



BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP. HỒ CHÍ MINH

BÙI MINH HOÀNG

NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
ĐỐI VỚI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
SÀI GÒN - CHI NHÁNH BÌNH THUẬN

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG



BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP. HỒ CHÍ MINH

BÙI MINH HOÀNG

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
ĐỐI VỚI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
SÀI GÒN - CHI NHÁNH BÌNH THUẬN**

LUẬN VĂN THẠC SĨ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60 34 02 01

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. ĐOÀN THANH HÀ

TP. HỒ CHÍ MINH



LỜI CAM ĐOAN

Tác giả luận văn có lời cam đoan danh dự về công trình khoa học này của mình, cụ thể:

Tôi tên là: Bùi Minh Hoàng

Sinh ngày: 20 tháng 09 năm 1984 – Tại: Tỉnh Quảng Trị

Quê quán: Tỉnh Quảng Trị

Hiện công tác tại: Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận – Phòng Giao dịch Mũi Né. Địa chỉ: 345 Huỳnh Thúc Kháng, Phường Mũi Né, Thành phố Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận.

Tôi Là học viên cao học khóa XVII của Trường Đại học Ngân hàng TP.HCM. Cam đoan đề tài: *Nâng cao chất lượng tín dụng đối với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn - Chi nhánh Bình Thuận* là luận văn thạc sĩ của cá nhân tôi và được thực hiện tại Trường Đại học Ngân hàng TP.HCM. Kết quả nghiên cứu có tính độc lập riêng, không sao chép bất kỳ tài liệu nào và chưa được công bố toàn bộ nội dung này bất kỳ ở đâu; các số liệu, các nguồn trích dẫn trong luận văn được chú thích nguồn gốc rõ ràng, minh bạch.

Tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm về lời cam đoan danh dự của tôi.

TP.HCM, ngày 15 tháng 11 năm 20..

Tác giả

Bùi Minh Hoàng



LỜI CẢM ƠN

Trong thực tế không có sự hiểu biết, sự thành công nào mà không có sự hỗ trợ, giúp đỡ và chỉ bảo trực tiếp hay gián tiếp của người khác

Con đường đến với khoa học là con đường vinh quang nhưng luôn trải đầy chông gai mà không phải ai cũng có thể tự mình vững bước tiến lên bực vinh dự. Trong quá trình thực hiện bài nghiên cứu này, tôi cũng gặp không ít khó khăn và bờ ngõ của một người lần đầu tiên đặt chân trên bước đường nghiên cứu khoa học. Tuy nhiên, trong những lúc gặp trở ngại trong công tác nghiên cứu, tôi luôn nhận được sự động viên, hỗ trợ tận tình của PGS. TS Đoàn Thanh Hà, khoa Sau đại học và các anh, chị trong lớp CH17A.

Với lòng biết ơn sâu sắc, xin chân thành cảm ơn Thầy Đoàn Thanh Hà đã dành nhiều thời gian quý báu của mình để hướng dẫn tôi hoàn thành luận văn này!

Tôi cũng rất biết ơn Quý thầy cô, cán bộ khoa Sau đại học đã tạo mọi điều kiện để tôi được tiếp cận đến tri thức khoa học thực sự, đây là sự giúp đỡ vô giá giúp tôi hoàn thành luận văn này.

Tôi cũng xin cảm ơn các anh, chị trong lớp CH17A đã luôn động viên và đưa ra những lời khuyên chân thành giúp tôi có động lực hoàn thành luận văn này!

Cuối cùng, tôi rất cảm ơn các thành viên trong gia đình, các anh, chị cơ quan đã tạo mọi điều kiện thuận lợi để tôi được theo đuổi ước mơ đến với khoa học của mình!

TP.HCM, ngày 15 tháng 11 năm 20..

Tác giả

Bùi Minh Hoàng



DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nghĩa tiếng Việt
CBTD	Cán bộ tín dụng
DN	Doanh nghiệp
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
TCTD	Tổ chức tín dụng
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
RRTD	Rủi ro tín dụng
TDNH	Tín dụng ngân hàng
UBND	Ủy Ban Nhân Dân
ATM	Máy rút tiền tự động
Agribank	Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
SCB	Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn
SCB Bình Thuận	Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận
RRTD	Rủi ro tín dụng
DPRR	Dự phòng rủi ro
TCKT	Tổ chức kinh tế



MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	5
1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	5
1.1.1. Khái niệm phân loại tín dụng ngân hàng.....	5
1.1.2. Các sản phẩm tín dụng ngân hàng.....	8
1.2. CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.....	9
1.2.1. Khái niệm về chất lượng tín dụng.....	9
1.2.2. Tiêu chí đánh giá chất lượng tín dụng.....	11
1.3. KINH NGHIỆM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA MỘT SỐ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	18
1.3.1. Kinh nghiệm của một số ngân hàng.....	18
1.3.2. Bài học cho Ngân hàng TMCP Sài Gòn.....	19
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	23
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN - CHI NHÁNH BÌNH THUẬN.....	24
2.1. TỔNG QUAN VỀ NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN....	24
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.....	24
2.1.2. Các sản phẩm tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận....	25
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.....	25
2.2. THỰC TRẠNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN.....	27



2.2.1. Thực trạng huy động vốn tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.	27
2.2.2. Thực trạng cho vay tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.....	30
2.3. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN.....	36
2.3.1. Phân tích chất lượng tín dụng tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.....	36
2.3.2. Đánh giá về chất lượng tín dụng tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.....	40
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	45
CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN.....	46
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN ĐẾN NĂM 2025.....	46
3.1.1. Định hướng phát triển của NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.....	46
3.1.2. Định hướng về phát triển tín dụng của NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.....	47
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN.....	48
3.2.1. Chú trọng đến việc phát triển chất lượng cán bộ tín dụng.....	48
3.2.2. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.....	51
3.2.3. Tăng cường công tác phòng ngừa và giải quyết nợ quá hạn.....	54
3.2.4. Nâng cao hiệu quả của công tác kiểm tra, kiểm soát.....	55
3.2.5. Nhóm các giải pháp khác.....	56
3.3. KIẾN NGHỊ.....	62



3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.....	62
3.3.2. Kiến nghị với Hội sở NH TMCP Sài Gòn.....	62
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	64
KẾT LUẬN.....	65
TÀI LIỆU THAM KHẢO	



MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Tổng thu nhập, chi phí, lợi nhuận của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận năm 2013 - 2016	26
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận giai đoạn từ năm 2013 đến năm 2016	28
Bảng 2.3: Tình hình dư nợ tín dụng theo loại tiền tệ giai đoạn 2013 - 2016	31
Bảng 2.4: Tốc độ tăng trưởng tín dụng phân theo loại tiền tệ	32
Bảng 2.5: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn cho vay	33
Bảng 2.6: Tốc độ tăng trưởng tín dụng theo kỳ hạn nợ giai đoạn 2013 – 2016	34
Bảng 2.7: Dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế giai đoạn 2013 - 2016	35
Bảng 2.8: Tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu qua các năm 2013 - 2016	36
Bảng 2.9: Tỷ lệ tổng vốn huy động trên tổng dư nợ tại Chi nhánh SCB Bình Thuận từ năm 2013 - 2016	38
Bảng 2.10: Vòng quay vốn tín dụng tại chi nhánh SCB Bình Thuận từ năm 2013 - 2016	39
Bảng 2.11: Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận từ năm 2013 đến năm 2016	40

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong điều kiện Việt Nam hiện nay, hệ thống ngân hàng thương mại giữ vai trò quan trọng nhất trong việc làm trung gian giữa tiết kiệm và đầu tư, giữa các tác nhân thừa vốn và các tác nhân thiếu vốn.

Tín dụng ngân hàng ra đời đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế, là nguồn vốn hỗ trợ cho quá trình sản xuất được thực hiện bình thường liên tục và phát triển nhằm góp phần đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, đầu tư phát triển kinh tế, mở rộng phạm vi quy mô sản xuất đồng thời tín dụng ngân hàng cũng thúc đẩy việc sử dụng vốn có hiệu quả. Hơn nữa trong hoạt động kinh doanh ngân hàng phần lớn lợi nhuận đem lại chính là từ hoạt động tín dụng.

Trong những năm gần đây do tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu nên môi trường kinh doanh trong nước gặp rất nhiều khó khăn. Những khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh đã làm cho chất lượng tín dụng suy giảm và nợ xấu tăng nhanh hơn tốc độ tăng trưởng tín dụng. Do vậy, việc tìm hiểu về thực trạng cũng như đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của ngành ngân hàng là hết sức cần thiết đó là lý do cho việc lựa chọn và nghiên cứu đề tài ***“Nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Chi nhánh Bình Thuận”***.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

- Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận
- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là chất lượng tín dụng tại Ngân hàng
- Phạm vi nghiên cứu của đề tài là chất lượng tín dụng của ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận, mà cụ thể là chất lượng cho vay. Cụ thể, đề tài chủ yếu tập trung vào đánh giá tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu.
- Thời gian nghiên cứu của đề tài từ năm 2013 đến năm 2016.

4. Phương pháp nghiên cứu

● *Phương pháp thu thập dữ liệu*

- Để thu thập thông tin phục vụ cho nghiên cứu đề tài, tác giả sử dụng dữ liệu thứ cấp. Việc xác định các tiêu thức dùng để nghiên cứu về chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Trên cơ sở tham khảo các tài liệu, sách, tạp chí, bài báo, trang web, số liệu cơ quan thống kê, các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài, các báo cáo của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận giai đoạn 2013 - 2016.

● *Phương pháp nghiên cứu*

Luận văn nghiên cứu theo phương pháp định tính, cụ thể như:

- ***Phương pháp tổng hợp:*** phương pháp này nhằm hệ thống hóa, kết hợp kết quả của các nghiên cứu trước đây góp phần làm sáng tỏ hơn những vấn đề lý luận cơ bản về Nâng cao chất lượng tín dụng đối Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.

- ***Phân tích, thống kê, so sánh:*** số liệu thống kê mô tả, so sánh theo chuỗi và so sánh chéo để tính toán một số chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận. Phương pháp này được sử dụng nhằm phân tích, đánh giá, làm rõ thực trạng chất lượng tín dụng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận trong thời gian qua.

5. Tổng quan các công trình nghiên cứu có liên quan

Hiện nay, có nhiều công trình nghiên cứu có liên quan đến “Nâng cao chất lượng tín dụng đối một số Ngân hàng”. Song, theo sự hiểu biết của tác giả, hiện nay có một số công trình nghiên cứu tiêu biểu có liên quan đến đề tài như sau:

Một là, Nguyễn Việt Hùng (2008), Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến *hiệu quả hoạt động của các NHTM ở Việt Nam*. Tác giả đã nêu lên được lý luận cơ bản về đo lường hiệu quả hoạt động của NHTM và đưa ra được mô hình phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM, tác giả đã làm sáng tỏ thực trạng hoạt động của NHTM, làm rõ được các nguyên nhân làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM trong thời gian qua trên cơ sở đó đã đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả hoạt động và tăng cường khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM trong thời gian tới. Mặc dù phạm vi nghiên cứu của tác giả là 32 NHTM ở Việt Nam Tuy nhiên khi phân tích tác giả chưa nói lên được những thuận lợi và khó dẫn đến hiệu quả hoạt động khác nhau hay nói

cách khác là có sự chênh lệch rõ rệt về kết quả kinh doanh của hai loại hình ngân hàng so sánh ở đây, tác giả cũng chưa đề cao được năng lực cạnh tranh của các NHTM.

Hai là, Nguyễn Văn Tuấn (2016), Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam. Đề tài mang lại cho các ngân hàng thương mại và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam có được một mô hình và các phương về chất lượng tín dụng đặc biệt, Tác giả đã đi sâu nghiên cứu bằng phương pháp định lượng các nhân tố tác động làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Agribank trong giai đoạn 2012- 2015, qua đó tác giả đề xuất các nhóm giải pháp rất sát đáng, hiệu quả nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của Agribank trong thời gian tới.

Ba là, Nguyễn Tiên Phong (2008), *Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Ngoại Quốc Doanh Việt Nam*. Tác giả đã hệ thống hóa được các vấn đề lý luận về nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa nhỏ; phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ qua đó đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Ngoại Quốc Doanh Việt Nam.

Nhưng đối với tỉnh Bình Thuận thì chưa có đề tài nào viết về “Nâng cao chất lượng tín dụng đối Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận” chính vì vậy nên tác giả chọn đề tài làm luận văn của mình.

6. Những đóng góp của đề tài

- Nêu được tổng quan về chất lượng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.
- Nêu được thực trạng chất lượng tín dụng của SCB Chi nhánh Bình Thuận và đặc biệt nêu lên những thành công hạn chế và những nguyên nhân của hạn chế về chất lượng tín dụng tại SCB Bình Thuận
- Đưa ra một số giải pháp và kiến nghị để nâng cao chất lượng tín dụng tại SCB Bình Thuận.

7. Bố cục của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận đề tài được kết cấu thành 3 chương



mại.

Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng của ngân hàng thương

Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ

phần Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm phân loại tín dụng ngân hàng

1.1.1.1. Khái niệm tín dụng

Tín dụng xuất phát từ chữ La tinh: *Credittum* - tức là tin tưởng, tín nhiệm; tín dụng được diễn giải theo ngôn ngữ dân gian Việt Nam là sự vay mượn.

Trong thực tế, thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau tùy vào góc độ nghiên cứu. Xét trên một quan hệ tài chính cụ thể thì tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả giữa hai chủ thể. Xét trên góc độ chuyển dịch quỹ thì tín dụng là sự dịch chuyển quỹ từ chủ thể thặng dư tiết kiệm sang chủ thể thiếu hụt tiết kiệm.

Theo góc độ nghiên cứu của đề tài, tín dụng là quan hệ kinh tế giữa hai chủ thể cho vay – bên giao giá trị (Ngân hàng) và chủ thể đi vay - bên nhận giá trị (các tổ chức, cá nhân). Trong đó bên cho vay chuyển giá trị tài sản là tiền cho bên đi vay sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định đã thỏa thuận. Bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện cả gốc và lãi vay (chi phí mua quyền sử dụng tiền tệ) cho bên cho vay. Phạm trù tín dụng gắn liền với sản xuất, lưu thông hàng hoá, ở đâu có sản xuất và lưu thông hàng hoá thì ở đó có tín dụng tồn tại và sự vận động của nó luôn mang tính chất động lực của các quan hệ kinh tế.

1.1.1.2 Phân loại tín dụng và các hình thức TDNH

Trong hoạt động ngân hàng, mỗi sản phẩm tín dụng có một cơ chế quản lý tương đối riêng biệt cho cả một quá trình từ khâu tiếp nhận hồ sơ, phê duyệt vốn vay, phát tiền vay, giám sát kiểm tra vốn, thu nợ.

Việc phân loại tín dụng theo từng tiêu chí khác nhau sẽ giúp cho các tổ chức tín dụng quản lý có khoa học các khoản nợ để đưa ra những quy định và xử lý kịp thời các rủi ro có thể xảy ra nhằm đảm bảo chất lượng, an toàn và hiệu quả trong kinh doanh tín dụng.

Căn cứ vào thời hạn cho vay

- **Cho vay ngắn hạn:** Loại cho vay này có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu kinh doanh, chỉ tiêu ngắn hạn của hộ, cá nhân.

- **Cho vay trung hạn:** Là loại cho vay trên 12 tháng đến 60 tháng, được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, trang thiết bị, cải tiến, đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ, có thời gian thu hồi vốn nhanh.

- **Cho vay dài hạn:** Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm đến 20-30 năm, một số trường hợp cá biệt có thể đến 40 năm. Đây là loại cho vay các nhu cầu như xây dựng trụ sở mới, mua sắm tài sản, thiết bị dây chuyền công nghệ có quy mô lớn, các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng có thời hạn thu hồi vốn dài.

Cho vay ngắn hạn là nghiệp vụ truyền thống của các NHTM, dư nợ ngắn hạn chiếm tỉ trọng lớn trong tổng dư nợ. Từ sau năm 1970 trở lại đây các NHTM đã chuyển sang kinh doanh tổng hợp nên tỉ trọng cho vay trong dài hạn ngày càng được nâng cao.

Căn cứ vào mức độ tín nhiệm

- **Cho vay có bảo đảm:** Là loại cho vay có thể chấp, cầm cố tài sản, hay có sự bảo lãnh bên thứ ba. Việc bảo lãnh bên thứ ba cũng có tài sản thế chấp.

- **Cho vay không bảo đảm:** Là loại cho vay không có thể chấp tài sản, cầm cố hay bảo lãnh bên thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng.

Căn cứ vào mục đích

- **Cho vay bất động sản:** Là loại cho vay có liên quan đến mua sắm, xây dựng bất động sản trong các lĩnh vực sản xuất, thương mại dịch vụ.

- **Cho vay công nghiệp và thương mại:** Là loại cho vay bổ sung vốn lưu động cho các cá nhân, doanh nghiệp trong các lĩnh vực công nghiệp, thương mại dịch vụ.

- **Cho vay nông nghiệp:** Cho vay để trả các chi phí sản xuất như phân bón, thuốc trừ sâu, giống nuôi, cây trồng, thức ăn gia súc, công lao động ...

- **Cho vay các định chế tài chính:** bao gồm cấp tín dụng cho các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng và các định chế tài chính khác.

- **Cho vay cá nhân:** Là loại cho vay đáp ứng nhu cầu chi tiêu cá nhân.

- **Cho thuê:** bao gồm cho thuê vận hành và cho thuê tài chính. Tài sản cho thuê là bất động sản và động sản chủ yếu là máy móc thiết bị.

Căn cứ vào phương pháp hoàn trả:

- **Cho vay không có kỳ hạn:**

+ Đối với hợp đồng vay không kỳ hạn và không có lãi thì bên cho vay có quyền đòi lại tài sản và bên đi vay cũng có quyền trả nợ bất cứ lúc nào, nhưng phải báo cho nhau biết trước một thời gian hợp lý nếu không có thỏa thuận khác.

+ Đối với hợp đồng vay không kỳ hạn, có lãi, bên cho vay được quyền đòi tài sản bất cứ lúc nào, nhưng phải báo bên đi vay biết trước một thời gian hợp lý và được trả lãi tới thời điểm nhận lại tài sản.

Bên đi vay cũng có quyền trả lại tài sản bất cứ lúc nào và phải trả lãi đến thời điểm thanh toán nợ nhưng phải báo trước bên cho vay một thời gian hợp lý.

- **Cho vay có kỳ hạn:** Là loại cho vay có thỏa thuận thời hạn trả nợ gốc và lãi cụ thể bao gồm:

+ Cho vay có một kỳ hạn nợ: Là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả nợ gốc và lãi một lần theo thời hạn đã thỏa thuận.

+ Cho vay nhiều kỳ hạn trả nợ: Là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả gốc và lãi nhiều lần theo thời hạn nhất định.

+ Cho vay có hoàn trả nhiều lần nhưng không có kỳ hạn trả nợ cụ thể. Nó phụ thuộc vào khả năng tài chính của người vay.

+ Cho vay có kỳ hạn không lãi: Bên vay có quyền trả lại tài sản bất cứ lúc nào nhưng phải báo trước cho bên cho vay một thời gian nhất định. Bên cho vay chỉ được đòi lại tài sản trước kỳ hạn nếu bên vay đồng ý.

Đối với hợp đồng vay có kỳ hạn, có lãi. Bên vay có quyền trả tài sản trước kỳ hạn nhưng phải trả đủ lãi theo kỳ hạn nếu không có thỏa thuận khác.

Căn cứ xuất xứ tín dụng

- **Cho vay trực tiếp:** Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người vay trực tiếp hoàn trả cho ngân hàng.

- **Cho vay gián tiếp:** Là khoản cho vay thông qua việc mua bán lại các khế ước, chứng từ còn trong thời hạn thanh toán.

1.1.2. Các sản phẩm tín dụng ngân hàng

NHTM cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới các hình thức: cho vay, chiết khấu thương phiếu, bảo lãnh, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước (NHNN).

Hoạt động cho vay rất đa dạng và phong phú, nó là hoạt động quan trọng nhất, mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng và có tỷ lệ sinh lợi cao nhất của các NHTM, nó gồm các loại hình sau:

- **Chiết khấu thương phiếu:** khách hàng chuyển nhượng quyền sở hữu thương phiếu chưa đáo hạn cho ngân hàng để nhận một số tiền bằng mệnh giá của thương phiếu trừ đi lãi chiết khấu và hoa hồng phí.

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

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

- **Cho vay tài trợ sản xuất kinh doanh:** Ngân hàng cung cấp dịch vụ này nhằm đáp ứng vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, dịch vụ đời sống thông qua phương thức cho vay theo hợp đồng tín dụng (HĐTD) từng lần, cho vay theo HĐTD hạn mức, cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng.

- **Cho vay trả góp:** Khi vay vốn, TCTD và khách hàng phải xác định và thỏa thuận số lãi phải trả cộng với số dư nợ gốc được chia ra để trả nợ theo phân kỳ trong thời gian cho vay.

- **Cho vay đầu tư phát triển:** thực chất là cho vay trung, dài hạn để tài trợ cho các doanh nghiệp, cá nhân trong các dự án đầu tư như xây mới các công

trình xây dựng cơ bản, cải tạo và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, khôi phục và thay thế tài sản cố định, cải tiến và hợp lý hóa sản xuất kinh doanh, đây là hình thức tài trợ đầu tư phổ biến ở các nước đang phát triển.

- **Cho vay thấu chi:** là hình thức cấp tín dụng ứng trước đặc biệt được thực hiện trên cơ sở HĐTD, trong đó khách hàng được phép sử dụng dư nợ trong một giới hạn và thời hạn nhất định trên tài khoản vãng lai.

- **Cho vay hợp vốn:** Cho vay hợp vốn hay còn gọi là cho vay đồng tài trợ là phương thức cho vay mà theo đó một nhóm NHTM cùng cung cấp tín dụng đối với một dự án vay hoặc phương án vay vốn của khách hàng kèm theo các điều kiện, điều khoản nhất định. Việc cho vay hợp vốn thực hiện theo quy chế đồng tài trợ của các TCTD theo thông tư số 42/2011/TT-NHNN ngày 15/12/2011 và thông tư 24/2016/TT-NHNN ngày 30/06/2016 của Thống đốc NHNN Việt Nam.

- **Bao thanh toán:** là một hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

1.2. CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.2.1. Khái niệm về chất lượng tín dụng

Theo tiêu chuẩn ISO 9000:2000, thuật ngữ “Chất lượng” được định nghĩa là khả năng thoả mãn các yêu cầu của khách hàng và các bên có liên quan khác của tập hợp các đặc tính vốn có của sản phẩm, hệ thống hoặc quá trình.

Một trong những sản phẩm của TCTD nói chung, của NHTM nói riêng là tín dụng, trong sản phẩm tín dụng nguyên liệu kinh doanh là tiền, là một loại hàng hoá nhưng lại là hàng hoá mang tính xã hội cao.

Xét ở góc độ ngân hàng, sản phẩm tín dụng không chỉ nhằm để thoả mãn nhu cầu của khách hàng (những nhu cầu pháp luật không cấm), mà còn phải đáp ứng được nhu cầu phát triển kinh tế của đất nước nói chung, của địa phương nói riêng, trên cơ sở khả năng thu hồi được gốc và lãi đúng hạn như đã thoả thuận.

Trong kinh tế toàn cầu thì TDNH còn có khả năng tác động giữa các quốc gia với nhau, thông qua tín dụng của các NHTM có những quốc tịch khác nhau.

Với cách tiếp cận như vậy, có thể xác định một cách tổng quát chất lượng TDNH được thể hiện ở các mặt sau:

-Đối với khách hàng:

Tiền vay phát ra phải phù hợp với mục đích sử dụng của người vay, phù hợp với lãi suất và kỳ hạn nợ hợp lý. Thủ tục đơn giản, thuận tiện, thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn bảo đảm được nguyên tắc tín dụng. Ngoài ra chất lượng tín dụng còn thể hiện ở sự thoả mãn cơ hội kinh doanh về các khía cạnh không gian, thời gian và quy mô và nhất là cơ hội đảm bảo lợi nhuận cho khách.

+ Không gian: TDNH phải luôn gần gũi với khách hàng và có sự thuận lợi trong giao dịch.

+ Thời gian: TDNH phải thoả mãn được thời điểm kinh doanh của khách hàng khi giải ngân và khi hoàn vốn.

+ Quy mô: TDNH bảo đảm yêu cầu về khối lượng mà khách hàng mong muốn.

+ Lợi nhuận: TDNH phải thoả mãn kịp thời được nhu cầu vốn kinh doanh của khách hàng nhằm tối đa hóa lợi nhuận của khách hàng.

Ngoài các yếu tố cốt lõi là cung ứng vốn cho khách hàng, chất lượng TDNH còn thể hiện ở các yếu tố phụ trợ: tiết kiệm chi phí đi lại, giao dịch thuận tiện, điều kiện vay vốn hợp lý ... để khách hàng dễ dàng nhận được sự cung ứng vốn, nhưng vẫn bảo đảm chặt chẽ về việc sử dụng vốn sao cho có hiệu quả.

-Đối với phát triển kinh tế - xã hội:

Ngoài việc phục vụ khâu sản xuất và lưu thông hàng hoá góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người dân, khai thác khả năng tiềm tàng của nền kinh tế, TDNH còn có vai trò kích thích, giải phóng lực lượng sản xuất trong việc tham gia vào quá trình sản xuất. Đồng thời còn là công cụ để thực hiện chính sách kinh tế xã hội Nhà nước nhằm chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện việc phát triển các vùng kinh tế trọng điểm, vùng kinh tế kém phát triển, cũng như các vùng sâu, vùng xa. Nhằm đạt đến mục đích cuối cùng là gắn sự tăng trưởng tín dụng trong mối quan hệ với sự tăng trưởng của nền kinh tế.

-Đối với NHTM:

TDNH phải mang lại lợi ích cho nhà kinh doanh ngân hàng đồng thời đáp ứng nhu cầu tồn tại và phát triển của ngân hàng một cách bền vững ít rủi ro nhất.

Như vậy, chất lượng tín dụng là nhân tố xuyên suốt trong quá trình hoạt động của TDNH. Để đảm bảo tín dụng luôn có chất lượng, đòi hỏi trong quá trình xét duyệt cho vay, CBTD một khi lựa chọn khách hàng, lựa chọn đối tượng cho vay cần phải thẩm định, phân tích về các mặt: tư cách, năng lực kinh doanh, khả năng tài chính... để từ đó đi đến quyết định cho vay hay không cho vay. Nếu cho vay thì mức cho vay bao nhiêu để vừa có thể hỗ trợ nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng vừa nằm trong giới hạn và phạm vi cho phép.

Mặt khác về phương thức cho vay và thời gian cho vay cũng phải xác định như thế nào để khách hàng có điều kiện sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả ngân hàng cả gốc và lãi đúng theo định kỳ hạn nợ. Bên cạnh đó, CBTD cũng cần có sự lựa chọn phương pháp thu nợ, thu lãi, việc xử lý những khoản tín dụng có vấn đề sau khi cho vay, đến hạn mà người vay chưa trả.

Tuy nhiên, chất lượng TDNH không chỉ phụ thuộc vào các yếu tố chủ quan của CBTD mà còn phải chịu sự tác động rất lớn vào những điều kiện ngoại cảnh, như hoàn cảnh quốc tế, hoàn cảnh trong nước về môi trường tự nhiên, môi trường kinh tế, môi trường pháp luật... hay sự thay đổi về giá của thị trường. Đó chính là những nhân tố tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng. Chất lượng tín dụng có thể là tốt tại thời điểm phân tích, nhưng sau đó có thể trở nên xấu đi. Vì vậy, ta chỉ có thể hiểu chất lượng tín dụng ở một khái niệm tương đối mà thôi.

1.2.2. Tiêu chí đánh giá chất lượng tín dụng:

- Đối với ngân hàng:

Về mặt định lượng, chất lượng tín dụng được phân tích, đánh giá bởi các chỉ tiêu về nợ quá hạn, nợ xấu, chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn, chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng, chỉ tiêu lợi nhuận, ... được xác định như sau:

+ Tỷ lệ nợ quá hạn:

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

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và lãi hoặc lãi đã quá hạn. Chỉ tiêu này biểu hiện tỷ lệ phần trăm giữa dư nợ tín dụng được cấp ra mà không thu hồi được đúng hạn chia cho tổng dư nợ cho vay, cho thuê đến một thời điểm.

Mục tiêu phấn đấu của NHTM là không để xảy ra nợ quá hạn, tuy nhiên trong thực tế điều này rất khó thực hiện, vì vậy khi đánh giá về chất lượng tín dụng cần phải xem xét đến nợ quá hạn. Nếu các ngân hàng có chỉ số này thấp thì chứng minh được chất lượng tín dụng của mình cao và ngược lại. Trên thực tế việc kiểm soát, duy trì nợ quá hạn ở một mức độ hợp lý vẫn có thể chấp nhận được và chưa gây nguy hiểm cho hoạt động ngân hàng. Thông thường tỷ lệ này nhỏ hơn hoặc bằng 5%, và hiện nay tỷ lệ này giảm xuống 3%. Tỷ lệ nợ quá hạn ngầm chỉ ra rủi ro đối với khoản vay và hậu quả có thể xảy ra của các khoản nợ quá hạn, vì nó chỉ xem xét đến việc hoàn trả khi đã quá hạn chứ không xem xét đến tổng dư nợ có nguy cơ quá hạn hay không. Chính vì vậy, nếu tổng dư nợ cho vay tăng nhanh thì việc sử dụng tỷ lệ nợ quá hạn có thể phản ánh rủi ro không chính xác. Do đó, các NHTM phải thận trọng khi xem xét chất lượng tín dụng bằng việc phân tích kỳ hạn như thế nào thì coi là quá hạn.

+ *Tỷ lệ nợ xấu:*

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

Trong các khoản nợ quá hạn thì có một phần là các khoản nợ “có vấn đề” hay các khoản nợ xấu, đây là các khoản nợ có nhiều khả năng dẫn đến việc mất toàn bộ vốn mà ngân hàng đã cho vay cho nên các ngân hàng cần quan tâm tới chỉ số này.

Chỉ tiêu này phản ánh trong tổng dư nợ thì có bao nhiêu phần trăm vốn có thể bị mất.

Theo khoản 1, Điều 10 Thông tư 02/2013/TT-NHNN về việc phân loại nợ và cam kết ngoại bảng theo phương pháp định lượng thì chia các nhóm nợ, cụ thể là 5 nhóm:

Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm: Nợ trong hạn và được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn; Nợ quá hạn dưới 10 ngày và được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi bị quá hạn và thu

hồi đầy đủ nợ gốc và lãi còn lại đúng thời hạn; Nợ được phân loại vào nhóm 1 theo quy định tại khoản 2 Điều này.

Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm: Nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày; Nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu; Nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này.

Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm: Nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; Nợ gia hạn nợ lần đầu; Nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng; Nợ thuộc một trong các trường hợp sau đây(*): Nợ của khách hàng hoặc bên bảo đảm là tổ chức, cá nhân thuộc đối tượng mà tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được cấp tín dụng theo quy định của pháp luật, Nợ được bảo đảm bằng cổ phiếu của chính tổ chức tín dụng hoặc công ty con của tổ chức tín dụng hoặc tiền vay được sử dụng để góp vốn vào một tổ chức tín dụng khác trên cơ sở tổ chức tín dụng cho vay nhận tài sản bảo đảm bằng cổ phiếu của chính tổ chức tín dụng nhận vốn góp, Nợ không có bảo đảm hoặc được cấp với điều kiện ưu đãi hoặc giá trị vượt quá 5% vốn tự có của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài khi cấp cho khách hàng thuộc đối tượng bị hạn chế cấp tín dụng theo quy định của pháp luật, Nợ cấp cho các công ty con, công ty liên kết của tổ chức tín dụng hoặc doanh nghiệp mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát có giá trị vượt các tỷ lệ giới hạn theo quy định của pháp luật, Nợ có giá trị vượt quá các giới hạn cấp tín dụng, trừ trường hợp được phép vượt giới hạn, theo quy định của pháp luật, Nợ vi phạm các quy định của pháp luật về cấp tín dụng, quản lý ngoại hối và các tỷ lệ bảo đảm an toàn đối với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, Nợ vi phạm các quy định nội bộ về cấp tín dụng, quản lý tiền vay, chính sách dự phòng rủi ro của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; Nợ đang thu hồi theo kết luận thanh tra; Nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này.

Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm: Nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai; Khoản nợ quy định tại điểm (*) khoản 1 Điều này quá hạn từ 30 ngày đến 60 ngày kể từ ngày có quyết định thu hồi; Nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra nhưng đã quá thời hạn thu hồi đến 60 ngày mà vẫn chưa thu hồi được; Nợ được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này.

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm: Nợ quá hạn trên 360 ngày; Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai; Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn; Khoản nợ quy định tại điểm (*) khoản 1 Điều này quá hạn trên 60 ngày kể từ ngày có quyết định thu hồi; Nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra nhưng đã quá thời hạn thu hồi trên 60 ngày mà vẫn chưa thu hồi được; Nợ của khách hàng là tổ chức tín dụng được Ngân hàng Nhà nước công bố đặt vào tình trạng kiểm soát đặc biệt, chi nhánh ngân hàng nước ngoài bị phong tỏa vốn và tài sản; Nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại khoản 3 Điều này.

Nợ xấu là nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5.

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ đánh giá chất lượng tín dụng của TCTD. Nợ xấu có độ rủi ro rất cao, khả năng thu hồi vốn là tương đối khó, khoản vốn của ngân hàng lúc này không còn là rủi ro nữa, mà đã gây thiệt hại cho ngân hàng. Đây là kết quả trực tiếp biểu hiện chất lượng của khoản tín dụng cấp cho khách hàng. Một ngân hàng có tỷ lệ xấu cao chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng là rất thấp và lúc này cần phải xem xét lại toàn bộ hoạt động tín dụng mình nếu không hậu quả khó lường trước được.

+ *Cơ cấu tín dụng:*

Cơ cấu tín dụng hợp lý, phù hợp với đặc điểm và tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn của mỗi NHTM có ý nghĩa quan trọng đối với việc nâng cao chất lượng tín dụng. Theo thông tư 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 “Quy định các giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của các TCTD” có quy định: “Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn là 60% đối với NHTM và 200% đối với các TCTD phi ngân hàng.

+ *Đảm bảo tín dụng:* bao gồm mức độ cho vay tối đa so với tài sản đảm bảo.

+ *Hiệu suất sử dụng vốn vay:*

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

Chỉ tiêu này cho biết ngân hàng cho vay được bao nhiêu trên một đồng vốn huy động. Do ngân hàng phải trả lãi cho các khoản tiền mà ngân hàng huy động nên ngân hàng cần tận dụng hết sức các khoản vốn huy động để tạo ra lợi nhuận bù đắp chi phí và có lãi. Mục đích của ngân hàng là làm sao tạo ra được nhiều khoản tín dụng lành mạnh và có hiệu quả, góp phần mở rộng và tăng cường sự ổn định hoạt động của ngân hàng.

+ *Vòng quay vốn tín dụng:*

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

Đây là chỉ tiêu phản ánh số vòng chu chuyển của vốn vay (thường là một năm). Chỉ tiêu này càng tăng thì việc tổ chức và quản lý tín dụng càng tốt, chất lượng cho vay càng cao. Tuy nhiên, chỉ tiêu này phản ánh một cách tương đối, vì nếu một NHTM cho vay các cá nhân, doanh nghiệp sản xuất chiếm tỷ trọng lớn dư nợ thì thấp hơn NHTM cho vay các cá nhân, doanh nghiệp thương mại. Như vậy, không vì thế mà chất lượng cho vay của các NHTM này kém hiệu quả hơn. Từ thực tế trên, để đánh giá chất lượng tín dụng dựa trên tiêu chí trên tương đối chính xác thì các tiêu thức tính toán phải thống nhất, vòng quay tín dụng phải tính toán cho từng loại vay, thời hạn vay và từng đối tượng cụ thể.

+ *Mức sinh lời từ hoạt động tín dụng:*

$$\text{Mức sinh lời từ hoạt động tín dụng} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của NHTM chiếm từ 70%-80% tổng lợi nhuận của NHTM. Nếu lợi nhuận của một ngân hàng nào đó tăng lên hàng năm, điều đó chứng tỏ chất lượng tín dụng được nâng lên. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tín dụng. Lợi nhuận ở đây phản ánh chênh lệch giữa chi phí đầu vào và thu lãi đầu ra. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của vốn tín dụng, một khoản tín dụng ngắn hạn hay dài hạn không thể xem là có chất lượng cao nếu nó không đem lại lợi nhuận cho ngân hàng. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ các khoản cho vay của ngân hàng sinh lời và ngược lại chỉ tiêu này thấp chứng tỏ các khoản vay không sinh lời, đồng nghĩa với chất lượng tín dụng không tốt. Đánh giá chất lượng khoản tín dụng trên cơ sở căn cứ vào lợi nhuận thu được

của các NHTM, đây cũng là chỉ tiêu tương đối vì nó phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: chính sách lãi suất, chính sách khách hàng, sản phẩm dịch vụ tín dụng, chính sách tín dụng, ... Thông thường trong hoạt động ngân hàng, nếu chất lượng tín dụng NHTM tốt, tỷ lệ nợ xấu thấp thì lợi nhuận từ hoạt động tín dụng sẽ cao hơn khi cùng một mức dư nợ và cùng mức lãi suất cho vay với các ngân hàng khác.

Ngoài các chỉ tiêu trên, thì các quy định về an toàn vốn tối thiểu cũng giữ vai trò quan trọng trong việc đánh giá chất lượng tín dụng tại TCTD, chẳng hạn như theo thông tư 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 có quy định:

- Tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
- Tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng và người có liên quan không được vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
- Tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 25% vốn tự có của tổ chức tín dụng phi ngân hàng.
- Tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng và người có liên quan không được vượt quá 50% vốn tự có của tổ chức tín dụng phi ngân hàng.

- Đối với khách hàng:

Chất lượng tín dụng gắn liền với quá trình và hiệu quả sử dụng vốn tín dụng của khách hàng. Chất lượng tín dụng còn thể hiện ở sự thỏa mãn về sản phẩm tín dụng mà ngân hàng mang đến. Một sản phẩm tín dụng được khách hàng đánh giá là có chất lượng tốt thông qua các chỉ tiêu sau:

+ *Chính sách tín dụng*: Chính sách tín dụng bao gồm các yếu tố giới hạn mức cho vay đối với một khách hàng, kỳ hạn của khoản vay, lãi suất cho vay và mức lệ phí, phương thức cho vay, hướng giải quyết phần khách hàng vay vượt giới hạn, xử lý các khoản vay có vấn đề... tất cả các yếu tố đó có tác dụng trực tiếp và mạnh mẽ đến việc mở rộng cho vay của ngân hàng. Nếu như tất cả những yếu tố thuộc chính sách tín dụng đúng đắn, hợp lý, linh hoạt, đáp ứng được các nhu cầu đa dạng của khách hàng về vốn thì ngân hàng sẽ thành công trong việc tăng cường hoạt động cho vay, nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng tín dụng. Ngược lại, những yếu tố này bất hợp lý, cứng nhắc, không theo sát tình hình thực tế sẽ dẫn đến khó khăn trong việc tăng cường hoạt động cho vay của mình.

Ngân hàng càng đa dạng hóa các mức lãi suất phù hợp với từng loại khách hàng, từng kỳ hạn cho vay và chính sách khách hàng hấp dẫn thì càng thu hút được khách hàng, thực hiện tốt mục tiêu mở rộng hoạt động cho vay. Nhưng nếu lãi suất không phù hợp quá cao hay quá thấp, không có lãi suất ưu đãi thì sẽ không thu hút được nhiều khách hàng và như vậy sẽ hạn chế hoạt động cho vay của Ngân hàng.

+ *Về thủ tục và quy trình tín dụng của ngân hàng:*

Thủ tục cho vay nhanh gọn, đơn giản, dễ tiếp cận vốn, tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng. Đó là những vấn đề mà khách hàng thường quan tâm, điều đó ảnh hưởng rất lớn đến cơ hội kinh doanh của khách hàng.

Quy trình tín dụng: Đây là những trình tự, những giai đoạn, những bước, công việc cần phải thực hiện theo một thủ tục nhất định trong việc cho vay, thu nợ, bắt đầu từ việc xét đơn xin vay của khách hàng đến khi thu nợ nhằm đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Quy trình tín dụng nói lên sự chuyên môn hóa, tính chặt chẽ và an toàn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, vì vậy đây cũng là tiêu chí hết sức quan trọng trong vấn đề nâng cao chất lượng tín dụng.

+ *Cung cách phục vụ khách hàng:* Có thể nói, trong thời đại mà sự khác biệt giữa chất lượng sản phẩm tín dụng mà các ngân hàng cung cấp hầu như ngày càng bị thu hẹp, điều quan trọng là khả năng của các ngân hàng trong việc tạo ra sự khác biệt trong vấn đề thỏa mãn khách hàng. Lãi suất có thể không khác biệt mấy, nhưng người ta không thể mua hai dịch vụ giống nhau. Điều này đã trở thành yếu tố then chốt để tăng sức cạnh tranh, bởi vì cung cách phục vụ khiến khách hàng thỏa mãn sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hình ảnh ngân hàng. Khi khách hàng thỏa mãn về cung cách phục vụ của ngân hàng thì ngân hàng có thể vừa giữ chân được khách hàng cũ đồng thời cũng có thể thu hút thêm được khách hàng mới thông qua lời giới thiệu, tiếp thị của khách hàng hiện hữu.

+ *Chính sách khách hàng:* Các ngân hàng thường xây dựng và áp dụng hai chính sách khách hàng: chính sách khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp nhằm mục đích:

- Tạo sự công bằng trong ưu đãi theo mức đóng góp lợi nhuận của khách hàng nhằm duy trì và thu hút số lượng khách hàng có chất lượng. Qua đó, góp phần nâng cao khả năng tối đa hóa lợi nhuận của khách hàng cho ngân hàng.

- Bảo đảm việc phục vụ, chăm sóc khách hàng hiệu quả và thống nhất trong toàn bộ hệ thống của mỗi ngân hàng.
- Tạo sự khác biệt của khách hàng trong sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng đó.

1.3. KINH NGHIỆM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA MỘT SỐ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1. Kinh nghiệm của một số ngân hàng

- Áp dụng các thông lệ quốc tế

Kinh nghiệm một số nước trong khu vực và châu Á cho thấy, định hướng phát triển công nghiệp hoá ở Việt Nam gần giống với các nước ASEAN, Trung Quốc. Quá trình nền kinh tế thế giới đang trong xu hướng toàn cầu hoá và hội nhập quốc tế vừa có những thuận lợi vừa có những thách thức.

Hầu hết các nước trong khu vực tận dụng triệt để lợi thế kinh tế vốn có, lấy nông nghiệp là xuất phát điểm, phát triển các ngành công nghiệp chế biến, may mặc ... hướng đến xuất khẩu. Sử dụng vốn và công nghệ nước ngoài là yếu tố then chốt thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hóa. Tuy nhiên, nếu sử dụng vốn đầu tư nước ngoài không hiệu quả, cơ cấu đầu tư bất ổn cùng với hệ thống ngân hàng yếu kém là nguyên nhân tiềm tàng dẫn đến khủng hoảng tài chính.

Qua nghiên cứu sự phát triển của hệ thống ngân hàng của các nước trong tiến trình hội nhập quốc tế, so sánh với hệ thống ngân hàng Việt Nam thì Việt Nam có những điểm gần giống với hệ thống ngân hàng Trung Quốc và Thái Lan.

Những quốc gia này cũng bắt đầu sự phát triển đi lên từ mô hình ngân hàng 1 cấp tiến đến xây dựng mô hình ngân hàng 2 cấp, tín dụng ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước, tỷ lệ nợ khó đòi gia tăng.

- Áp dụng quy tắc ISO

Áp dụng quy tắc ISO trong quản trị là tuân thủ một cách nghiêm ngặt các quy trình tín dụng đã được ngân hàng đưa ra. Điều này làm cho hoạt động tín dụng của chi nhánh sẽ chặt chẽ hơn, trách nhiệm của CBTD trong từng khâu quản lý sẽ được xác định rõ ràng hơn. Nếu hệ thống ngân hàng Việt Nam áp dụng quy tắc quản trị ISO một cách đầy đủ nhất, chắc chắn sẽ góp phần quan trọng trong ngăn ngừa và giảm thiểu RRTD.

Cần phải có và coi trọng những dự báo kinh tế

Hoạt động ngân hàng có hiệu quả cao hay thấp lệ thuộc phần lớn vào những dự báo kinh tế đúng hay sai. Nếu ngân hàng đầu tư tín dụng vào những sản phẩm tốt nó sẽ giúp cho việc thu hồi vốn của ngân hàng sẽ được dễ dàng. Nếu ngân hàng đầu tư tín dụng vào những sản phẩm khó bán, những sản phẩm không có thị trường tiêu thụ thì chắc chắn ngân hàng sẽ gặp rủi ro. Do đó cần phải coi trọng những dự báo, nhất là những dự báo kinh tế, môi trường quan trọng của hoạt động ngân hàng.

Gắn chặt việc tăng trưởng kinh doanh với khả năng nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực luôn là yếu tố quyết định chất lượng của sản phẩm tín dụng. Do đó, ngân hàng không thể tăng trưởng tín dụng quá nhanh khi nguồn nhân sự chưa thể đáp ứng được.

Vì vậy, ngân hàng phải thường xuyên bồi dưỡng đội ngũ CBTD, nâng cao trình độ nghiệp vụ, kiến thức thị trường nhằm bảo đảm đội ngũ CBTD thích nghi nhanh với sự phát triển kinh doanh của chi nhánh, tránh được những sai sót đáng tiếc có thể xảy ra.

Vì một số lượng CBTD cũng phải đảm bảo sao cho một cán bộ không phải đảm trách một khối lượng công việc khá nặng nề gây ra ách tắc công việc, hoặc công việc thực hiện không được chu đáo, thiếu sót.

1.3.2. Bài học cho Ngân hàng TMCP Sài Gòn

Với những cố gắng mà các nước đưa ra những chương trình cải cách và giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của hệ thống ngân hàng nói chung và nâng cao hiệu quả kinh doanh nói riêng nhằm có thể hạn chế và nhằm nâng chất lượng tín dụng, để từ đó luận văn rút ra được những bài học kinh nghiệm quan trọng đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn như sau:

Thứ nhất, Tạo lập hệ thống pháp luật vững mạnh gắn với khả năng kiểm soát và thực thi luật pháp hữu hiệu.

Trong giai đoạn đầu hội nhập quốc tế, ngân hàng đóng vai trò quan trọng được coi như là một kênh phân phối vốn chủ yếu trong nền kinh tế quốc gia, khi thị trường tài chính chưa phát triển mạnh mẽ. Ngân hàng nên sớm có một khung pháp lý lành mạnh cho hệ thống tài chính, một cơ chế giám sát hữu hiệu hỗ trợ cho hệ thống ngân hàng nội địa. Đồng thời, xây dựng môi trường kinh tế vĩ mô ổn định cũng như cần phải điều tiết tín dụng với những mục tiêu thời kỳ đầu

nhằm kìm chế sự bùng nổ của tín dụng. Một khi tăng trưởng tín dụng quá mức dẫn đến ngân hàng không kiểm soát được chất lượng của các khoản tín dụng, hoặc đẩy mạnh tín dụng phát triển theo “kiểu bong bóng” như Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia dẫn đến những nguy cơ xấu làm tổn thương cho hệ thống của ngân hàng.

Thứ hai, Xây dựng hệ thống ngân hàng vững mạnh gắn với đa dạng hóa hình thức huy động vốn trong một chính sách kinh tế đồng bộ.

Xây dựng hệ thống ngân hàng vững mạnh, nâng cao hiệu quả tín dụng bằng cách đa dạng các hình thức huy động vốn, cùng với đẩy mạnh phát triển thị trường tài chính nhằm khai thông nguồn vốn trong nước, đồng thời thu hút tư bản nước ngoài để đáp ứng vốn và kỹ thuật cho quá trình công nghiệp hoá.

Thứ ba, Kiểm soát chặt chẽ tín dụng nhất là vốn tín dụng ngắn hạn.

Khi định chế tài chính trong nước còn yếu kém, nhất là khi hệ thống ngân hàng chưa đủ khả năng phân phối tín dụng một cách hữu hiệu, việc tự do hoá thị trường vốn ngắn hạn là rất nguy hiểm vì khi dòng vốn ngắn hạn ồ ạt gây hiện tượng “thừa vốn”, dẫn đến tình trạng lãng phí, hâm nóng thị trường bất động sản và sự đảo ngược dòng vốn này, các nhà đầu tư rút vốn tháo chạy sẽ gây bất ổn trên thị trường tài chính. Do đó cần kiểm soát chặt chẽ dòng vốn tín dụng ngắn hạn, nhất là cần khống chế trong một tỷ lệ nhất định việc sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn.

Thứ tư, Cần tăng cường sự kiểm soát của Ngân hàng đối với hoạt động ngân hàng.

Cần có sự can thiệp kịp thời của ngân hàng, mở rộng tín dụng và thực hiện chính sách ưu đãi lãi suất đối với những mặt hàng, ngành công nghiệp ưu tiên hướng đến xuất khẩu, nhằm tạo động lực chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Vấn đề hỗ trợ lãi suất cho tín dụng cần phải có chương trình hành động bước đi thích hợp với những chỉ tiêu cụ thể, với kinh nghiệm của các nước cần phải có chế độ kiểm soát chặt chẽ các khoản tín dụng để tránh nguy cơ thất thoát vốn. Ngân hàng sẽ trở nên bị gò bó, thiếu tính linh động, gây khó khăn cho ngân hàng trong tiến trình hội nhập quốc tế.

Thứ năm, Hoàn thiện và nâng cao vai trò của ngân hàng chính sách.

Theo kinh nghiệm của một số nước như Thái Lan, Hàn Quốc, Trung Quốc luôn chú trọng nâng cao vai trò ngân hàng chính sách đảm đương các khoản vay

theo chính sách của Chính phủ giảm bớt gánh nặng cho các Ngân hàng đồng thời cũng chính là điều kiện thuận lợi để nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng.

Thứ sáu, Xử lý vững chắc, kịp thời các khoản nợ xấu.

Đa dạng hoá các hình thức xử lý nợ khi hệ thống Ngân hàng lâm vào tình trạng nợ khó đòi gia tăng, nhanh chóng xử lý tài sản thế chấp tồn đọng là yêu cầu tất yếu để thu hồi nợ, lành mạnh tình hình tài chính ngân hàng. Đây là việc làm mang tính cấp bách để vực dậy hệ thống ngân hàng đang đứng bên bờ vực thẳm, đồng thời cần phải có sự tham gia hỗ trợ của Chính phủ bằng cách tăng cường quản lý hiệu quả các khoản nợ khó đòi của ngân hàng, áp dụng tiêu chuẩn quốc tế phân loại nợ khó đòi, đồng thời đa dạng hoá các kỹ thuật xử lý thu nợ, bán nợ, tích cực xoá nợ. Bên cạnh đó, Chính phủ cần đầu tư tái tạo vốn cho hệ thống Ngân hàng đang suy yếu và phải gánh chịu các khoản nợ khó đòi, nên cần phải có lượng vốn lớn để khôi phục lại tình hình tài chính ngân hàng sau khủng hoảng tài chính năm 1997 mà nguồn tiền để cung cấp vốn tái tạo lại hệ thống ngân hàng có thể từ phát hành trái phiếu, vay các tổ chức tài chính quốc tế, từ ngân sách quốc gia.

Nhanh chóng thành lập một số định chế trung gian như: công ty mua bán nợ, ngân hàng cầu nối ... để đảm trách xử lý nợ khó đòi, mua lại nợ, bán nợ, chứng khoán hoá các khoản nợ, tích cực thu hồi nợ. Xử lý nợ phải đặt trong môi trường cơ cấu lại hệ thống ngân hàng, kiên quyết giải thể những ngân hàng yếu kém, vận động sát nhập, hợp nhất các ngân hàng để tạo nên những ngân hàng có đủ sức chống đỡ những cơn sóng của cuộc khủng hoảng tài chính.

Thứ bảy, Nâng cao năng lực quản trị của ngân hàng.

Năng lực quản trị ngân hàng là một trong những yếu tố quan trọng trong lành mạnh hóa hoạt động ngân hàng, nhất là đối với chất lượng tín dụng. Do đó, cùng với quá trình tự do hoá tài chính một khối lượng vốn luồng vốn quốc tế sẽ đổ vào các nước, kinh nghiệm các nước trên thế giới cho thấy sự gia tăng các luồng vốn đó sẽ tạo nên sức mạnh thần kỳ về tăng trưởng, tuy nhiên để đạt được điều đó cần phải có hệ thống ngân hàng vững mạnh, nên cần phải nâng cao năng lực quản trị ngân hàng, đào tạo và sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực, kiểm soát chặt chẽ các khoản vay, hạn chế các khoản cho vay quá mức tiềm ẩn rủi ro cao.

Thứ tám, Giảm thiểu can thiệp bằng hành chính thuần túy của Chính phủ đối với hoạt động ngân hàng.

Cần phải khẳng định vai trò kinh tế của Chính phủ là hết sức quan trọng, nhất là trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên kinh nghiệm của các nước cho thấy cần nói lỏng sự can thiệp trực tiếp của Chính phủ vào khu vực tài chính, nhất là sự can thiệp bằng mệnh lệnh hành chính thuần túy. Thay vào đó là một hệ thống pháp luật phù hợp, thích ứng với cơ chế thị trường, nếu không thì quá trình tự do hoá tài chính sẽ là nguy cơ dẫn đến những đổ vỡ hàng loạt các ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1 luận văn đã trình bày, nghiên cứu và làm sáng tỏ thêm những vấn đề lý luận cơ bản có liên quan đến đề tài, bao gồm:

- Những vấn đề lý luận cơ bản về ngân hàng thương mại: Khái niệm, chức năng và nghiệp vụ của NHTM
- Lý luận chung về tín dụng ngân hàng: Khái niệm, phân loại, bản chất, chức năng, vai trò và rủi ro tín dụng.
- Lý luận chung về chất lượng tín dụng ngân hàng: Khái niệm, những quy định về chất lượng, những chỉ tiêu đánh giá chất lượng và ý nghĩa cũng như sự cần thiết phải nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.
- Những bài học kinh nghiệm nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng của một số nước trên thế giới. Bên cạnh đó, luận văn tập trung làm rõ các vấn đề cơ bản của chất lượng tín dụng; đề cập đến các chỉ tiêu đo lường chất lượng TDNH; các nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng; những vấn đề liên quan đến chất lượng TDNH.

Luận văn cũng thông qua những thực tế trong nâng cao chất lượng TDNH của một số nước, qua đó rút ra những bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam như 8 vấn đề trong thông dụng quốc tế đối với nâng cao chất lượng TDNH; xây dựng tiêu chuẩn ISO; coi trọng dự báo kinh tế và gắn chặt việc tăng trưởng kinh doanh với khả năng nguồn nhân lực của ngân hàng.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN - CHI NHÁNH BÌNH THUẬN

2.1. TỔNG QUAN VỀ NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận

2.1.1.1. *Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Sài Gòn*

Ngày 26/12/2011, Thống đốc NHNN chính thức cấp Giấy phép số 283/GP-NHNN về việc thành lập và hoạt động Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) trên cơ sở hợp nhất tự nguyện 3 ngân hàng: Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB), Ngân hàng TMCP Đệ Nhất (Ficombank), Ngân hàng TMCP Việt Nam Tín Nghĩa (TinNghiaBank). Ngân hàng TMCP Sài Gòn (Ngân hàng hợp nhất) chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/01/2012.

Đây là bước ngoặt trong lịch sử phát triển của cả ba ngân hàng, đánh dấu sự thay đổi về quy mô tổng tài sản lớn hơn, phát triển vượt bậc về công nghệ, mạng lưới chi nhánh phát triển rộng khắp cả nước và trình độ chuyên môn vượt bậc của tập thể cán bộ công nhân viên.

Trên cơ sở thừa kế những thế mạnh vốn có của 3 ngân hàng, Ngân hàng hợp nhất đã có ngay lợi thế mạnh trong lĩnh vực ngân hàng và nằm trong nhóm 5 ngân hàng cổ phần lớn nhất tại Việt Nam. Cụ thể: Vốn điều lệ đạt 10.584 tỷ đồng, Tổng tài sản ngân hàng đã đạt khoảng 154.000 tỷ đồng, Nguồn vốn huy động từ tổ chức tín dụng, kinh tế và dân cư của ngân hàng đạt hơn 110.000 tỷ đồng. Lợi nhuận trước thuế lũy kế đạt trên 1.300 tỷ đồng. Hiện hệ thống của ngân hàng tính trên tổng số lượng trụ sở chính, sở giao dịch, chi nhánh, phòng giao dịch lên đến 230 điểm giao dịch trên cả nước sẽ giúp khách hàng giao dịch một cách thuận lợi và tiết kiệm nhất.

2.1.1.2. *Giới thiệu về NH TMCP Sài Gòn - Chi nhánh Bình Thuận*

Trên địa bàn tỉnh Bình Thuận, SCB Bình Thuận được thành lập và đi vào hoạt động ngày 08/09/2008 tại địa chỉ số 487 Trần Hưng Đạo, Phường Lạc Đạo, Thành phố Phan Thiết, Bình Thuận. Sau gần 10 năm thành lập, SCB Bình Thuận có mạng lưới với 01 Trụ sở chính Chi nhánh và 01 Phòng Giao dịch (345 Huỳnh

Thúc Kháng, Phường Mũi Né, Thành phố Phan Thiết, Bình Thuận) và 05 Phòng nghiệp vụ (Phòng kinh doanh, Phòng Hỗ trợ kinh doanh, Phòng Kế toán- Ngân quỹ, Phòng Dịch vụ khách hàng, Phòng Hành chính nhân sự).

Tính đến 30/06/2017, tổng tài sản của SCB Bình Thuận là 1.808 tỷ đồng, tăng 140% so với năm 2013, số lượng nhân sự 60 người.

2.1.2. Các sản phẩm tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn - Chi nhánh Bình Thuận

Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho tất cả các khách hàng một kịp thời và phù hợp với định hướng tổng thể hoạt động tín dụng của Hội sở SCB, SCB Bình Thuận đã triển khai bộ sản phẩm tín dụng dành cho khách hàng cá nhân nhân và doanh nghiệp như sau:

STT	Bộ sản phẩm tín dụng dành cho Cá nhân	Bộ sản phẩm tín dụng dành cho Doanh nghiệp
1	Cho vay bổ sung vốn kinh doanh	Cho vay bổ sung vốn kinh doanh
2	Cho vay Phát triển Nông nghiệp nông thôn	Cho vay Phát triển Nông nghiệp nông thôn
3	Cho vay mua xe Ô tô	Cho vay tài trợ xuất nhập khẩu
4	Cho vay mua nhà ở, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất và xây nhà ở, cải tạo nhà ở	Cho vay nuôi chế biến thủy hải sản
5	Cho vay tiêu dùng có tài sản đảm bảo	Cho vay cầm cố tài khoản tiền gửi, cầm cố giấy tờ có giá do SCB phát hành
6	Cho vay tiêu dùng không có tài sản đảm bảo	Cho vay phục vụ hoạt động kinh doanh bất động sản
7	Cho vay cầm cố tài khoản tiền gửi do SCB phát hành	Cho vay đầu tư tiết kiệm năng lượng
8	Cho vay chứng minh năng lực tài chính	Cho vay đầu tư dự án
9	Cho vay thấu chi tài khoản thanh toán	Cho vay thấu chi tài khoản thanh toán
10	Các sản phẩm cho vay khác...	Cho vay trung dài hạn...

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận

Chi nhánh SCB Bình Thuận không ngừng phát triển trên lĩnh vực huy



động vốn, cho vay, dịch vụ và đã đạt được những kết quả sau:

Bảng 2.1: Tổng thu nhập, chi phí, lợi nhuận của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận năm 2013 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm				Tăng trưởng 2013/2014 (%)	Tăng trưởng 2014/2015 (%)	Tăng trưởng 2015/2016 (%)
	2013	2014	2015	2016			
Tổng thu nhập	86	92	102.1	137.5	7.0	11.0	34.7
Trong đó:							
- Thu hoạt động tín dụng	85.4	91.4	101.5	136.1	7.02	11.1	34.1
- Thu dịch vụ	0.6	0.6	0.6	1.4	0	0	133.3
Tổng chi phí	73.8	89.9	99	122	21.8	10.1	23.2
Trong đó:							
- Chi DPRR	0	0	0.7	1.8	0	70	157.1
Lợi nhuận sau thuế	12.2	2.1	3.1	15.5	-82.8	47.6	400

Nguồn Báo cáo kết quả kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận [8]

Nhìn vào bảng 2.1 so sánh trên ta thấy kết quả hoạt động kinh doanh của SCB Bình Thuận đều tăng hàng năm. Năm 2016, tổng thu nhập tăng 35,4 tỷ đồng so với 2015 và tăng 45,5 tỷ đồng so với năm 2014, năm 2014 tăng 6 tỷ đồng so với năm 2013. Trong đó thu từ lãi cho vay năm 2014 là 91,4 tỷ đồng đến năm 2016 đã tăng gần 1,5 lần. Điều này, cho thấy các mặt hoạt động của Ngân hàng rất tốt làm cho lợi nhuận ngân hàng có sự chuyển biến tích cực.

Hoạt động tín dụng của Chi nhánh SCB Bình Thuận tăng đều hàng năm, năm 2016 đạt lợi nhuận sau thuế 15,5 tỷ đồng và đạt gấp 5 lần so với lợi nhuận năm 2015, gấp 7,4 lần so với năm 2014 và gấp 1,3 lần so với năm 2013. Kết quả kinh doanh năm 2016, thể hiện sự phát triển tốt của Ngân hàng trong những năm qua, đặc biệt là sự cố gắng và đoàn kết của lãnh đạo, cán bộ nhân viên trong ngân hàng.

2.2. THỰC TRẠNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN

2.2.1. Thực trạng huy động vốn tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận

Nghịệp vụ huy động vốn tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng nhưng nó là nghịệp vụ rất quan trọng, không có nghịệp vụ huy động vốn thì xem như không có hoạt động của ngân hàng. Nghịệp vụ huy động vốn góp phần mang lại nguồn vốn cho ngân hàng thực hiện các nghịệp vụ kinh doanh khác.

Trong quá trình kinh doanh, bất kỳ một lĩnh vực nào thì nguồn vốn đóng vai trò rất quan trọng. Nó quyết định đến quy mô và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với hoạt động ngân hàng cũng vậy, cơ sở để đánh giá quy mô hoạt động của Ngân hàng rộng hay hẹp dựa vào nguồn vốn của ngân hàng đó. Nhưng muốn mở rộng quy mô thì phải có vốn, ngoài nguồn vốn tự có của mình thì ngân hàng cần phải tự huy động bằng nhiều hình thức khác nhau để thu hút tất cả các nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư. Trong công tác huy động vốn, ngay từ ban đầu Ban Giám đốc SCB Bình Thuận đã quán triệt tinh thần đến toàn thể cán bộ công nhân viên, xác định huy động vốn là một trong những nhiệm vụ quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Với phương châm tăng trưởng dư nợ trên cơ sở tăng trưởng nguồn vốn, đảm bảo an toàn vốn kinh doanh có hiệu quả.

Chi nhánh SCB Bình Thuận đã thấy được tầm quan trọng của việc huy động vốn nên trong công tác huy động vốn của Chi nhánh có kết quả rất tốt.

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận giai đoạn từ năm 2013 đến năm 2016

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm							
	2013		2014		2015		2016	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1.Theo loại tiền tệ	735.4	100	960	100	1,189.8	100	1,455.4	100
- VNĐ	719.7	97.9	939.3	97.8	1,160.4	97.5	1430.3	98.3
- Vàng	0	0	0	0	0	0	0	0
- Ngoại tệ	15.7	2.1	20.7	2.2	29.4	2.5	25.1	1.7
2. Theo hình thức tiền gửi	735.4	100	960	100	1,189.8	100	1,455.4	100
- Tiền gửi TCKT & cá nhân	21.2	2.9	44.1	4.6	38.8	3.3	59.3	4.1
- Tiền gửi tiết kiệm dân cư	714.2	97.1	915.9	95.4	1,151	96.7	1,396.1	95.9
- Phát hành giấy tờ có giá	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Theo kỳ hạn nợ	735.4	100	960	100	1,189.8	100	1,455.4	100
- Huy động vốn ngắn hạn	246	33.5	156	16.3	459.8	38.6	244.4	16.8
- Huy động vốn trung và dài hạn	489.4	66.5	804	83.7	730	61.4	1211	83.2
4.Tốc độ tăng trưởng tổng huy động vốn so với năm trước	56.3		30		23.9		22.3	

(Nguồn: Bảng Cân đối Kế toán của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận[8])

Qua bảng 2.2, cho thấy nguồn vốn huy động của Chi nhánh có sự tăng



trưởng trong 04 năm liên tục. Năm 2016, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh đạt 1,455.4 tỷ đồng, tăng 720 tỷ đồng so với năm 2013 tương đương đạt

tốc độ tăng trưởng là 98%. Trong đó, vốn huy động VNĐ có tốc độ tăng trưởng cao và chiếm tỷ trọng tối thiểu qua từng thời kỳ là 22.3% trong tổng nguồn vốn huy động tại Chi nhánh; nguồn vốn huy động chính của ngân hàng là từ nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư, thể hiện năm 2016 ở số dư tiền gửi tiết kiệm chiếm đa số và đạt 1,396.1 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 95,9%; tuy nhiên nếu phân theo kỳ hạn nợ, thì nguồn vốn huy động ngắn hạn vào năm 2016 đạt 244.1 tỷ đồng, chiếm 16.8% trong khi đó nguồn vốn huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng cao hơn khoảng 83.2% . Đến năm 2016, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh đạt 1,455.4 tỷ đồng, tăng 720 tỷ đồng so với năm 2013 tương đương đạt tốc độ tăng trưởng là 103.7%. Đạt kết quả này là do sự quan tâm chỉ đạo của Ban giám đốc, địa bàn huy động vốn được mở rộng thêm, thu hút được nhiều đối tượng; sản phẩm tiền gửi đa dạng, lãi suất linh hoạt cùng với đội ngũ nhân viên trẻ, năng động được đào tạo về kỹ năng giao tiếp...tất cả những yếu tố này đã góp phần tạo nên sự tăng trưởng nguồn vốn huy động tại Chi nhánh.

- Hoạt động huy động vốn tại SCB Bình Thuận trong những năm qua đã đạt được những kết quả sau:

+ Nguồn vốn huy động liên tục tăng trưởng, tốc độ tăng trưởng tổng huy động vốn năm sau so với năm trước luôn đạt tốc độ tăng trưởng trên 22.3%, đã tạo điều kiện cho ngân hàng chủ động mở rộng khả năng cho vay, đáp ứng tốt nhất nhu cầu vốn cho nền kinh tế.

+ Các sản phẩm dịch vụ vốn đa dạng, phong phú với nhiều loại hình, kỳ hạn huy động khác nhau tạo nên sự linh hoạt và tiện lợi trong việc thu hút khách hàng gửi tiền.

+ Cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn dài hạn. Nguồn vốn này có ưu thế là ổn định và lâu dài.

+ Nguồn tiền gửi tiết kiệm của dân cư có tỷ trọng tương đối lớn đã tạo cho ngân hàng một nguồn vốn ổn định cho hoạt động của mình.

+ Tiền gửi không kỳ hạn tăng lên nhờ việc thực hiện có hiệu quả chiến lược khách hàng, đa dạng hoá và nâng cao chất lượng dịch vụ nên số lượng khách hàng mở tài khoản tại Chi nhánh không ngừng tăng lên. Điều này đã một mặt tạo cơ hội tăng số dư, giảm lãi suất đầu vào, mặt khác giúp ngân hàng đa dạng hoá các dịch vụ liên quan đến huy động vốn.

- Những tồn tại và khó khăn trong công tác huy động vốn tại chi nhánh SCB Bình Thuận:

+ Thị phần huy động vốn của ngân hàng ngày càng bị thu hẹp. Cùng với sự đi lên của nền kinh tế, thị trường tài chính ngày càng phát triển theo hướng hoàn thiện (hình thành đầy đủ các loại thị trường (thị trường tiền tệ, thị trường chứng khoán, thị trường bảo hiểm, bất động sản và các định chế phi ngân hàng...). Chính vì lẽ đó mà các nhà đầu tư có nhiều kênh để lựa chọn đầu tư sao cho mang lại lợi ích kinh tế nhất. Dẫn đến vốn nhàn rỗi vào các ngân hàng cũng bị chi phối đáng kể.

+ Sự cạnh tranh không tích cực giữa các NHTM với nhau có tác động ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động và khả năng huy động vốn của chi nhánh SCB Bình Thuận, bởi lẽ sự gia tăng lãi suất huy động vốn kéo theo lãi suất đầu ra tăng, từ đó làm gia tăng mức độ tiềm ẩn rủi ro trong hoạt động tín dụng và ảnh hưởng đến thu nhập trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

+ Tỷ lệ nguồn vốn huy động ngoại tệ còn thấp so với tổng nguồn vốn huy động tại chi nhánh, do đó gây khó khăn cho chi nhánh trong việc đẩy mạnh ngoại tệ tài trợ nhập khẩu.

2.2.2. Thực trạng cho vay tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.

Hoạt động cho vay là hoạt động chủ yếu của ngân hàng, nó quyết định phần lớn đến hiệu quả kinh doanh, quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng. Đối với SCB Chi nhánh Bình Thuận, thực trạng này trong những năm qua được phản ánh bởi hệ thống các chỉ tiêu phân tích sau:

2.2.2.1. Phân loại dư nợ theo loại tiền tệ

Bảng 2.3: Tình hình dư nợ tín dụng theo loại tiền tệ giai đoạn 2013-2016

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu Cho vay	Năm							
	2013		2014		2015		2016	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- VNĐ	44.7	100	25.2	100	109.2	100	224.1	100
- Vàng	0	0	0	0	0	0	0	0
- Ngoại tệ	0	0	0	0	0	0	0	0
Tổng cộng	44.7	100	25.2	100	109.2	100	224.1	100

(Nguồn: Số liệu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận qua các năm) [8]

Qua bảng 2.3 số liệu cho thấy hoạt động tín dụng của SCB Bình Thuận đến thời điểm năm 2016 tăng 179,4 tỷ đồng so với năm 2013, năm 2014 chỉ đạt 25,2 tỷ đồng, năm 2015 tăng 109,2 tỷ đồng, năm 2016 tăng 224,1 tỷ đồng. Trong đó dư nợ vay VNĐ chiếm tỷ trọng 100% trong tổng dư nợ. Tuy nhiên hoạt động cho vay gặp nhiều khó khăn, quy mô dư nợ chưa tương xứng với tình hình huy động vốn, năm 2014 dư nợ có giảm so với năm trước do nhiều nguyên nhân trong đó nguyên nhân là do sự thắt chặt phát triển tín dụng của thời kỳ hậu sáp nhập ngân hàng, trong đó vàng và ngoại tệ là 0.0%, như vậy đơn vị hoàn toàn không cho vay các lĩnh vực vàng và ngoại tệ.

Bảng 2.4: Tốc độ tăng trưởng tín dụng phân theo loại tiền tệ

Đơn vị tính: Phần trăm%

Chỉ tiêu	Năm		
	2014	2015	2016
- VNĐ	-43.6	333.3	105.2
- Ngoại tệ	0	0	0
Tổng dư nợ	25.2	109.2	224.1

(Nguồn: Số liệu tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận qua các năm) [8]

Tốc độ tăng trưởng dư nợ năm 2014 -2016 trung bình. Tốc độ tăng trưởng VNĐ tương đối ổn định, trong khi đó tốc độ tăng trưởng ngoại tệ không kinh doanh, điều này cho thấy dư nợ cho vay của khách hàng vay bằng ngoại tệ có sự dịch chuyển hoàn toàn sang vay VNĐ.

Nhìn chung, khủng hoảng kinh tế kéo dài chưa có dấu hiệu hồi phục, dẫn đến nhiều doanh nghiệp tài chính suy yếu, nợ nần, ngưng hoạt động, vỡ nợ. Từ cuối năm 2014 và 2015, SCB Bình Thuận đã bắt đầu thắt chặt hoạt động cho vay đồng thời kiểm soát chặt chẽ hoạt động này nhằm nâng cao chất lượng tín dụng bằng cách sàng lọc khách hàng tốt, từ chối nhu cầu tín dụng của các khách hàng không đáp ứng đủ tiêu chuẩn về tín dụng hoặc đáp ứng ở mức thấp; Tạm dừng cho vay hoặc giảm hạn mức đối với khách hàng liên quan đến lĩnh vực rủi ro cao (xây dựng, lương thực, chế biến thủy sản, ...). Vì vậy, dư nợ tín dụng của SCB Bình Thuận năm 2016 có tăng trưởng tốt nhưng số tuyệt đối chưa phản ánh đúng nguồn lực của Ngân hàng.

2.2.2.2. Phân loại dư nợ theo kỳ hạn nợ

Mục đích của việc phân loại này là giúp chúng ta thấy được cơ cấu tỷ trọng trong việc đầu tư cho vay ngắn hạn và trung dài hạn của Chi nhánh so với tổng dư nợ qua các năm. Kết quả đầu tư tín dụng của chi nhánh SCB Bình Thuận qua từng thời kỳ như sau:

Bảng 2.5: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn cho vay

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm							
	2013		2014		2015		2016	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Ngắn hạn	42.2	94.4	20.7	82.1	60.4	55.3	103.6	46.2
Trung, dài hạn	2.5	5.6	4.5	17.9	48.8	44.7	120.5	53.8
Tổng cộng	44.7	100	25.2	100	109.2	100	224.1	100

Nguồn số liệu Báo cáo Tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận[8]

Đến thời điểm năm 2016, dư nợ tín dụng ngắn hạn là 103,6 tỷ đồng chiếm 46,2% trong tổng dư nợ, tăng 43,2 tỷ đồng so với năm 2015 và tăng 82,9 tỷ đồng so với năm 2014, tăng 61,4 tỷ đồng so với năm 2013, vậy chỉ qua 4 năm SCB Bình Thuận có dư nợ tăng trưởng tương đối, trong khi đó dư nợ cho vay trung và dài hạn có mức tăng trưởng rất cao, năm 2016 là 120,5 tỷ đồng chiếm 53,8% trong tổng dư nợ tín dụng, tăng 71,7 tỷ đồng so với năm 2015, tăng 116 tỷ đồng so với năm 2014 và tăng 118 tỷ đồng so với năm 2013.

Là một NHTM, Chi nhánh đã xác định đúng đắn mức vốn cho vay ngắn hạn trong cơ cấu vốn đầu tư. Trong các năm 2013, 2015, 2016 và 2016, tỷ trọng cho vay ngắn hạn luôn ổn định ở mức trung bình tuy nhiên cho vay trung, dài hạn lại có tỷ lệ tăng trưởng cao. Mục tiêu lợi nhuận luôn đặt lên hàng đầu nên ngân hàng nhận thấy rõ ràng cho vay ngắn hạn không có ưu thế hơn cho vay trung và dài hạn sau khi nghiên cứu kỹ các dự án, gói sản phẩm có tính khả thi, đem lại hiệu quả, góp phần tăng trưởng quy mô đơn vị và hiệu quả kinh tế địa phương.

- 2016

Bảng 2.6: Tốc độ tăng trưởng tín dụng theo kỳ hạn nợ giai đoạn 2013

Đơn vị tính: Phần trăm %

Chỉ tiêu	Năm		
	2014	2015	2016
Cho vay ngắn hạn	- 51	191.8	71.5
Cho vay trung, dài hạn	80	984.4	146.9

Nguồn số liệu Báo cáo Tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận[8]

Các năm qua, thật sự là khó khăn trong hoạt động của các khách hàng vay vốn ngắn hạn ngân hàng, lĩnh vực thế mạnh của tỉnh Bình Thuận du lịch, dịch vụ và thủy sản đã trở thành điểm yếu.

Chẳng hạn về thủy sản: giá cả nguyên liệu biến động mạnh, giá cả đầu ra thấp, khả năng tiêu thụ hàng hoá rất hạn chế, nhiều khách nước ngoài giảm nhập khẩu thủy sản do khủng hoảng toàn cầu, hàng tồn kho lớn, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính...

Bên cạnh đó, nhiều đơn hàng nhập khẩu bị hoãn thời gian nhận hàng, giá giảm, thị trường Việt Nam ngày càng khó cạnh tranh với nhiều đối thủ khác trong khu vực dẫn đến tình hình xuất khẩu Việt Nam khó khăn hơn.

Dịch vụ du lịch những năm qua bị ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố trong đó ảnh hưởng lớn của yếu tố chính trị, cấm vận kinh tế đối với nước Nga, lượng khách hàng du lịch chủ lực của tỉnh Bình Thuận.

Các đối tượng khách hàng vay vốn chủ yếu để bổ sung vốn đầu tư sản xuất kinh doanh, đầu tư trang thiết bị, nhà xưởng, các nhu cầu phục vụ đời sống nên nguồn vốn đáp ứng cho các đối tượng này chủ yếu là nguồn vốn vay trung, dài hạn.

2.2.2.3. Phân loại nợ theo ngành kinh tế

Bảng 2.7: Dư nợ tín dụng theo ngành kinh tế giai đoạn 2013- 2016

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm							
	2013		2014		2015		2016	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- Nông lâm nghiệp và thủy sản	0.4	0.9	0.2	0.8	13.5	12.4	22.5	10
- Xây dựng	0	0	0	0	3.2	2.9	5.5	2.5
- Bất động sản (cho vay tiêu dùng)	1	2.2	3	11.9	28.1	25.7	76	33.9
- Phương tiện vận tải	0	0	0	0	1.8	1.6	5.4	2.4
- Dịch vụ và ngành nghề khác	43.3	96.9	22	87.3	62.6	57.4	114.7	51.2
Tổng cộng	44.7	100	25.2	100	109.2	100	224.1	100

Nguồn số liệu Báo cáo Tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận [8]

Các ngành nghề cho vay chủ yếu vẫn tập trung ở các doanh nghiệp có hoạt động dịch vụ, bất động sản, tiêu dùng; còn lại các ngành nông lâm nghiệp, thủy sản là ngành mũi nhọn của Bình Thuận, SCB Bình Thuận trong định hướng vẫn xác định là đối tượng tiềm năng, nhưng trong giai đoạn hiện nay chưa phù hợp với khẩu vị của ngân hàng nên chưa được quan tâm chú trọng, mặt khác các khách hàng cá nhân vay vốn tiêu dùng có nguồn trả nợ từ lương và vay để kinh doanh tại gia đình của hộ cá thể lại được ngân hàng quan tâm, chiếm tỷ trọng tương đối cao. Trong thời gian tới, ngân hàng sẽ hướng đến cho vay các ngành nghề mũi nhọn, là thế mạnh của Tỉnh phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của Bình Thuận 2015 đến 2025.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN

2.3.1. Phân tích chất lượng tín dụng tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận.

2.3.1.1. Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu

Bảng 2.8: Tỷ lệ nợ quá hạn và tỷ lệ nợ xấu qua các năm 2013 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm							
	2013		2014		2015		2016	
	Dư nợ	Tỷ lệ (%)	Dư nợ	Tỷ lệ (%)	Dư nợ	Tỷ lệ (%)	Dư nợ	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ cho vay	44.7	100	25.2	100	109.2	100	224.1	100
Nợ quá hạn	0	0	0	0	0.2	0.2	7.8	3.5
Nợ xấu	0.7	1.5	0.1	0.4	0.5	0.5	4.3	1.9

Nguồn số liệu báo cáo của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận qua các năm [8]

Tổng dư nợ quá hạn qua các năm. Tính đến 2016 tỷ lệ quá hạn chiếm 3,5% trên tổng dư nợ cho vay, năm 2015 chiếm 0,2% và năm 2014, 2013 là 0,0%.

Nợ xấu năm 2013 chiếm 0,7% trên tổng dư nợ vay, đến năm 2016 lên đến 1,9% trên tổng dư nợ vay. Như vậy tỷ lệ nợ xấu quá cao, cần xem lại những khoản vay trên và cần có phương thức đối với khách hàng, kiểm tra năng lực thực hiện phương án, những Cán bộ cho vay có đúng mục đích và thẩm định nguồn trả nợ không tốt dẫn đến nợ xấu lên đến 25.4 tỷ đồng. Riêng năm 2016 tổng dư nợ cho vay là 224.1 tỷ đồng nhưng nợ xấu chỉ 4.3 tỷ đồng chiếm tỷ

trọng 1.9%. Qua đó cho thấy, chi nhánh không những không khống chế được nợ xấu mà nợ xấu còn gia tăng.

- Phân tích nguyên nhân gây ra nợ quá hạn tại chi nhánh SCB Bình Thuận, có các nguyên nhân sau:

+Tình hình kinh tế khủng hoảng và kéo dài nhiều năm ảnh hưởng khả năng sản xuất và sức chịu đựng của khách hàng, dẫn đến nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô hoạt động, giải thể, vỡ nợ; việc thu hồi công nợ khó khăn, nhiều công trình thi công cho ngân sách Nhà nước chậm thanh toán, nên khách hàng không thu hồi công nợ kịp để trả nợ ngân hàng.

+Một số khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, sử dụng vốn ngắn hạn đầu tư vào vốn trung, dài hạn dẫn đến nguồn thu về không kịp thời, hoặc bị lừa đảo mất vốn không có tiền trả nợ.

+Nhân sự làm công tác tín dụng tại chi nhánh vừa thiếu vừa yếu: do biến động liên tục về nhân sự, nhân sự mới tuyển dụng chiếm đa số nên mức độ am hiểu nghiệp vụ và năng lực thẩm định khách hàng chưa cao; thiếu kinh nghiệm tác nghiệp. Ngoài ra một số nhân viên làm công tác tín dụng trước đây có thể do áp lực tăng trưởng dư nợ nên thẩm định khách hàng sơ sài, có vi phạm đạo đức trong xét duyệt cho vay, dẫn đến cho vay nhiều khách hàng có tài chính yếu kém.

+Việc giảm dư nợ hiện nay tại chi nhánh cũng làm tăng tỷ lệ nợ quá hạn.

2.3.1.2. Tỷ lệ tổng nguồn vốn huy động trên tổng dư nợ

Tỷ lệ giữa tổng nguồn vốn huy động so với tổng dư nợ cho vay là tiêu chí quan trọng để đánh giá chất lượng tín dụng. Do hiện tại, chi nhánh lấy nghiệp vụ tín dụng làm nghiệp vụ sinh lời chủ yếu nên chỉ tiêu này dùng để đánh giá chính xác khả năng của chi nhánh trong việc chủ động nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu vốn cho các thành phần kinh tế.

Bảng 2.9: Tỷ lệ tổng vốn huy động trên tổng dư nợ tại Chi nhánh SCB Bình Thuận từ năm 2013 – 2016

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			
	2013	2014	2015	2016
Tổng huy động	735.4	960	1,189.8	1,455.4
Dư nợ cho vay	44.7	25.2	109.2	224.1
Hiệu suất sử dụng vốn (%)	6.1	2.6	9.2	15.4

Nguồn số liệu báo cáo của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận qua các năm [8]

Qua bảng số liệu 2.9 cho thấy, vốn huy động được dùng vào việc cho vay còn quá thấp, năm 2016 tổng huy động vốn là: 1.455.4 tỷ đồng nhưng chỉ cho vay 224.1 tỷ đồng đạt hiệu suất 15.4%, năm 2015 tổng huy động vốn là: 1.189.8 tỷ đồng nhưng chỉ cho vay 109.2 tỷ đồng đạt hiệu suất 9.2%, năm 2014 tổng huy động vốn là: 1.455.4 tỷ đồng nhưng chỉ cho vay 25.2 tỷ đồng đạt hiệu suất 2.6%, năm 2013 tổng huy động vốn là: 735.4 tỷ đồng nhưng chỉ cho vay 44.7 tỷ đồng đạt hiệu suất 6.1%. Vậy ngân hàng chưa đạt được hiệu suất mà vốn huy động chủ yếu là được dùng vào việc gửi vốn điều hòa tại SCB Hội sở. Nguyên nhân của thực trạng này là do chi nhánh chưa quan tâm thực sự đúng mức đến mảng hoạt động cho vay, nhân sự thẩm định vừa mỏng vừa thiếu, bộ máy quản lý chưa hoàn thiện, bên cạnh đó thời gian gần đây hoạt động tín dụng tại các chi nhánh cũng mắc phải một số sai lầm như đầu tư quá lớn vào một số khách hàng, cán bộ ngân hàng vì áp lực doanh số, vì thiếu kinh nghiệm mà thẩm định sơ sài, do đó khi phương án kinh doanh của khách hàng có vấn đề thì ảnh hưởng lớn đến chất lượng nợ của chi nhánh. Từ thực trạng đó đã đem lại cho SCB một số bài học kinh nghiệm vô cùng quý giá. Rút từ bài học đó SCB Bình Thuận đã lấy hiệu quả an toàn làm mục tiêu hàng đầu với phương châm cho vay ít mà an toàn hơn số lượng. Tuy nhiên chính sách thận trọng quá mức đó của SCB Bình Thuận đã làm giảm chất lượng tín dụng của ngân hàng. Chất lượng tín dụng tốt khi nó thỏa mãn cả ba chủ thể: ngân hàng, khách hàng và địa phương. Tuy nhiên, để an toàn SCB Bình Thuận không cho vay hết phần lớn nguồn huy động trong địa bàn hoạt động mà chủ yếu gửi SCB Hội sở - Điều này làm cho ngân hàng hài lòng nhưng

khách hàng sẽ không hài lòng vì không được ngân hàng cung cấp vốn, địa phương sẽ không hài lòng vì tiền huy động được từ người dân địa phương lại bị gửi ở Hội Sở thay vì đầu tư phát triển địa phương. Chính vì thế, SCB Bình Thuận cần mở rộng cho vay hơn nữa, nâng cao khả năng tư vấn để tư vấn cho các cá nhân, doanh nghiệp có phương án, dự án kinh doanh có hiệu quả. Có như vậy, chất lượng tín dụng mới được nâng cao đúng nghĩa của nó.

2.3.1.3. Đánh giá theo vòng quay vốn tín dụng

Vòng quay vốn tín dụng nhanh thể hiện chất lượng tín dụng đảm bảo hơn, tổng số dư nợ trong kỳ lớn. Ngược lại thể hiện chất lượng tín dụng ít đảm bảo hơn, thu nợ trong kỳ kém, vốn tín dụng bị đóng băng.

Bảng 2.10: Vòng quay vốn tín dụng tại chi nhánh SCB Bình Thuận từ năm 2013 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ đồng, vòng

Chỉ tiêu	Năm			
	2013	2014	2015	2016
Doanh số thu nợ	116.3	239.7	211	465.9
Dư nợ	44.7	25.2	109.2	224.1
Vòng quay vốn tín dụng	2.6	9.5	1.9	2.1

Nguồn Báo cáo tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình[8]

Vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh năm 2016 cao hơn năm 2015 tuy nhiên thấp hơn năm 2014, 2013. Đó là do tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn do bị ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới; giá lương thực, thực phẩm và nguyên vật liệu biến động; thị trường trong nước thu hẹp, sức mua giảm mạnh, hàng tồn kho của các doanh nghiệp tăng cao, lãi suất tuy có giảm nhưng nguồn vốn tín dụng cho sản xuất chưa được khơi thông; hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp bị giải thể; tạm ngưng hoạt động, tình trạng thất nghiệp tăng...

2.3.1.4. Đánh giá theo chỉ tiêu lợi nhuận tín dụng trên tổng dư nợ tín dụng

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của vốn tín dụng, một khoản tín dụng ngắn hạn hay dài hạn sẽ không thể coi là có chất lượng cao nếu nó không

mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các khoản cho vay của ngân hàng sinh lời, chất lượng tín dụng tốt, ngược lại chỉ tiêu này thấp thì có nghĩa là hoạt động tín dụng có hiệu quả không cao. Tuy nhiên chỉ tiêu này chỉ có tính tương đối trong đánh giá chất lượng tín dụng vì nó còn chịu ảnh hưởng từ lãi suất, chính sách khách hàng,...

Chỉ tiêu lợi nhuận tín dụng trên tổng dư nợ tín dụng của chi nhánh SCB Bình Thuận được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.11: Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận từ năm 2013 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm			
	2013	2014	2015	2016
Lợi nhuận từ HĐTD	23.7	13.9	19.1	29.8
Tổng dư nợ	44.7	25.2	109.2	224.1
Lợi nhuận từ HĐTD/tổng dư nợ (%)	53	55.2	17.5	13.3
Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận năm sau so với năm trước (%)	146.8	-58.4	37.4	56

Nguồn Báo cáo kết quả kinh doanh qua các năm tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh tỉnh Bình Thuận [8]

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ năm 2016 giảm so với các năm trước, năm 2016 là năm khó khăn của hệ thống ngân hàng, SCB Bình Thuận không đặt nặng mục tiêu tăng trưởng tín dụng và lợi nhuận mà thực hiện việc nâng cao, đảm bảo chất lượng, an toàn tín dụng là chính.

2.3.2. Đánh giá về chất lượng tín dụng tại NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận

2.3.2.1. Những thành tựu đạt được

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận đã có những bước phát triển không ngừng và đang dần khẳng định chỗ đứng của mình trong thị trường tài chính nói chung và của tỉnh Bình Thuận nói riêng. Những kết quả đạt được của SCB Chi nhánh Bình Thuận đó là:

- Hoạt động tín dụng của chi nhánh đã đáp ứng nhu cầu khách hàng ngày một tốt hơn, nó được thể hiện thông qua chỉ tiêu tổng dư nợ cho vay ngày càng tăng cao. Tín dụng đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp và cá nhân.

- Công tác thu nợ quá hạn, nợ khó đòi đã được chú trọng đúng mức, phân loại nợ quá hạn, kiểm tra đối chiếu nợ được tiến hành thường xuyên. Nhờ vậy, mặc dù tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh ở mức cao, nhưng nợ quá hạn và nợ xấu của SCB Bình Thuận đã được kiểm soát tốt.

- Công tác thẩm định và công tác quản lý tín dụng đã đi vào nề nếp, quy củ và hỗ trợ đắc lực cho hoạt động tín dụng. Cụ thể như sau:

- +Đã xây dựng các mục tiêu, định hướng và kiểm soát tín dụng trong từng thời kỳ như: tốc độ tăng trưởng như nợ, tỷ trọng như nợ trong từng thành phần kinh tế, tỷ lệ có đảm bảo, không đảm bảo, tỷ lệ quá hạn/tổng dư nợ, thực hiện trích lập dự phòng theo Thông tư số 02/2013/TT-NHNN của thống đốc ngân hàng Nhà nước hàng quý để hạn chế rủi ro nếu có xảy ra trong hoạt động tín dụng, thực hiện chính sách sàng lọc và phân loại khách hàng để có các chính sách ưu đãi tín dụng nhằm giữ chân và thu hút khách hàng tốt.

- +Đã hoàn tất triển khai mô hình 03 bộ phận (thẩm định tín dụng, hỗ trợ tín dụng và bộ phận tác nghiệp), thực hiện cơ chế thẩm định giá tập trung tại Hội Sở... nhằm hỗ trợ tích cực cho công tác tín dụng ngày càng tốt hơn.

- +Tăng cường công tác chỉ đạo kiểm tra sau cho vay, hướng dẫn trong việc thẩm định, cho vay, quản lý, giám sát vốn vay và thu nợ.

- + Tiến hành rà soát, định giá tài sản theo định kỳ.

- Cơ cấu tín dụng theo kỳ hạn nợ và theo loại tiền tệ khá ổn định, phù hợp cơ cấu nguồn vốn huy động.

- Tỷ trọng nợ có tài sản bảo đảm trên tổng dư nợ của chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng cao qua các năm.

- Công tác phục vụ khách hàng có nhiều đổi mới thích hợp với nền kinh tế thị trường. Phong cách phục vụ, giao dịch, văn minh lịch sự tạo được ấn tượng, uy tín đối với khách hàng, tăng được số lượng khách hàng, mở rộng thị phần.

2.3.2.2. Một số tồn tại trong hoạt động tín dụng

Tuy đã đạt được những thành tựu nhất định trong hoạt động tín dụng, nhưng chi nhánh SCB Bình Thuận vẫn còn những hạn chế cần khắc phục, đó là chất lượng tín dụng chưa cao, chưa tương xứng với tiềm năng của ngân hàng, cụ thể như sau:

Thứ nhất, với đối tượng vay vốn SCB Bình Thuận vẫn chưa có chiến lược đa dạng khách hàng. Ngân hàng chỉ mới chú trọng đến các cá nhân, doanh nghiệp ngành xuất khẩu nông sản, thương mại dịch vụ, xăng dầu... và một số khách hàng truyền thống mà bỏ qua một số khách hàng làm ăn có hiệu quả. Chính vì vậy, cho vay của ngân hàng chứa đựng nhiều rủi ro về thị trường, về tỷ giá...

Thứ hai, quy mô tín dụng còn nhỏ. Thị phần về dư nợ cho vay của chi nhánh trên địa bàn xếp vị trí chưa được tốt lắm trong tổ chức tín dụng toàn tỉnh. Nếu tính riêng khối ngân hàng TMCP thì xếp ở vị trí cần lưu ý bởi khi tín dụng được mở rộng sẽ kéo theo hàng loạt các hoạt động khác như dịch vụ thanh toán, nghiệp vụ kế toán phát triển theo.

Thứ ba, tốc độ gia tăng nợ quá hạn nhanh nhiều hơn tốc độ tăng trưởng tín dụng.

Thứ tư, tỷ lệ nợ khó đòi trong tổng nợ quá hạn còn khá cao.

Thứ năm, nguồn thông tin mà ngân hàng cần để đánh giá, phân tích còn

thiếu, không kịp thời và chất lượng không cao. Vì vậy, cán bộ tín dụng thường phải mất rất nhiều thời gian và công sức để tự đi điều tra trong khi chi phí cho hoạt động này lại rất ít hoặc không có.

Thứ sáu, chất lượng thẩm định và đánh giá phương án kinh doanh, thực hiện chính sách cho vay, công tác kiểm tra giám sát và thông tin tín dụng, việc đánh giá tài sản đảm bảo còn nhiều hạn chế. Trong quá trình thẩm định cán bộ tín dụng chủ yếu dựa vào các thông tin do khách hàng cung cấp trong khi tính trung thực của nguồn thông tin này là không đảm bảo. Các thông tin mà cán bộ sử dụng chủ yếu vẫn là thông tin trong hồ sơ khách hàng và các thông tin lưu trữ tại ngân hàng. Việc thẩm định còn chủ yếu dựa trên những thông tin chủ quan do khách hàng cung cấp. Quá trình thẩm định dự án, các phương án kinh doanh của khách hàng chưa thực hiện tốt theo quy định, nhiều dự án không thực sự hiệu quả vẫn được xét duyệt cho vay làm tăng nguy cơ mất vốn của ngân hàng.

Thứ bảy, công tác Marketing của ngân hàng tuy bước đầu đã đạt được những kết quả nhất định nhưng so với yêu cầu còn có những hạn chế (chưa có phòng chuyên trách, cán bộ chuyên sâu về công tác khách hàng và tiếp thị quảng cáo sản phẩm, tiếp cận thị trường).

Thứ tám, bộ máy quản lý chưa hoàn thiện, trình độ của cán bộ chuyên môn còn có nhiều bất cập. Đội ngũ cán bộ tại chi nhánh có trình độ, nhanh nhẹn, nhiệt tình, hăng hái học hỏi nhưng còn thiếu kinh nghiệm, không lường hết được rủi ro trong hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường.

2.3.2.3. Nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng tại chi nhánh SCB Bình Thuận

- Nguyên nhân từ phía ngân hàng

+Về tổ chức, do Chi nhánh mới đi vào hoạt động nên trình độ của đội ngũ cán bộ chưa đồng đều, một số vị trí lãnh đạo các phòng còn thiếu, các phòng ban chưa thành lập đầy đủ để hỗ trợ kinh doanh. Cán bộ lãnh đạo thường xuyên phải hướng dẫn quy trình nghiệp vụ cho nhân viên, công tác tuyển dụng cán bộ có kinh nghiệm đặc biệt khó khăn do chất lượng nhân lực trên địa bàn không cao, công tác hỗ trợ cho tuyển dụng từ Hội sở còn chậm trễ. Điều này ảnh hưởng rất nhiều tới chất lượng tín dụng của ngân hàng.

+Về đội ngũ cán bộ nhân viên. Một số cán bộ tín dụng còn thiếu kinh nghiệm trong công tác thẩm định dự án, thiếu kinh nghiệm thực tế, đã làm giảm hiệu quả của công tác thẩm định xét duyệt cho vay của ngân hàng. Từ đó ảnh hưởng chất lượng tín dụng chung của ngân hàng.

+Công tác kiểm tra giám sát khi cho vay đôi khi còn mang tính hình thức, không phát hiện kịp thời những sai phạm hoặc có phát hiện nhưng chưa có biện pháp xử lý hữu hiệu. Đó cũng là nguyên nhân gây phát sinh nợ quá hạn.

+Xét về hoạt động Marketing ngân hàng. Ngân hàng chủ yếu chỉ tập trung vào các hoạt động bề nổi như quảng cáo, khuyến khích, còn việc vận dụng Marketing nhằm nghiên cứu khách hàng, xác định thị trường mục tiêu, định vị hình ảnh, nâng cấp chất lượng dịch vụ còn chưa tốt. Ngân hàng cũng chưa có những biện pháp tích cực để lôi kéo khách hàng.

- Nguyên nhân từ phía vĩ mô

Một là, môi trường kinh tế xã hội: Tình hình kinh tế thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, tăng trưởng kinh tế thấp hơn dự kiến. Lòng tin người tiêu dùng

tiếp tục giảm, tỷ lệ thất nghiệp tăng, khủng hoảng nợ công ở các quốc gia sử dụng đồng tiền chung Euro tại khu vực Châu Âu diễn biến phức tạp, khó lường. Đối với một nước mà nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào xuất khẩu cũng như đầu tư nước ngoài như Việt Nam thì sức khỏe của kinh tế thế giới có tác động rất lớn đối với tình hình kinh tế trong nước. Bên cạnh những tác động từ bên ngoài, nền kinh tế Việt Nam đang phải gánh chịu những tác dụng phụ của việc thắt chặt tín dụng để kiềm chế lạm phát: các doanh nghiệp không tiếp cận được vốn vay hoặc phải vay với lãi suất cao nên không có vốn sản xuất, thậm chí khi sản xuất được thì cũng không xuất khẩu được, sản xuất đình đốn nên doanh nghiệp phải cho lao động nghỉ việc dẫn đến thất nghiệp gia tăng.

Những yếu tố đó đã làm cho thu nhập của một bộ phận dân cư giảm xuống, cầu tiêu dùng do đó cũng giảm theo. Chính điều này đã tác động không nhỏ tới hoạt động tín dụng ngân hàng, làm giảm doanh số cho vay, giảm tổng dư nợ tín dụng, từ đó ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

Hai là, môi trường pháp lý: chưa thuận lợi. Hệ thống pháp luật ở nước ta có nhiều chuyển biến tích cực, nhưng so với yêu cầu của một nhà nước trong nền kinh tế thị trường thì vẫn còn nhiều bất cập, chưa đồng bộ đôi khi còn chồng chéo, mâu thuẫn nhau, gây khó khăn trong quá trình vay vốn, phát mãi tài sản...

Ba là, nguồn thông tin tín dụng từ ngân hàng nhà nước còn sơ sài, chưa tạo điều kiện cho ngân hàng khai thác hiệu quả, cụ thể một số nội dung thông tin như tình hình tài chính, xếp hạng khách hàng, thông tin ngành, ...chưa được cập nhật chi tiết, thông tin về việc phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu chưa rõ về số tiền và thời điểm phát sinh,... đã làm ảnh hưởng chất lượng khoản vay tại chi nhánh.

- Nguyên nhân từ phía khách hàng

+ Khách hàng thiếu thiện chí trong việc trả nợ cho ngân hàng, chấp nhận nợ quá hạn trong một thời gian nhất định, cụ thể là chi nhánh hay bị quá hạn lãi. Chính nguyên nhân này gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc quản lý chất lượng tín dụng tại chi nhánh.

+ Khách hàng cố tình lừa dối ngân hàng, bằng cách lập hồ sơ vay vốn hoàn hảo nhằm qua mặt cán bộ tín dụng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2, luận văn đã đi sâu vào phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh cũng như thực trạng chất lượng hoạt động tín dụng tại chi nhánh SCB Bình Thuận trong thời gian qua. Trên cơ sở đánh giá và phân tích hệ thống số liệu thực tế tình hình tín dụng của chi nhánh SCB Bình Thuận, đề tài đã xác định được những thành tựu cần tiếp tục duy trì và thực hiện, cũng như những hạn chế tồn tại ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng, qua đó đưa ra nguyên nhân gây ra những tồn tại đó để trong thời gian tới chi nhánh SCB Bình Thuận có những giải pháp thích hợp nhằm phát triển hoạt động ngân hàng và nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần xây dựng và phát triển kinh tế đất nước.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN ĐẾN NĂM 2025.

3.1.1. Định hướng phát triển của NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận

- Tiếp tục hoàn thiện mô hình tín dụng mới, hình thành Trung tâm tín dụng tại Hội sở, hoàn chỉnh mô hình tín dụng 3 bộ phận (thẩm định tín dụng, hỗ trợ tín dụng và bộ phận tác nghiệp).
- Kết hợp phát triển dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ thông qua triển khai và nhân rộng mô hình kích thích bán hàng cá nhân và doanh nghiệp cho các đơn vị trong toàn hệ thống, nhằm mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ.
- Quản trị rủi ro tác nghiệp thông qua quản trị hoạt động của các chi nhánh và phòng giao dịch, tăng cường hoạt động kiểm tra kiểm soát nội bộ tại chỗ.
- Từng bước hội nhập sâu các thông lệ và chuẩn mực quốc tế liên quan đến phân loại nợ và đánh giá xếp hạng tín nhiệm quốc tế.
- Đẩy mạnh công tác phát triển mạng lưới nhằm mở rộng thị phần, tăng năng lực cạnh tranh của SCB, đẩy nhanh tiến độ hoàn thành của công tác xây dựng cơ bản dở dang.
- Đẩy mạnh công tác huy động vốn thông qua phân tích nền tảng khách hàng nhằm đề ra giải pháp chiến lược, đặc biệt gắn liền công tác đẩy mạnh huy động vốn với công tác phát triển mở rộng mạng lưới hoạt động.
- Tập trung đảm bảo thanh khoản trên cơ sở đưa ra các giải pháp cân đối nguồn vốn huy động từ khách hàng và hoạt động kinh doanh vốn trên thị trường liên ngân hàng, cũng như sắp xếp lại danh mục đầu tư tài chính.
- Tăng trưởng tín dụng thận trọng, phát triển tín dụng phù hợp với mức tăng trưởng của nguồn vốn huy động.

- Tập trung xử lý nợ xấu quyết liệt và chủ động ngay từ đầu năm.
- Tập trung công tác quy hoạch cán bộ treo theo lộ trình và quy mô phát triển của SCB.
- Đẩy mạnh nâng cấp và hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin phù hợp với giai đoạn phát triển sắp tới, chú trọng cải tiến dịch vụ ngân hàng điện tử.
- Tiếp tục thực hiện có hiệu quả chính sách đãi ngộ đối với cán bộ nhân viên như: chính sách lương, thưởng, chính sách nhà ở, xe... nhằm gắn liền quyền lợi của cán bộ nhân viên với kết quả kinh doanh đạt được.

3.1.2. Định hướng về phát triển tín dụng của NHTMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận

- Cơ cấu lại các kỳ hạn cho vay theo hướng giảm dần tỷ trọng cho vay trung dài hạn, tỷ trọng cho vay bất động sản, cho vay phi sản xuất; phát triển các loại hình cho vay sản xuất kinh doanh, cho vay tài trợ xuất nhập khẩu, cho vay tiêu dùng.
- Về cơ cấu cho vay theo đối tượng khách hàng: nhằm phân tán rủi ro, các khoản vay được thực hiện đa dạng khách hàng với nhiều ngành nghề, lĩnh vực, dư nợ cho vay không quá tập trung vào một khách hàng, một ngành nghề mà được dàn trải với nhiều khách hàng, ngành nghề và lĩnh vực khác nhau.
- Đẩy mạnh phát triển tăng trưởng dư nợ tín dụng kết hợp với bán chéo các sản phẩm dịch vụ đi kèm như chi lương, thẻ, dịch vụ POS...để gia tăng nguồn thu ngoài lãi.
- Tiếp tục duy trì và mở rộng tín dụng với cá nhân, doanh nghiệp truyền thống, sản xuất kinh doanh có tính ổn định và hiệu quả được tín nhiệm tại Chi nhánh. Tăng cường tiếp cận và mở rộng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ. Mặt khác, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nghiệp vụ, nâng cao chất lượng công tác thẩm định, đảm bảo các khoản cho vay hiệu quả, thu hồi vốn gốc và lãi đầy đủ.
- Tiếp tục cho vay các dự án dở dang đối với các dự án có khả năng tạo nguồn thu trả nợ cho ngân hàng và cho vay mới đối với các cá nhân, doanh nghiệp phù hợp với định hướng của NHNN về phát triển tín dụng.
- Đẩy mạnh thu hồi các khoản nợ đã xử lý bằng dự phòng, lãi ngoại bảng, đẩy mạnh tốc độ xử lý các tài sản thông qua thi hành án, khai thác các tài sản cần

trừ nợ nhằm tạo nguồn thu cho ngân hàng đồng thời tăng cường bổ sung nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.

- Triển khai và đưa vào vận hành chương trình tin học hóa cho vay nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và chất lượng quản trị, điều hành trong công tác tín dụng.

- Triển khai công tác đào tạo và đào tạo lại cán bộ một cách thường xuyên, định kỳ hàng quý thường có một buổi họp để trao đổi và chia sẻ các kinh nghiệm trong công tác thẩm định tín dụng, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động trong Chi nhánh.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NHTMCP SÀI GÒN CHI NHÁNH BÌNH THUẬN

3.2.1. Chú trọng đến việc phát triển chất lượng cán bộ tín dụng

Năng lực, trình độ hiểu biết của đội ngũ cán bộ của ngân hàng trong cơ chế thị trường có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng món vay của ngân hàng.

Hệ thống ngân hàng nói chung và SCB nói riêng đang đứng trước xu thế toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới. Xu hướng này ngày càng hình thành rõ rệt mà nét nổi bật là nền kinh tế quốc tế đang trở thành một không gian chung cho tất cả các nước. Các thị trường tài chính có phạm vi hoạt động rộng khắp, vừa tạo cơ hội mới cho ngân hàng vừa đặt ngân hàng trước những thử thách mới. Bởi vậy nếu ngân hàng nào không nhận thức được điều này, không tự đổi mới, tìm cách tạo dựng và phát triển thế mạnh riêng của mình, có hướng đi và chính sách tín dụng thích hợp thì sẽ khó tồn tại và phát triển, trong đó nguồn nhân lực đóng vai trò chủ đạo trong việc thực hiện những chiến lược này.

Thực tế cho thấy rằng, nếu ngân hàng có đội ngũ cán bộ nhanh, nhạy, sáng tạo trong công việc, có tinh thần tập thể vì lợi ích của ngân hàng thì ngân hàng đó có thể đứng vững, phát triển và ngày càng có uy tín. Tuy nhiên, cũng phải kể đến một bộ phận cán bộ tín dụng vi phạm đạo đức nghề nghiệp, gian dối trong quá trình thẩm định tín dụng, đánh giá sai tài sản thế chấp, lơ là sự giám sát đối với các cá nhân, doanh nghiệp, điều này dễ dẫn đến rủi ro trong hoạt động của ngân hàng.

Bên cạnh đó các yếu tố khách quan như thiên tai, dịch họa, cơ chế chính sách, khách hàng gặp khó khăn dẫn đến thua lỗ... thì bản thân ngân hàng phải

chịu trách nhiệm chính cho hiện tượng chất lượng tín dụng bị giảm. Trong đó vai trò của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng của các món vay, bởi họ chính là người trực tiếp nhận hồ sơ, thẩm định, đề xuất cho vay và theo dõi quản lý thu nợ của khách hàng. Chính vì vậy cán bộ tín dụng là người, nguồn lực quan trọng nhất của các ngân hàng khi tìm nguyên nhân nợ quá hạn, các khoản vay không thu hồi được. Do đó, vấn đề nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng là một nhiệm vụ trọng tâm của ngân hàng và cần phải có những giải pháp thực hiện có hiệu quả. Cụ thể như sau:

- Đổi mới công tác quản lý cán bộ tín dụng

Trong công tác quản lý, phải thường xuyên quan tâm đến việc xác định đúng nhiệm vụ, tư tưởng cho đội ngũ cán bộ tín dụng. Kiên quyết không sử dụng những cán bộ thiếu trung thực, không công tâm, kém năng lực... làm công tác tín dụng. Quản lý cán bộ tín dụng trong công việc, trong sinh hoạt một cách chặt chẽ, khoa học. Có biện pháp chủ động, tích cực giáo dục, rèn luyện cán bộ tín dụng, không để cán bộ tín dụng bị lôi cuốn vào những vấn đề tiêu cực của xã hội, bị lôi cuốn của đồng tiền mà hạ thấp nhân phẩm, hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng, làm phương hại đến bản thân cũng như phương hại về kinh tế và uy tín của ngân hàng.

Không ngừng nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng: Việc đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng phải được coi là thường xuyên, liên tục. Bên cạnh đó là công tác tuyển dụng mới phải đảm bảo đúng quy trình và yêu cầu công việc.

Công tác đào tạo cần tập trung vào một số vấn đề như tăng cường hình thức đào tạo tập trung, kết hợp hình thức tập huấn tại chỗ, hình thức đào tạo này nhằm làm cho cán bộ tín dụng nắm bắt được một số nghiệp vụ nhất định trong thời gian ngắn như: Tổ chức các buổi sinh hoạt nghiệp vụ theo định kỳ, thảo luận các vướng mắc trong công tác tín dụng, văn bản, quy trình nghiệp vụ. Phát động phong trào tự học, tự nghiên cứu, tự nâng cao nhận thức, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tránh sự tụt hậu trước sự thay đổi của nền kinh tế thị trường, của công nghệ trong quá trình phát triển và hội nhập của ngân hàng. Tổ chức thi tay nghề hàng năm và có khen thưởng hợp lý để khuyến khích những cán bộ tín dụng giỏi, có nhiều cống hiến.

Đi đôi với việc đào tạo, thì việc tuyển dụng cán bộ lao động phải thực hiện tốt, đúng quy định của ngân hàng và cần tuyệt đối có sự công bằng trong

khâu tuyển dụng. Tiêu chuẩn tuyển dụng cán bộ tín dụng mới cần có là: tiêu chuẩn đạo đức, tư cách (Liêm khiết, trung thực, tự tin, tháo vát), tiêu chuẩn chuyên môn (Học vấn, trình độ nghiệp vụ, kỹ năng tay nghề) tiêu chuẩn về thể chất (sức khỏe, hình thức, chiều cao)...

- Có chính sách sàng lọc, sử dụng có hiệu quả đội ngũ cán bộ tín dụng

Hàng năm cần thực hiện việc rà soát, đánh giá phân loại cán bộ tín dụng để có hướng đào tạo, bổ sung kịp thời tránh sự hững hờ về đội ngũ cán bộ tín dụng. Đồng thời qua phân loại cán bộ tín dụng để thực hiện việc tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng trên cả 2 mặt định tính và định lượng, tạo ra đội ngũ cán bộ tín dụng mạnh toàn diện, có sức cống hiến cao.

- Đổi mới chính sách đãi ngộ cán bộ tín dụng, thực hiện chế định đi đôi với chế tài

Trong điều kiện cơ chế thị trường, chính sách đãi ngộ hợp lý về tiền lương, tiền thưởng, hệ số tiền lương... càng có ý nghĩa quan trọng bởi vì có thể đội ngũ này có sự cống hiến nhiều nhất, chịu áp lực nhiều nhất do công việc mang tính rủi ro cao. Có như vậy, đội ngũ cán bộ tín dụng mới phát huy được khả năng và nhiệt tình lâu dài của mình. Đồng thời thực hiện cơ chế thưởng, phạt nghiêm minh, tạo ra bầu không khí thi đua, khuyến khích, sáng tạo, phát huy trách nhiệm và quyền hạn cá nhân trong việc đầu tư vốn sao cho an toàn hiệu quả nhất. Những cán bộ tín dụng vi phạm quy chế, quy trình nghiệp vụ tín dụng, làm thất thoát vốn ngân hàng phải xử lý nghiêm khắc, đặc biệt đối với cán bộ thái hoá biến chất. Những cán bộ tín dụng có đạo đức tốt, yêu nghề, có khả năng tiếp thị, kinh doanh tốt, mang lại hiệu quả cao cho ngân hàng thì có chế độ khen thưởng xứng đáng như nâng lương trước hạn...

- Tăng cường tính kỷ luật, tính kỷ cương đối với cán bộ tín dụng.

Thường xuyên quán triệt cho cán bộ tín dụng về chức năng, vai trò, nhiệm vụ của mình đối với công tác, từ đó cán bộ tín dụng xác đúng vị trí của mình. Tính kỷ luật; kỷ cương của cán bộ tín dụng được thể hiện trên các mặt như chấp hành nghiêm mọi chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng, Nhà nước, của Ngành của cơ quan đề ra. Thực hiện nghiêm về quy trình nghiệp vụ trong công tác, chấp hành và hoàn thành tốt nhiệm vụ được phân công. Nâng cao tính chủ động trong công tác; sự phối hợp với đồng nghiệp, giải quyết công việc. Tính kỷ luật kỷ cương của cán bộ tín dụng, ngoài việc bản thân cán bộ tín dụng tự điều chỉnh, rèn luyện thì việc giáo dục của các đoàn thể, sự thắt chặt vấn đề quản lý

cán bộ của lãnh đạo cơ quan cũng là yếu tố quan trọng để hướng mọi hành vi cán bộ tín dụng đi đúng hướng.

3.2.2. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng

- Trong công tác cho vay, cán bộ tín dụng cần áp dụng tốt các kỹ thuật phân tích tín dụng, trong đó có nguyên tắc 6C, đó là: tính cách người vay (Character); năng lực tài chính, khả năng trả nợ của người vay (Capacity); thu nhập của người vay (Cash); đảm bảo tiền vay (Collateral); điều kiện môi trường (Conditions); kiểm soát (Control).

- Xây dựng và tổ chức tốt hệ thống khai thác và xử lý thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tín dụng. Thông tin tín dụng; thông tin khách hàng và các thông tin tài chính tiền tệ; thông tin kinh tế - xã hội có ý nghĩa rất quan trọng đối với ngân hàng trong quá trình thẩm định, phân tích và đánh giá khách hàng để có được quyết định cho vay chính xác. Về mặt kỹ thuật, trước một lời đề nghị xin vay vốn của khách hàng, câu hỏi đầu tiên của cán bộ thẩm định là: khách hàng này như thế nào? Có đủ độ tin cậy để giải quyết cho vay không? Để có câu trả lời đúng về những vấn đề này đòi hỏi ngân hàng phải phân tích, đánh giá đúng về khách hàng trên cơ sở nguồn thông tin thu thập được về khách hàng, về phương án sản xuất kinh doanh, về dự án đầu tư, về uy tín và vốn kinh doanh của khách hàng, về tài sản đảm bảo... Các thông tin này đòi hỏi phải đầy đủ, chính xác và kịp thời, phải đảm bảo tính an toàn.

Đồng thời ngân hàng phải tổ chức, xây dựng hệ thống thông tin không chỉ thu thập mà còn phải biết xử lý, phân tích thông tin đó, để đưa ra những nhận định đánh giá về dự án, về khách hàng vay vốn, từ đó đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động, phát triển và để đưa ra quyết định cho vay nhanh chóng có độ tin cậy cao hơn nhằm nâng cao chất lượng tín dụng thì cần một số giải pháp sau:

- + Trang bị cơ sở hạ tầng và công nghệ điện tử, tin học và viễn thông hiện đại: Nhằm đảm bảo phục vụ tốt cho toàn bộ quá trình từ thu thập, khai thác, quản lý dữ liệu và phân tích đánh giá.

- + Nắm bắt những thông tin cả bên trong và bên ngoài của Ngân hàng.

Những thông tin bên ngoài gồm có: khách hàng, những biến đổi của môi trường kinh tế, dân số, văn hoá, xã hội, chính trị, luật pháp, tự nhiên, công nghệ,

đối thủ cạnh tranh, nhu cầu khách hàng,.... Luồng thông tin bên trong cung cấp cho biết rõ những điểm mạnh, điểm yếu của các nguồn lực khác nhau trong ngân hàng mình. Những thông tin thu thập được phải đầy đủ, chính xác, kịp thời.

Nếu một ngân hàng nắm bắt kịp thời những thông tin về kinh tế, xã hội, thị trường thì ngân hàng đó sẽ đưa ra những phương hướng hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay nói riêng phù hợp. Những thông tin về khách hàng chính xác thì hoạt động cho vay của ngân hàng đối với từng khách hàng sẽ hợp lý hơn và chủ động hơn. Điều đó sẽ giúp cho ngân hàng không bỏ lỡ nhiều cơ hội cho vay tốt, đồng thời hạn chế được những rủi ro cho những khoản cho vay của mình.

Ngược lại nếu thông tin không kịp thời, chính xác thì ngân hàng sẽ cho vay không hợp lý. Cho vay quá thấp sẽ hạn chế khả năng sản xuất của doanh nghiệp do lượng vốn đi vay chưa đủ để doanh nghiệp đầu tư toàn diện. Nhưng nếu cho vay quá cao so với nhu cầu và khả năng thanh toán của khách hàng do thông tin về khách hàng này là tốt trong khi thực tế thì không phải như vậy, cho nên khi khách hàng làm ăn thua lỗ sẽ không có khả năng trả hết nợ.

Trong quá trình này ngân hàng cần khai thác tốt nguồn thông tin tín dụng sau:

- + Trong buổi phỏng vấn cán bộ thẩm định cần tạo ra không khí thân mật, cởi mở và hướng cuộc nói chuyện vào chủ đề đã định nhằm thu được những thông tin cần thiết về khả năng trả nợ, tình hình thanh toán của doanh nghiệp, vị thế của doanh nghiệp... Qua đây cán bộ thẩm định cũng có thể xác định được sự thành thật, mức độ tin tưởng vào các thông tin mà doanh nghiệp đưa ra.
- + Thông tin qua đường công văn từ các cơ quan quản lý của nhà nước hoặc chính quyền địa phương thuộc địa bàn hoạt động của ngân hàng.
- + Thông tin từ các cơ quan thông tin báo chí, đây là phương pháp đơn giản nhưng rất hữu hiệu, thông tin có nguồn gốc xác thực, đa dạng, phong phú.
- + Thông tin qua các mạng thông tin điện tử như mạng Vnexpress, VietNamNet, Thị trường tài chính Online...
- + Ngân hàng cũng cần tìm các nguồn thông tin khác về doanh nghiệp như: từ bạn hàng, cơ quan chủ quản của doanh nghiệp đã có quan hệ tín dụng trước đây... Ngân hàng cũng có thể kiểm tra chế độ kế toán tài chính của doanh

nghiệp thông qua các công ty kiểm toán để biết được tính chính xác và trung thực của các báo cáo tài chính.

+ Ngân hàng cũng cần khai thác tốt nguồn thông tin tín dụng từ Trung tâm thông tin tín dụng, của Ngân hàng Sài Gòn.

- Xác định các yếu tố cần thẩm định đối với từng khoản vay để làm cơ sở thu thập thông tin:

+ Trước khi ra quyết định cho vay, cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng tiến hành các bước thẩm định khách hàng, thẩm định và phân tích khoản vay để xác định năng lực trả nợ của khách hàng, dự báo những rủi ro tiềm ẩn từ đó đề ra biện pháp quản lý khách hàng để phòng ngừa và hạn chế rủi ro...

+ Tuy nhiên, hoạt động tín dụng hết sức đa dạng, mỗi khoản vay có tính chất đặc thù riêng, do đó ngoài các yếu tố cần thẩm định theo quy trình như: hồ sơ pháp lý của khách hàng vay vốn, năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh, tính khả thi của dự án, phương án sản xuất kinh doanh... thì đối với cho vay theo dự án đầu tư phải xác định xem dự án có phù hợp với hoàn cảnh kinh tế hay không, các sản phẩm và đối thủ cạnh tranh trên thị trường, chất lượng sản phẩm mà dự án tạo ra so với các sản phẩm hiện có trên thị trường, khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần của sản phẩm, chất lượng nguồn nguyên liệu, khả năng phát triển của sản phẩm, các yếu tố của môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến dự án...

- Thẩm định chặt chẽ tính pháp lý của khoản vay:

Thẩm định chính xác và đầy đủ hồ sơ pháp lý của khách hàng khi giải quyết cho vay sẽ bảo vệ quyền lợi của ngân hàng, giúp cho ngân hàng tránh được những rủi ro nếu có tranh chấp xảy ra. Thông thường, khi thẩm định tính pháp lý của khoản vay và khách hàng vay cần chú ý tránh những sai sót như: cho vay cá thể không đủ năng lực hành vi, cho vay tổ chức thiếu tư cách pháp nhân, người đại diện tổ chức không đủ thẩm quyền quyết định, không đủ thẩm quyền ký kết hợp đồng tín dụng, ... là một trong những rủi ro có khả năng gây tổn thất nặng nề cho ngân hàng.

- Phân tích và đánh giá chính xác năng lực tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng:

Đây là khâu quan trọng nhất trong công tác thẩm định, là cơ sở để quyết định cho vay, do đó ngân hàng cần phải xem xét, đánh giá năng lực của khách

hàng một cách cẩn thận, dưới nhiều khía cạnh để làm cơ sở thiết lập các yếu tố của khoản vay trong trường hợp ngân hàng đồng ý cho vay như: số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, phương thức cho vay và các điều kiện ràng buộc đối với khoản vay...

Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng vay giúp cho ngân hàng nắm được thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, thực trạng về triển vọng và khả năng thanh toán của khách hàng thông qua phân tích chỉ tiêu về cơ cấu tài sản có, tài sản nợ, cơ cấu bố trí tài sản cố định và tài sản lưu động để đánh giá tính phù hợp của việc bố trí cơ cấu nguồn vốn, đánh giá các chỉ tiêu tài sản có trong khâu dự trữ và khâu luân chuyển cho phù hợp với loại hình và tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng hay không, phân tích các chỉ tiêu khả năng thanh toán để đánh giá tính cân đối của việc sử dụng tài sản nợ và khả năng tự chủ về tài chính, phân tích các chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho, kỳ thu tiền bình quân, doanh thu trên tổng tài sản để đánh giá khả năng và triển vọng của khách hàng, phân tích các chỉ tiêu thu nhập để đánh giá hiệu quả hoạt động của khách hàng...

Năng lực kinh doanh của khách hàng được đánh giá qua các yếu tố như: máy móc thiết bị, công nghệ hiện có, các yếu tố đầu vào (nguyên liệu, lao động), các yếu tố đầu ra.

3.2.3. Tăng cường công tác phòng ngừa và giải quyết nợ quá hạn

Biện pháp phòng ngừa khoản vay dẫn đến nợ quá hạn: biện pháp này thực hiện ngay khi ngân hàng tiến hành kiểm tra việc thực hiện vốn vay, nếu thấy khách hàng bắt đầu có dấu hiệu rủi ro, dẫn đến nợ quá hạn thì ngân hàng cần xử lý một số biện pháp ngăn ngừa. Ngoài ra ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng cung cấp thêm các tài sản đảm bảo nhằm tăng độ an toàn cho nguồn vốn của ngân hàng trong trường hợp tài sản thế chấp bị giảm giá trị, trong trường hợp này nếu cần thiết ngân hàng có thể tiến hành gia hạn nợ cho khách hàng.

Đối với các khoản nợ quá hạn thì ngân hàng cần đánh giá lại chất lượng và khả năng thu hồi của các khoản nợ để có biện pháp xử lý thích hợp. Bên cạnh đó, chủ động phối hợp với khách hàng vay để cơ cấu lại nợ, giãn thời gian trả nợ và xem xét miễn, giảm lãi suất một cách hợp lý cho khách hàng có triển vọng tốt sau cơ cấu lại nợ để khách hàng giảm bớt khó khăn tài chính tạm thời và nâng cao hiệu quả kinh doanh, tạo nguồn thu mới trả nợ TCTD.

Đồng thời, tích cực xử lý tài sản bảo đảm, bán nợ để thu hồi vốn, giảm nợ xấu, tiếp tục đầu tư, cho vay đối với khách hàng có nợ xấu do khó khăn tạm thời nhưng có triển vọng phục hồi và phát triển tốt; Chuyển nợ thành vốn góp, vốn cổ phần của doanh nghiệp vay, đồng thời tham gia cơ cấu lại doanh nghiệp; Tăng cường trích lập, sử dụng dự phòng rủi ro để xử lý nợ xấu theo quy định của pháp luật; Bán nợ cho các tổ chức, đặc biệt là bán nợ cho các công ty mua bán nợ và công ty quản lý tài sản.

3.2.4. Nâng cao hiệu quả của công tác kiểm tra, kiểm soát

Kiểm tra, kiểm soát là việc làm hết sức cần thiết và quan trọng, đề phòng, ngăn ngừa và xử lý kịp thời, chính xác những hiện tượng có thể dẫn đến rủi ro trong hoạt động của ngân hàng. Để thực hiện tốt giải pháp này, ngân hàng cần thực hiện tốt các công việc sau:

- Giám sát khách hàng vay, theo dõi rủi ro có thể xảy ra bằng các hình thức sau:

- + Kiểm tra định kỳ dựa trên cơ sở các báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

- + Kiểm tra thường xuyên đánh giá tài sản thế chấp theo giá trị, hiện vật ở thời điểm hiện tại.

- + Theo dõi tình hình chung của ngành, mà trong đó doanh nghiệp vay hoạt động.

- + Kiểm tra thông qua các thông tin thu nhập được từ các nguồn khác.

- Thông qua giám sát phải đạt được các mục tiêu:

- + Đối với khách hàng: Thường xuyên nắm tình hình tài chính và sự biến động trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nắm vững chu kỳ sản xuất để có kế hoạch giúp doanh nghiệp về vốn trong quá trình kinh doanh và thu nợ kịp thời. Ngoài ra cũng cần chú ý tới những thông tin khác có liên quan để dự báo khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Đề ra biện pháp xử lý nợ kịp thời khi một doanh nghiệp có biểu hiện xấu, làm giảm khả năng thu nợ của Ngân hàng.

- + Đối với ngân hàng: Xem xét tình hình tuân thủ chính sách, thủ tục cho vay, những nhược điểm trong quy trình tín dụng, năng lực cán bộ trong việc thực hiện nghiệp vụ tín dụng, định giá tài sản thế chấp, sự bảo đảm của hồ sơ tín

dụng, thực trạng của ngân hàng thông qua việc xếp loại tín dụng. Phát hiện những sai phạm để chấn chỉnh kịp thời, chống tiêu cực ngay trong cán bộ ngân hàng.

Qua kiểm tra, giám sát các khoản nợ có vấn đề cần thông báo kịp thời cho các cấp lãnh đạo để có biện pháp xử lý thích hợp, hạn chế tổn thất.

- Tăng cường hiệu lực của bộ máy kiểm tra, kiểm soát:

Ngoài công tác giám sát do cán bộ tín dụng tiến hành, đòi hỏi các ngân hàng phải tăng cường tổ chức kiểm tra, kiểm soát nội bộ ngân hàng. Nhiệm vụ của tổ chức này là thường xuyên kiểm tra, kiểm soát việc thực hiện thể lệ chế độ, quy trình tín dụng tìm ra những sai sót, vướng mắc vi phạm trong các khâu nghiệp vụ. Trên cơ sở có thể đề ra biện pháp khắc phục có hiệu quả để củng cố chất lượng tín dụng, ngăn ngừa rủi ro.

3.2.5. Nhóm các giải pháp khác

3.2.5.1. Về hoạt động huy động vốn

Ngân hàng cũng như doanh nghiệp, muốn tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì phải có vốn, nguồn vốn chủ yếu của ngân hàng là vốn tự có và vốn huy động.

Ngân hàng thương mại nằm trong hệ thống ngân hàng chịu sự tác động của chính sách tiền tệ, chịu sự quản lý của Ngân hàng Nhà nước và tuân thủ các quy định của luật Ngân hàng. Một ngân hàng chỉ được huy động một số vốn gấp 20 lần số vốn tự có. Điều đó có nghĩa là nếu vốn tự có càng lớn, khả năng được phép huy động vốn càng cao, và ngân hàng càng dễ dàng hơn trong việc thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình.

Đặc điểm khác nhau cơ bản trong nguồn vốn của ngân hàng thương mại và các doanh nghiệp phi tài chính là các ngân hàng thương mại kinh doanh chủ yếu bằng nguồn vốn huy động từ các thành phần kinh tế còn các doanh nghiệp khác hoạt động bằng nguồn vốn tự có là chính.

Trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng cho vay bằng nguồn vốn huy động của mình. Mà hoạt động cho vay của ngân hàng ngày càng được tăng cường, số lượng và chất lượng cho vay càng lớn khi mà nguồn vốn của ngân hàng phải lớn mạnh. Khi nguồn vốn của ngân hàng tăng trưởng đều đặn, hợp lý thì ngân hàng có thêm nhiều tiền cho khách hàng vay, điều đó cũng có nghĩa là hoạt động cho vay của ngân hàng được tăng cường và mở rộng. Còn nếu lượng

vốn ít thì không đủ tiền cho khách hàng vay, ngân hàng sẽ bỏ lỡ nhiều cơ hội đầu tư, lợi nhuận của ngân hàng sẽ không cao và việc tăng cường hoạt động cho vay sẽ bị hạn chế.

Để góp phần tăng trưởng nguồn vốn một cách ổn định, hiệu quả, đáp ứng được mục tiêu kinh doanh của ngân hàng, ngân hàng cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn: đặc biệt là vốn huy động từ khách hàng cá nhân.

- + Đối với những doanh nghiệp, hộ kinh doanh có ít tiền nhàn rỗi vài ngày trong khi công việc kinh doanh đòi hỏi họ thường xuyên bận rộn họ sẽ quan tâm đến sự tiện lợi trong các dịch vụ hoặc việc gửi tiền và lĩnh tiền từ ngân hàng có dễ dàng hay không hơn là lãi suất. Vì vậy SCB Bình Thuận nên đẩy mạnh khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ Internet Banking hoặc bố trí các cán bộ giao dịch thu nhận và chi trả kịp thời ngay khi nhận được yêu cầu của nhóm đối tượng này. Việc nhận tiền, trả tiền ngay một cách nhanh chóng sẽ làm tăng chi phí ở mức độ nhất định nhưng đổi lại ngân hàng sẽ thu hút được lượng vốn rẻ do đây là tiền gửi giao dịch. Cùng với thời gian, khi công việc này đi vào “guồng hoạt động”, số lượng khách hàng tăng lên thì số dư tiền gửi không kỳ hạn sẽ tăng lên nhanh chóng và với chi phí bình quân ngày càng giảm dần.

- + Đối với những người có thu nhập cao, thường quan tâm đến lãi suất, độ an toàn, tính bảo mật, gửi kỳ hạn dài, SCB Bình Thuận nên chủ động cung cấp thông tin về các phương tiện bảo quản và lãi suất các hình thức huy động để khách hàng lựa chọn.

- + Đối với những khách hàng có thu nhập đều đặn và gửi tiền tích lũy dần cho một công việc tại thời điểm xác định trong tương lai ngân hàng nên hướng dẫn họ chuyển đổi kỳ hạn tại các thời điểm thích hợp đem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng. Việc làm này còn thể hiện sự tận tình đối với người gửi và là một trong những cách thức hấp dẫn khách hàng quan trọng vì đại bộ phận cán bộ, công chức là những người có nhiều dự định nhưng thu nhập tức thời chưa lớn.

Thông qua đa dạng hoá các đối tượng khách hàng một mặt tăng khả năng huy động vốn đồng thời có thể nắm bắt thêm các nhu cầu dịch vụ vốn đa dạng của khách hàng mà có thể trước đó họ chưa biết tổ chức nào cung ứng.

- Thực hiện tốt chính sách khách hàng và chiến lược marketing hiệu quả

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, ngân hàng cần hiểu rõ lợi ích của ngân hàng hoàn toàn phụ thuộc vào hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, vào lợi ích của người gửi tiền. Vì vậy, ngân hàng phải có chính sách khách hàng đúng đắn. Đó là thu hút nhiều khách hàng, duy trì, mở rộng khách hàng truyền thống, đảm bảo lợi ích cho cả ngân hàng và khách hàng, chiến lược kinh doanh của ngân hàng cũng phải nhằm giúp đỡ doanh nghiệp khắc phục những khó khăn yếu kém, tạo mối quan hệ lâu dài. Ngân hàng chia khách hàng ra làm nhiều loại để có cách đối xử cho phù hợp. Những khách hàng lâu năm, có số dư tiền gửi lớn, được ngân hàng tín nhiệm, thì ngân hàng sẽ có chính sách ưu tiên về lãi suất, kỳ hạn món vay cũng như việc xét thưởng.

Để thu hút khách hàng đến với ngân hàng ngày một nhiều thì ngân hàng phải đặt ra chiến lược khách hàng. Vì lợi ích của khách hàng, ngân hàng cần có phòng Marketing riêng chuyên thu thập thông tin, nắm bắt nhu cầu của khách hàng, phân loại thị trường, phân loại khách hàng để từ đó có cách xử lý cho phù hợp.

Thêm vào đó, hoạt động khuyến khích trương, quảng cáo đối với ngân hàng là không bao giờ thừa bởi hiện nay rất nhiều người dân chỉ mới quen với việc đến ngân hàng chỉ gửi tiền để lấy lãi. Họ chưa quen với các dịch vụ của ngân hàng, khái niệm sản phẩm ngân hàng đối với họ còn rất trừu tượng. Do vậy, SCB cần có những hình thức tuyên truyền, quảng cáo, giới thiệu để đưa thông tin đến với khách hàng để họ biết tới hoạt động của ngân hàng. Đồng thời họ thấy được lợi ích khi giao dịch với ngân hàng, về lãi suất, về các chính sách ưu đãi của các hình thức huy động vốn của ngân hàng.

Việc nắm bắt được thông tin của khách hàng, nắm bắt được thông tin của thị trường sẽ giúp cho ngân hàng tận dụng được các cơ hội. Từ đó có những định hướng, chính sách huy động phù hợp hơn, đa dạng hơn.

Ngân hàng cũng cần phát triển tốt các dịch vụ phi tín dụng, nhất là dịch vụ thanh toán để qua đó đáp ứng nhu cầu thanh toán nhanh, an toàn, thuận lợi giúp khách hàng luân chuyển tốt vòng quay vốn của khách hàng.

- Phát huy tối đa yếu tố con người

Đây không chỉ là giải pháp trước mắt mà còn là về lâu dài nhằm phát triển vững chắc hoạt động kinh doanh của SCB Bình Thuận. Vì vậy, SCB Bình Thuận

cần đào tạo lại để nâng cao trình độ nghiệp vụ, có đủ năng lực để hoàn thành nhiệm vụ. Hơn nữa, một cán bộ ngân hàng hiện đại không chỉ cần thành thạo về nghiệp vụ mà còn là phải hiểu biết về nhiều lĩnh vực, là chuyên gia tư vấn, marketing...

Các nhân viên ngân hàng cũng là những người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng. Vì vậy, văn minh ngân hàng, những cảm nhận đầu tiên về ngân hàng sẽ thể hiện qua phong cách, thái độ phục vụ của cán bộ công nhân viên với khách hàng. SCB Bình Thuận cần đặc biệt quan tâm đến điều này. Đồng thời, cần tìm hiểu sở trường riêng của mỗi cán bộ, nhân viên để phân công công việc cho hợp lý, đạt được hiệu quả cao nhất trong công việc. Có chính sách thưởng phạt rõ ràng để khuyến khích mọi người cùng cố gắng.

Ngân hàng cần sắp xếp đội ngũ cán bộ một cách hợp lý, mạnh dạn đề bạt, sử dụng những cán bộ trẻ, có năng lực, nhiệt tình gắn bó với sự nghiệp của ngành. Công tác tổ chức cán bộ phải coi việc phát triển nguồn lực là nhân tố quyết định mọi thắng lợi trong hoạt động kinh doanh.

3.2.5.2. Chính sách tín dụng

Ngân hàng cần có chính sách phù hợp để khuyến khích tăng trưởng tín dụng nhằm đạt chỉ tiêu tăng dư nợ theo kế hoạch đề ra hàng năm, nhưng cần kiểm soát chặt chẽ các điều kiện vay vốn. Tập trung vào các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vừa, nhỏ và dân cư. Hạn chế cho vay đối với các trường hợp có rủi ro theo những quy định của SCB trong từng giai đoạn, từng thời kỳ.

Trong hoạt động tín dụng, cần đặc biệt chú ý xây dựng chính sách lãi suất cho vay hợp lý và linh hoạt, mang tính cạnh tranh cao với các ngân hàng khác. Hiện tại, chính sách lãi suất của SCB rất cứng nhắc và không hề có tính cạnh tranh khi hầu hết các mức lãi suất cho vay đều ở mức cao nhất trên thị trường. Mức lãi suất cho vay này đã khiến rất nhiều khách hàng rời bỏ SCB. Giải pháp cho vấn đề này là Ban Giám đốc SCB Bình Thuận cần tận dụng các mối quan hệ để thu hút những nguồn vốn huy động với lãi suất thấp, giảm chi phí quản lý, trên cơ sở đó, đề xuất Ngân hàng TMCP Sài Gòn hạ lãi suất cho vay xuống ngang mức trung bình của các ngân hàng trên thị trường hoặc thấp hơn nếu có thể. Bên cạnh đó, gia tăng các tiện ích và sự quan tâm, hỗ trợ đối với khách hàng để tạo được mối quan hệ tình cảm, thấu hiểu, giúp đỡ nhau.

3.2.5.3. Không ngừng đổi mới trang thiết bị phục vụ cho hoạt động tín dụng

Trang thiết bị tuy không phải là yếu tố cơ bản nhưng góp phần không nhỏ trong việc nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nó là công cụ, phương tiện thực hiện tổ chức, quản lý ngân hàng kiểm soát nội bộ, kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay, thực hiện các nghiệp vụ giao dịch với khách hàng. Đặc biệt, với sự phát triển như vũ bão về công nghệ thông tin hiện nay các trang thiết bị tin học đã giúp cho ngân hàng có được thông tin và xử lý thông tin nhanh chóng, kịp thời, chính xác, trên cơ sở đó có quyết định tín dụng đúng đắn, không bỏ lỡ thời cơ trong kinh doanh giúp cho quá trình quản lý tiền vay và thanh toán được thuận tiện nhanh chóng và chính xác.

3.2.5.4. Nâng cấp cơ sở vật chất

Cơ sở vật chất cũng là một phần bộ mặt của ngân hàng khi giao dịch với khách hàng. Việc nâng cấp cơ sở vật chất nhằm giúp cho khách hàng nhận thấy sự vững mạnh về tài chính, sự an toàn, thoải mái trong giao dịch, sự chuyên nghiệp và uy tín trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Để cạnh tranh với các ngân hàng khác và với các ngân hàng nước ngoài, nâng cấp cơ sở vật chất phải bảo đảm mang tính hiện đại, khoa học, thuận tiện, mang bản sắc của ngân hàng, tương thích về màu sắc, hình ảnh và phương châm hoạt động.

Nơi giao dịch phải rộng rãi, thoáng mát, tiện nghi đầy đủ để tạo sự thoải mái cho khách hàng trong thời gian chờ đợi giao dịch hay bàn bạc công việc với các nhân viên khách hàng.

Cần có phòng tiếp khách để tạo sự riêng tư khi khách hàng cần có những nhu cầu tư vấn.

Lắp đặt và cung cấp một số phương tiện thư giãn như truyền hình, âm nhạc, máy chơi điện tử, báo chí, bánh kẹo, trái cây, nước uống,... để khách hàng thư giãn trong thời gian chờ giao dịch.

Bố trí nơi giữ xe rộng rãi, miễn phí cho khách hàng (xe gắn máy và xe ô tô) để tạo sự thoải mái, tiện lợi cho khách hàng khi giao dịch.

Nhân viên phục vụ khách hàng mang đồng phục, bảng tên đúng quy định, tiếp khách hàng niềm nở, vui vẻ, luôn nhiệt tình hỗ trợ khách hàng khi có yêu cầu. Thái độ phục vụ ân cần, thể hiện sự chuyên nghiệp và tôn trọng khách hàng.

3.2.5.5. Tăng cường hoạt động Marketing trong lĩnh vực tín dụng

Ngày nay, với sự phát triển mạnh mẽ của thị trường tài chính, các ngân hàng liên tiếp ra đời, các ngân hàng nước ngoài thâm nhập ngày càng mạnh và sâu vào hoạt động kinh tế của Việt Nam nên tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Khách hàng luôn được rất nhiều ngân hàng gửi thư ngỏ giới thiệu dịch vụ hấp dẫn, luôn hứa hẹn những ưu đãi tốt nhất... Do đó, việc giữ được các khách hàng truyền thống và phát triển khách hàng tiềm năng là nhiệm vụ cực kỳ quan trọng và mang tính sống còn đối với hoạt động ngân hàng.

Trong hoạt động Marketing cần lưu ý một số vấn đề sau:

- Duy trì các khách hàng truyền thống được xác định là khách hàng tốt, uy tín là nhiệm vụ quan trọng nhất vì chi phí tìm kiếm một khách hàng mới sẽ vượt xa chi phí duy trì một khách hàng truyền thống và thực sự khách hàng mới tốt và uy tín thế nào chưa rõ ràng và chắc chắn so với khách hàng truyền thống mà ngân hàng đã biết quá rõ. Để duy trì khách hàng truyền thống cần ưu tiên trong công tác phục vụ chăm sóc, ưu đãi về lãi suất, kỳ hạn vay, phí, tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo cũng như giảm các thủ tục không thực sự cần thiết để giúp khách hàng thoải mái, tin tưởng và gắn bó với ngân hàng. Với khách hàng lớn, điều quan tâm lớn nhất chính là quan hệ đối xử giữa ngân hàng với khách hàng, khách hàng sẵn sàng chấp nhận mức lãi suất vay vốn cao hơn các ngân hàng khác một chút nhưng bù lại, khách hàng nhận được sự quan tâm, chia sẻ tốt nhất từ Ban lãnh đạo cũng như các nhân viên tín dụng. Khi có khó khăn ngân hàng sẵn sàng hỗ trợ khách hàng để vượt qua và đó là điều quan trọng nhất khách hàng cần.

- Trong việc phát triển khách hàng mới, cần xác định nhóm khách hàng đối tượng, không nên phát triển tràn lan, nhận những khách hàng xấu từ ngân hàng khác hoặc những khách hàng có nhu cầu quá lớn, vượt quá khả năng tài trợ an toàn của ngân hàng và hoạt động mang nhiều rủi ro.

Chủ động liên lạc với khách hàng, hẹn làm việc, gặp mặt trực tiếp để giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng cũng như trình bày những cam kết mà ngân hàng có thể đem lại cho doanh nghiệp. Quá trình tiếp thị khách hàng, cần có mặt của lãnh đạo (Giám đốc/phó giám đốc kinh doanh hoặc thành viên Ban Giám đốc) để doanh nghiệp tin tưởng vào những cam kết mà ngân hàng đưa ra và khách hàng có thể được giải đáp thắc mắc một cách rõ ràng từ những người có thẩm quyền.

- Xác định rõ hoạt động và nhu cầu của khách hàng để tiếp xúc và làm việc trên cơ sở đó đưa ra những cam kết phù hợp với khả năng đáp ứng của ngân hàng.

- Sử dụng phương tiện thông tin đại chúng như truyền hình, tạp chí chuyên ngành, thời báo uy tín,... để giới thiệu về ngân hàng, về các sản phẩm, về những thành tựu đạt được và khả năng đáp ứng cũng như năng lực phục vụ của ngân hàng để thu hút các khách hàng mới.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

- Kiến nghị Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC) tiếp tục đẩy mạnh nâng cao chất lượng thông tin tín dụng theo hướng cập nhật chính xác, đầy đủ thông tin về các khách hàng quan hệ tín dụng với ngân hàng, đồng thời đa dạng hóa nguồn thông tin để các ngân hàng tham khảo trong quá trình thẩm định, xét duyệt cho vay giúp các ngân hàng nâng cao chất lượng thẩm định khoản vay, đảm bảo an toàn tín dụng cho hoạt động của các ngân hàng.

- NHNN cần rà soát các văn bản chồng chéo, thiếu đồng bộ, không còn phù hợp với thực tế để hệ thống các văn bản của ngành mang tính pháp lý cao chứ không đơn thuần là hướng dẫn nghiệp vụ.

- Nâng cao hiệu quả thanh tra và quản lý của NHNN trong việc khắc phục những khuyết điểm, xử lý kiên quyết những sai phạm đã được phát hiện và chủ động có giải pháp đồng bộ với các ngành có liên quan.

- Để phản ánh đầy đủ hơn thực trạng nợ xấu và hạn chế nợ xấu gia tăng, NHNN cần triển khai xây dựng quy định mới về phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro theo hướng chặt chẽ hơn và mở rộng phạm vi tài sản có tiềm ẩn rủi ro tín dụng phải phân loại và trích lập dự phòng rủi ro; sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định an toàn trong hoạt động ngân hàng (các tỷ lệ an toàn, ủy thác và nhận ủy thác,...) nhằm hạn chế rủi ro cho các TCTD.

3.3.2. Kiến nghị với Hội sở

- Công tác tổ chức: Đề nghị tổng giám đốc cho tuyển bổ sung một số vị trí cán bộ quản lý và cán bộ nghiệp vụ có trình độ chuyên môn tốt, như phó phòng khách hàng doanh nghiệp, cá nhân, các trưởng bộ phận, nhân viên thẩm định...

- Cơ chế chính sách: Đề nghị Ban Tổng giám đốc nâng mức phán quyết cho Chi nhánh để tạo sự cạnh tranh trên địa bàn. Cán bộ quản lý tín dụng chuyên trách tại hội sở nên hàng tháng thực địa tại Chi nhánh để nắm bắt địa bàn, phối hợp với Chi nhánh đưa ra chính sách tín dụng, cùng Chi nhánh xây dựng phát triển chiến lược kinh doanh theo định hướng của Ngân hàng Sài Gòn. Đề nghị Ban Tổng giám đốc, Giám đốc các khối cho cơ chế cụ thể để thu hút vốn không kỳ hạn rẻ và hiệu quả trong kinh doanh.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ những số liệu đã phân tích và đánh giá ở chương 2, cùng với những thành tựu và hạn chế trong hoạt động tín dụng tại chi nhánh SCB Bình Thuận trong thời gian qua, chương 3 của luận văn đã xác định xu hướng phát triển của hoạt động tín dụng. Trên cơ sở đó, luận văn mạnh dạn đề xuất một số giải pháp để hoàn chỉnh nghiệp vụ, nâng cao chất lượng tín dụng tại chi nhánh SCB Bình Thuận nhằm góp phần chuyển tải nguồn vốn từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu vốn một cách an toàn, hiệu quả, nâng cao khả năng cạnh tranh mang lại lợi nhuận cao nhất với mức rủi ro thấp nhất đến cho hoạt động tín dụng ngân hàng.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường, bất kỳ một hoạt động kinh doanh nào cũng sẽ tiềm ẩn một số rủi ro, có nhiều nguyên nhân dẫn đến rủi ro gồm cả nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan và trong hoạt động kinh doanh ngành Ngân hàng cũng vậy. Một trong số những nguyên nhân luôn tồn tại là: nguyên nhân khách quan là do khách hàng vay không có khả năng trả nợ được, hoặc không muốn trả nợ. Nguyên nhân chủ quan là do sự yếu kém của bản thân NHTM. Do đó, nợ quá hạn của NHTM luôn tồn tại, khó tránh khỏi. Nhưng nếu các khoản nợ quá hạn hay tỷ lệ nợ quá hạn quá cao sẽ gặp khó khăn trong kinh doanh, một số nợ quá hạn sẽ trở nên có nguy cơ mất vốn, dễ dẫn đến mất khả năng thanh toán, thậm chí làm phá sản một Ngân hàng. Do đó, mục tiêu của đề tài đặt ra là nghiên cứu về nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

Bên cạnh những thành tựu, những thành công đã đạt được, Chi nhánh SCB Bình Thuận cũng vấp phải những khó khăn về chất lượng tín dụng như để xảy ra tình trạng nợ quá hạn hay nợ xấu, tổng dư nợ vẫn còn khiêm tốn so với các Chi nhánh ngân hàng khác. Trong những năm tới SCB Bình Thuận cần cố gắng hết mình trong công cuộc triển khai hoạt động kinh doanh và tìm mọi biện pháp hữu hiệu nâng cao chất lượng tín dụng của chi nhánh để có thể hạn chế rủi ro tín dụng một cách thấp nhất đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra thuận lợi và an toàn tác động tích cực đến nền kinh tế

Mặc dù đã cố gắng nghiên cứu, tìm hiểu và thu thập số liệu nhưng do thời gian nghiên cứu có hạn và chi phối bởi nhiều yếu tố nên trong luận văn không thể tránh khỏi những sai sót. Tôi mong nhận được sự góp ý của tất cả Quý thầy cô và bạn đọc. Xin chân thành cảm ơn./.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng việt

1. Hồ Diệu (2001), *Tín dụng ngân hàng*, Nxb Thống kê.
2. Nguyễn Đăng Đồn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương, Nguyễn Quốc Anh (2005), *Tín dụng ngân hàng*, Nxb Thống kê.
3. Nguyễn Đăng Đồn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương (2005), *Tiền tệ và ngân hàng*, Nxb Thống kê.
4. Nguyễn Minh Kiều (2014), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nxb Thống kê.
5. Lê Văn Tề (2000), *Tiền tệ và ngân hàng*, Nxb Thống kê.
6. Peter S. Rose, *Quản trị Ngân hàng thương mại*.
7. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Thông tư 42/2011/TT-NHNN; Thông tư 24/2016/TT-NHNN; Thông tư 02/2013/TT-NHNN; Thông tư 39/2016/TT-NHNN...*
8. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Chi nhánh Bình Thuận, *Bảng Cân đối Kế toán của Chi nhánh SCB Bình Thuận năm 2013 đến tháng 06/2017, Báo cáo Thống kê về tình hình cho vay năm 2013 đến tháng 06/2017; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại chi nhánh SCB Bình Thuận từ năm 2013 đến tháng 06/2017.*
9. Ngân hàng TMCP Sài Gòn, *các văn bản hiện hành liên quan đến công tác tín dụng trong hệ thống ngân hàng SCB.*
10. Web Cục xúc tiến thương mại: www.vietrade.gov.vn.
11. Web Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: www.sbv.gov.vn.
12. Web Ngân hàng TMCP Sài Gòn: www.scb.com.vn.