN vay vốn. Việc phân tích, đánh giá DN chỉ là định tính, xếp hạng DN là định lượng, như vậy sẽ giúp cán bộ tín dụng đưa ra đề xuất chính xác hơn. Tuy nhiên, không nên quá phụ thuộc vào máy móc, mà phải có sự kiểm tra, điều chỉnh cho phù hợp khi đưa ra kết quả cuối cùng.

Thứ năm, thành lập bộ phận lưu trữ thông tin về DNVVN

Việc hình thành cơ quan này sẽ giúp ngân hàng có một ngân hàng thông tin về khách hàng. Để làm được điều này cần phải ứng dụng tin học, các cán bộ nhân viên hàng ngày phải thu thập thông tin từ chi nhánh Ngân hàng, từ báo chí và các cơ quan rời tập hợp, phân loại và xử lý, có những đánh giá sơ bộ về khách hàng.

Cần chủ động mở các lớp đào tạo nâng cao kiến thức nghiệp vụ mới về các lĩnh vực công nghệ thông tin, thương mại điện tử, ngân hàng điện tử cho các lãnh đạo và trưởng phòng ban của các chi nhánh, nhằm chuẩn bị cho họ về mọi mặt tư tưởng cũng như kiến thức để sẵn sàng hội nhập kinh tế toàn cầu.

3.3.3. Đối với NHNN

NHNN nên hoàn thiện hơn nữa những văn bản dưới luật, cần tạo ra một môi trường hành lang pháp lý thông thoáng, đồng bộ và linh hoạt.

Nên có cơ chế cho vay riêng đối với các DNVVN để phù hợp với sự vận động và phát triển và thể hiện vai trò quan trọng của các loại hình DNVVN này trong nền kinh tế.

Do hiện nay chưa có một hệ thống các chỉ số mang tính chuẩn mực, rõ ràng để có thể thống nhất đánh giá và so sánh chất lượng tín dụng của các TCTD. Chính vì vậy NHNN nên có sự nghiên cứu và xây dựng một hệ thống các chỉ số phản ánh chất lượng tín dụng của các TCTD như một công cụ để quản lý quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và chất lượng tín dụng. Đồng thời hướng dẫn các TCTD thực hiện, định kỳ hàng năm nên thu thập thông tin để tính toán và thông báo các chỉ số trung bình của toàn ngành về chất lượng tín dụng để các TCTD tham khảo so sánh.

Cải thiện chất lượng của trung tâm thông tin tín dụng (CIC) và phát huy hiệu quả thực sự của trung tâm này.

NHNN cần tăng cường hoạt động thanh tra, kiểm soát các ngân hàng và TCTD khác nhằm phát hiện và chấn chỉnh kịp thời những sai sót, tạo ra sự cạnh tranh bình đẳng, phòng ngừa tổn thất.

Cần có cơ chế tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN vay vốn, nên áp dụng mức lãi suất khác nhau cho nợ quá hạn phân chia theo các tiêu thức khác nhau, theo nguyên nhân khách quan và chủ quan. Nếu những nguyên nhân gây ra nợ quá hạn là những nguyên nhân khách quan thì không nên áp dụng mức lãi suất quá hạn. Điều này cực kỳ bất lợi cho các DNVVN, đặc biệt là DNVVN mới đi vào hoạt động.

Hiện nay tất cả các TSĐB đều do ngân hàng tự đánh giá. Vì vậy, thứ nhất là vì tâm lý e ngại rủi ro, thứ hai là không có đầy đủ kiến thức về giá cả thị trường nên giá trị TSĐB của các DNVVN bị đánh giá thấp hơn giá trị thực tế nhiều lần, do vậy DNVVN không có đủ TSĐB để thế chấp vay vốn ngân hàng theo đúng nhu cầu của mình. Do vậy cần thiết phải có chuyên gia về đánh giá giá trị TSĐB ở ngân hàng, hoặc một trung tâm đánh giá giá trị TSĐB.

PHẦN KẾT LUẬN

Năm 2018 được dự báo là năm bắt đầu có tín hiệu của sự phục hồi kinh tế. Chính phủ dự kiến mức tăng trưởng GDP của năm 2018 là 6,98%. Vì vậy, với hầu hết DN, nhu cầu vốn trong năm 2018 sẽ lớn hơn rất nhiều so với năm 2017. Đối với các Ngân hàng, việc cân nhắc, lựa chọn những khách hàng tốt là một điều kiện sống còn nhằm đảm bảo sự tồn tại bền vững và an toàn. Mở rộng tín dụng hiện nay là một nhu cầu tất yếu của hầu hết các NHTM, đáp ứng xu hướng chung của toàn cầu hóa, phát triển Ngân hàng theo mô hình ngân hàng bán lẻ hiện đại. Như vậy, việc mở rộng tín dụng không chỉ góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển, mà còn giúp giải quyết việc làm cho người lao động, giảm khoảng cách giàu nghèo cho các vùng miền...

Dựa trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn về tín dụng ngân hàng và mở rộng tín dụng ngân hàng, khóa luận tốt nghiệp đã khẳng định vai trò vô cùng quan trọng của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển của nền kinh tế; phân tích khó khăn mà các DN gặp phải, đặc biệt là khó khăn về vốn và khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của các DN vay vốn; nêu bật được nguyên nhân vì sao các doanh nghiệp khó tiếp cận vốn vay ngân hàng trong đó có nguyên nhân từ chính bản thân doanh nghiệp vay vốn.

Trên cơ sở nhìn nhận một cách khách quan những nguyên nhân tồn tại, em mạnh dạn đề xuất một số giải pháp nhằm mở rộng tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp tại Chi nhánh SHB Hải Phòng và những kiến nghị với Nhà nước nhằm tạo thuận lợi cho các DN, đặc biệt là các DN vừa và nhỏ dễ dàng tiếp cận vốn Ngân hàng.

Tuy nhiên, mở rộng tín dụng là một vấn đề liên quan đến nhiều hoạt động của ngân hàng và thể chế chính sách nên cần có hệ thống giải pháp và thực hiện một cách đồng bộ. Trong giới hạn nhỏ của khóa luận em chỉ mong muốn đóng góp một phần nhỏ trong tổng thể các giải pháp nhằm mở rộng tín dụng đối với khách hàng DN tại Chi nhánh SHB Hải Phòng. Mặc dù có nhiều cố gắng nhưng do trình độ có hạn, thời gian eo hẹp nên không thể tránh khỏi những sai sót, em rất mong nhận được những góp ý, phê bình của thầy cô giáo cũng như các bạn để bài viết được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Nguyễn Đức Sinh

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Đăng Dờn, (2010), Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
2. Phan Thu Hà, (2013), Giáo trình Ngân hàng thương mại, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
3. Nguyễn Minh Kiều, (2011), Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng, NXB Thống kê.
4. Luật các tổ chức tín dụng, (2010) và Thông tư của Ngân hàng Nhà nước số 02/2013/TT- NHNN.
5. Nguyễn Văn Tiến, (2009), Ngân hàng thương mại, NXB thống kê.
6. Báo cáo hoạt động năm 2015, 2016, 2017 của Chi nhánh SHB Hải Phòng
7. www.123doc.org
8. www.doc.edu.vn