

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI –
CHI NHÁNH SÀI GÒN – PHÒNG GIAO DỊCH
NGUYỄN TRI PHƯƠNG**

Thời gian thực tập: 09/2012 – 12/2012

Giảng viên hướng dẫn: Thạc sĩ Ngô Hữu Hùng

Sinh viên thực hiện: Trần Minh Nhật

Mssv: 090628

Lớp : TC0911

Tháng 12/2012

MỤC LỤC

NHẬN XÉT CỦA NGÂN HÀNG THỰC TẬP	i
NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	ii
MỤC LỤC	ii
LỜI CẢM ƠN.....	v
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	vi
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	vii
LỜI MỞ ĐẦU.....	viii
CHƯƠNG 1:CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP	1
1.1 Lý luận chung về hoạt động tín dụng:.....	1
1.1.1 Khái niệm chung:	1
1.1.1.1 Chức năng của hoạt động tín dụng:	1
1.1.1.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông:	2
1.1.1.3 Phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế:	3
1.1.2 Vai trò của hoạt động tín dụng:.....	4
1.1.2.1 Điều hòa vốn, thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng trong nền kinh tế:	4
1.1.2.2 Tín dụng giúp chuyển dịch cơ cấu kinh tế:	5
1.1.2.3 Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả:.....	5
1.1.2.4 Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm, ổn định trật tự xã hội:	5
1.1.3 Các nguyên tắc hoạt động tín dụng:	6
1.1.3.1 Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả:	6
1.1.3.2 Vốn vay phải được hoàn trả đúng hạn cả gốc lẫn lãi vay:.....	6
1.2 Phân loại tín dụng ngân hàng theo:	6
1.2.1 Mục đích của tín dụng:	6
1.2.2 Thời hạn của tín dụng:	7
1.2.3 Phương thức cho vay:	7
1.2.4 Phương thức hoàn trả nợ vay:	7
1.3 Tìm hiểu về cho vay doanh nghiệp:	7
1.3.1 Khái niệm:	7
1.3.2 Các hình thức cho vay doanh nghiệp:.....	8
1.4 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay doanh nghiệp:.....	8

1.4.1	Chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh:.....	8
1.4.1.1	Chỉ tiêu vòng quay tài sản: (VTS)	9
1.4.1.2	Chỉ tiêu doanh lợi thu nhập: (ROS)	9
1.4.1.3	Chỉ tiêu doanh lợi tài sản: (ROA)	9
1.4.1.4	Chỉ tiêu doanh lợi vốn tự có: (ROE).....	9
1.4.2	Chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay doanh nghiệp:.....	10
1.4.2.1	Dư nợ:	10
1.4.2.2	Nợ quá hạn:	11
CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRI PHƯƠNG.....		11
2.1	Giới thiệu chung về Ngân Hàng MB:	11
2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển:	11
2.1.2	Cơ cấu tổ chức hoạt động:.....	12
2.1.3	Hệ thống các loại sản phẩm tại Ngân Hàng:	13
2.2	Vài nét về PGD Nguyễn Tri Phương:	14
2.2.1	Bối cảnh thành lập:	14
2.2.2	Sơ đồ tổ chức – chức năng các phòng ban, bộ phận:.....	14
2.2.2.1	Sơ đồ tổ chức:.....	14
2.2.2.2	Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận:	15
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRI PHƯƠNG		15
3.1	Sơ lược về quy trình tín dụng:	15
3.2	Thực trạng cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:.....	20
3.2.1	Các hình thức cho vay khách hàng doanh nghiệp đang áp dụng tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:.....	20
3.2.2	Thực trạng huy động vốn tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:	21
3.2.3	Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:	23
3.2.3.1	Tình hình cho vay doanh nghiệp và thu nợ:	23
3.2.3.2	Tình hình cho vay doanh nghiệp theo thời hạn:.....	24
3.2.3.3	Tình hình cho vay doanh nghiệp theo loại tiền:	25
3.2.3.4	Tình hình cho vay doanh nghiệp theo mục đích sử dụng vốn:	27

3.2.3.5	Tình hình cho vay doanh nghiệp trong tổng dư nợ:.....	28
3.2.3.6	Tình hình nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp	29
3.3	Đánh giá kết quả hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương	31
3.3.1	Theo dư nợ:	31
3.3.1.1	Hệ số sử dụng vốn:	31
3.3.2	Theo nợ quá hạn:.....	32
3.3.2.1	Hệ số thu nợ:	32
3.3.2.2	Tỷ lệ nợ quá hạn.....	33
3.4	Những kết quả đạt được và khó khăn trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:	34
3.4.1	Những kết quả đạt được:	34
3.4.2	Những khó khăn:.....	35
CHƯƠNG 4: ..MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN – PGD NGUYỄN TRI PHƯƠNG		35
4.1	Định hướng phát triển hoạt động cho vay tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Nguyễn Tri Phương:	35
4.1.1	Định hướng phát triển kinh doanh trong thời gian tới:.....	35
4.1.2	Định hướng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp trong thời gian tới:	36
4.2	Một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Nguyễn Tri Phương:	36
4.2.1	Về phía Ngân Hàng:	36
4.2.1.1	Xử lý tốt các khoản nợ quá hạn:	36
4.2.1.2	Hoàn thiện mạng lưới thông tin khách hàng:	38
4.2.2	Về phía khách hàng:	38
KẾT LUẬN		40
TÀI LIỆU THAM KHẢO		41

LỜI CẢM ƠN

Trước tiên, em xin cảm ơn Thầy Ngô Hữu Hùng – giảng viên hướng dẫn đã giúp đỡ và định hướng cho em thực hiện, hoàn thành bài báo cáo này. Em cũng chân thành cảm ơn toàn thể các Thầy, Cô khoa Kinh tế - Thương mại trường Đại Học Hoa Sen đã tận tình dạy bảo và hướng dẫn cho em trong suốt thời gian qua.

Em rất cảm ơn Ban Giám Đốc, các phòng ban cùng các anh chị tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương đã tạo điều kiện và tận tình chỉ bảo em trong quá trình thực tập.

Vì thời gian thực tập có hạn và khả năng tiếp thu kiến thức còn hạn chế, nên không thể tránh khỏi những thiếu sót. Kính mong quý Thầy, Cô, Ban Giám Đốc cùng các Anh, Chị trong Ngân Hàng chỉ dẫn thêm để công việc sau này được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

✿ MB	: Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội
✿ PGD	: Phòng giao dịch
✿ TMCP	: Thương Mại Cổ Phần
✿ KH	: Khách hàng
✿ QHKH	: Quan hệ khách hàng
✿ HTQHKH	: Hỗ trợ quan hệ khách hàng
✿ TĐTD	: Thẩm định tín dụng
✿ HĐ	: Hợp đồng
✿ TTQT	: Thanh toán quốc tế
✿ BL	: Bảo lãnh
✿ TSDB	: Tài sản đảm bảo
✿ QTRR	: Quản trị rủi ro
✿ AMC	: Công ty Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội
✿ CV	: Chuyên viên
✿ VND	: Việt Nam Đồng
✿ NHNN	: Ngân Hàng Nhà Nước
✿ DSCV	: Doanh số cho vay
✿ DSTN	: Doanh số thu nợ
✿ NQH	: Nợ quá hạn
✿ DN	: Dư nợ

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền tại PGD

Bảng 1.2: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời hạn tại PGD

Bảng 1.3: Phân tích doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ doanh nghiệp tại PGD

Bảng 1.4: Phân tích dư nợ cho vay doanh nghiệp theo thời hạn tại PGD

Bảng 1.5: Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo loại tiền tại PGD

Bảng 1.6: Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo mục đích sử dụng vốn tại PGD

Bảng 1.7: Tình hình cho vay doanh nghiệp trong tổng dư nợ

Bảng 1.8: Phân tích nợ quá hạn doanh nghiệp tại PGD.

Bảng 1.9: Phân tích nợ quá hạn doanh nghiệp theo thời hạn tại PGD

Bảng 1.10: Hệ số sử dụng vốn tại PGD

Bảng 1.11: Hệ số thu nợ tại PGD

Bảng 1.12: Tỷ lệ nợ quá hạn tại PGD

LỜI MỞ ĐẦU

❖ LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Trong bối cảnh nền kinh tế đang gặp nhiều bước chuyển mình, ngành ngân hàng với vị thế của mình trong nền kinh tế đã và đang đóng một vai trò hết sức quan trọng góp phần thúc đẩy tiến trình đó.

Từ lâu sự ra đời của ngân hàng đã góp phần điều tiết các nguồn vốn, là kênh phân phối vốn, điều chuyển vốn từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu vốn. Sở dĩ ngân hàng làm được điều này là thông qua vai trò tín dụng. Tín dụng là người trợ thủ đắc lực giúp cho các thành phần trong xã hội phát triển toàn diện. Kinh doanh tín dụng là một trong những nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu nhằm đem lại nguồn thu lớn cho một ngân hàng.

Hiện nay trong lĩnh vực tín dụng, đa số là hoạt động cho vay, các ngân hàng tỏ ra rất năng động trong việc tiếp cận, cung cấp tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp. Đây là thị trường mục tiêu mà nhiều ngân hàng đang nhắm đến. Trong cuộc cạnh tranh này các Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần đã phát triển các sản phẩm cho vay khá đa dạng và phong phú dành cho khách hàng doanh nghiệp. Vì vậy, em nghĩ việc phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp là vấn đề quan trọng cần được quan tâm nghiên cứu.

Trong quá trình thực tập tại Bộ Phận Quan Hệ Khách Hàng của Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương, từ những kiến thức mà em đã được học tại trường Đại Học Hoa Sen, kết hợp với những kinh nghiệm tích lũy trong thời gian thực tập, em đã có được cái nhìn thực tế và đúng đắn hơn về hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

Căn cứ vào thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương, để từ đó đưa ra giải pháp mở rộng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD.

❖ MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU:

Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động cho vay doanh nghiệp tại PGD Nguyễn Tri Phương.

Nghiên cứu thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Nguyễn Tri Phương, nêu ra những khó khăn, thuận lợi trong việc tìm kiếm khách hàng, quy trình cho vay,...

Tìm ra những mặt còn tồn tại và nguyên nhân tồn tại những thiếu sót trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại ngân hàng.

⇒ Đưa ra giải pháp hoàn thiện hoạt động cho vay doanh nghiệp tại PGD.

❖ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

Trên cơ sở kiến thức học ở trường, kiến thức tích lũy trong thời gian thực tập và qua tìm hiểu trên mạng, em sử dụng một số phương pháp sau đây trong việc nghiên cứu đề tài:


- Phương pháp thu thập số liệu từ báo cáo hoạt động kinh doanh của PGD.
- Phương pháp phân tích thống kê.
- Phương pháp so sánh sự biến động của dãy số qua các năm.

❖ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

Hoạt động tín dụng ngân hàng là một mảng kinh doanh rộng lớn bao gồm nhiều hình thức khác nhau. Với thời gian nghiên cứu có hạn cùng với vốn kiến thức còn hạn chế nên em không thể nghiên cứu một cách sâu sắc tất cả các hoạt động tín dụng của Ngân Hàng. Chính vì vậy, phạm vi nghiên cứu chỉ tập trung phân tích và đánh giá hoạt động cho vay doanh nghiệp – hoạt động tín dụng chủ yếu của PGD Nguyễn Tri Phương qua 9 tháng đầu năm của 2 năm 2011 và 2012.

❖ BỐ CỤC CHUYÊN ĐỀ:

Chuyên đề gồm 4 chương:

 **Chương 1:** Cơ sở lý luận về tín dụng – Cho vay doanh nghiệp.

- ✚ **Chương 2:** Giới thiệu về Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương.
- ✚ **Chương 3:** Thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương.
- ✚ **Chương 4:** Một số giải pháp phát triển cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP

1.1 Lý luận chung về hoạt động tín dụng:

1.1.1 Khái niệm chung:

Tín dụng là một khái niệm đã xuất hiện từ rất lâu đời trong xã hội loài người. Tín dụng (Credit) xuất phát từ chữ Latinh là Credo, có nghĩa là sự tin tưởng, tín nhiệm, tên gọi này xuất phát từ bản chất của quan hệ tín dụng. Trong thực tế cuộc sống, thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, ngay cả trong quan hệ tài chính, tùy theo từng bối cảnh cụ thể mà thuật ngữ tín dụng có một nội dung riêng.

Trong quan hệ tín dụng người cho vay sẽ cho người cần vốn vay theo các điều kiện đã được thỏa thuận trước như: thời gian cho vay, thời gian hoàn trả, lãi suất đi vay... Trong quan hệ đó, người cho vay tin tưởng rằng người đi vay sẽ sử dụng vốn vay đúng mục đích, đúng thỏa thuận, làm ăn có lãi và có khả năng hoàn trả đủ cả gốc và lãi đúng hạn.

Vậy tín dụng là mối quan hệ kinh tế được biểu hiện dưới hình thái tiền tệ hay vật chất là được hình thành theo nguyên tắc hoàn trả vốn và lãi trong một thời hạn nhất định. Trong đó người ta cho vay chuyển nhượng quyền sử dụng một lượng giá trị nhất định trong một thời gian nhất định sang người đi vay và khi đến hạn người đi vay phải trả cho người cho vay một giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu. Khoản dư ra gọi là lợi tức tín dụng

1.1.1.1 Chức năng của hoạt động tín dụng:

Trong nền kinh tế hàng hóa, tín dụng thực hiện ba chức năng cơ bản sau đây:

Tập trung và phân phối lại nguồn vốn: đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng. Nhờ các chức năng này của tín dụng mà các nguồn vốn trong xã hội được điều hòa từ nơi thừa sang nơi thiếu để sử dụng nhằm phát triển ngành kinh tế.

Tập trung và phân phối lại nguồn vốn là hai quá trình thống nhất trong sự vận hành của hệ thống tín dụng. Ở đây sự có mặt của tín dụng được xem như cầu nối giữa các nguồn cung cầu về vốn trong nền kinh tế.

Thông qua chức năng này, tín dụng đã trực tiếp tham gia điều tiết các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi từ các cá nhân, tổ chức kinh tế để bổ sung kịp thời cho những doanh nghiệp hay các cá nhân khác đang gặp khó khăn, thiếu hụt về vốn.

- Ở mặt tập trung vấn đề tiền tệ: Nhờ sự hoạt động của hệ thống tín dụng mà các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội được tập trung lại, bao gồm: tiền nhàn rỗi của dân chúng, vốn bằng tiền của doanh nghiệp, vốn bằng tiền của tổ chức đoàn thể, xã hội...
- Ở mặt phân phối lại vốn tiền tệ: Đây là mặt cơ bản của chức năng này, đó là sự chuyển hóa để sử dụng nguồn vốn đã tập trung được để đáp ứng được nhu cầu của sản xuất lưu thông hàng hóa, cũng như nhu cầu tiêu dùng trong toàn xã hội.

Trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân, phân phối lại tín dụng có liên quan không chỉ thu nhập quốc dân mà cả tổng sản phẩm xã hội. Việc phân phối lại tín dụng được thực hiện bằng hai cách:

- Phân phối trực tiếp: Là việc phân phối từ chủ thể có vốn tạm thời chưa sử dụng sang chủ thể trực tiếp sử dụng vốn đó cho kinh doanh và tiêu dùng. Phương pháp này được thực hiện trong quan hệ tín dụng thương mại và việc phát hành trái phiếu của công ty.
 - Phân phối gián tiếp: Là việc phân phối được thực hiện thông qua các tổ chức trung gian như: ngân hàng, hợp tác xã tín dụng, công ty tài chính...
- ⇒ *Nhờ chức năng tập trung và phân phối lại nguồn vốn của tín dụng, mà phần lớn nguồn tiền trong xã hội từ chỗ là tiền nhàn rỗi một cách tương đối đã được huy động và sử dụng cho các nhu cầu sản xuất và đời sống, làm cho hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội tăng lên.*

1.1.1.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông:

Nhờ hoạt động của tín dụng mà nó có thể phát huy chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội, điều này thể hiện qua các mặt sau đây:

- ❖ Qua quá trình huy động kịp thời những nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội được đưa vào chu chuyển nghĩa là tín dụng đã tăng nhịp độ vòng quay của đồng tiền, giảm lượng tiền dư thừa nhằm ổn định lưu thông tiền tệ.
- ❖ Hoạt động tín dụng tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như: thương phiếu, kỳ phiếu ngân hàng, các loại séc... làm đa dạng các phương tiện thanh toán và tiết kiệm đáng kể lượng tiền mặt cần thiết phải có trong lưu thông. Ngoài ra còn mở rộng nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt tạo điều kiện ra đời của bút tệ, các phương tiện thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng: Thẻ thanh toán cho phép thay thế số lượng lớn tiền mặt lưu hành, nhờ đó giảm bớt chi phí có liên quan như: in tiền, đúc tiền, vận chuyển, bảo quản tiền...
- ❖ Với sự hoạt động của tín dụng, đặc biệt là tín dụng ngân hàng đã mở ra một khả năng lớn trong việc mở tài khoản và giao dịch thanh toán thông qua ngân hàng dưới các hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ cho nhau. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của tín dụng, hệ thống thanh toán qua ngân hàng ngày càng được mở rộng, cho phép giải quyết nhanh chóng các mối quan hệ kinh tế, vừa thúc đẩy nền kinh tế phát triển.
- ❖ Nhờ hoạt động của tín dụng mà các nguồn vốn trong xã hội được huy động để sử dụng cho các nhu cầu của sản xuất lưu thông hàng hóa, sẽ có tác dụng tăng tốc độ chu chuyển vốn trong phạm vi toàn xã hội.

1.1.1.3 Phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế:

Đây là chức năng phát sinh, hệ quả của hai chức năng nói trên, cụ thể là:

- Thông qua việc huy động vốn và cho vay của ngân hàng sẽ phản ánh được mức độ phát triển nền kinh tế về các mặt: khối lượng tiền tệ nhàn rỗi trong xã hội, nhu cầu vốn của nền kinh tế.

- Mặt khác, qua nghiệp vụ cho vay, ngân hàng có điều kiện nhìn tổng quát vào cấu trúc tài chính của từng đơn vị vay vốn, từ đó phát hiện kịp thời những trường hợp vi phạm chế độ quản lý của nhà nước.
- Thông qua nghiệp vụ trung gian thanh toán hộ, ngân hàng có khả năng tăng cường vai trò kiểm soát các dòng luân chuyển tiền tệ của các đơn vị kinh tế, vì mọi quá trình hình thành và sử dụng vốn của doanh nghiệp đều được phản ánh qua số liệu trên tài khoản tiền gửi tại ngân hàng.

1.1.2 Vai trò của hoạt động tín dụng:

Nói đến vai trò của tín dụng, nghĩa là nói đến sự tác động của tín dụng đối với nền kinh tế - xã hội. Vai trò của tín dụng bao gồm hai mặt: mặt tích cực (mặt tốt) và mặt tiêu cực (mặt xấu). Chẳng hạn nếu để tín dụng phát triển tràn lan không kiểm soát, thì không những làm cho nền kinh tế không phát triển mà còn làm cho lạm phát có thể gia tăng gây ảnh hưởng đến đời sống kinh tế xã hội. Mặt tích cực tín dụng có vai trò to lớn sau đây:

1.1.2.1 Điều hòa vốn, thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng trong nền kinh tế:

Tình trạng thiếu, thừa vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp. Trong khi đó ngân hàng hoạt động như chiếc cầu nối giữa những người có vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế với những người có nhu cầu vốn để mở rộng kinh doanh, tiêu dùng... trên cơ sở huy động nguồn vốn trong dân cư hay đi vay các tổ chức kinh tế khác, ngân hàng tiến hành cho vay với các cá nhân, tổ chức kinh tế đang cần vốn hoạt động.

Qua việc phân phối vốn, tín dụng đã góp phần điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, không những tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được đảm bảo liên tục mà còn mở rộng sản xuất, cải tiến kỹ thuật, áp dụng công nghệ hiện đại để hạ giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Từ đó, các doanh nghiệp sẽ thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hóa, đẩy mạnh quá trình tái sản xuất mở rộng. Như vậy, tín dụng đã biến các phương tiện hoạt động có hiệu quả, thu hút nhanh chóng các vật tư lao động, những tiềm năng sẵn có khác vào sản xuất.

1.1.2.2 Tín dụng giúp chuyển dịch cơ cấu kinh tế:

Tín dụng là một công cụ hữu hiệu để thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Nếu muốn khuyến khích ngành nghề hay thành phần kinh tế nào phát triển, nhà nước sẽ thông qua kênh tín dụng ngân hàng thực hiện ưu đãi với ngành nghề hay khu vực đó. Từ đó sẽ tạo điều kiện để các doanh nghiệp đó dễ dàng tiếp cận được vốn vay ngân hàng, trở thành đòn bẩy để giúp ngành nghề đó phát triển.

Trong quá trình chuyển dịch cơ cấu từ nền kinh tế tự cung tự cấp sang nền kinh tế nhiều thành phần, chúng ta cần phải có những biện pháp để thúc đẩy sự tăng trưởng của các ngành công nghiệp, dịch vụ, thương mại, du lịch. Bởi ở nước ta ngành nông nghiệp chiếm tỷ trọng quá lớn trong khi tỷ trọng các ngành khác còn quá thấp so với các nước trên thế giới. Để làm được điều này, chính sách tín dụng đóng vai trò hết sức quan trọng, chú trọng vào công tác tín dụng sẽ là một biện pháp để thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

1.1.2.3 Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả:

Thông qua tín dụng, ngân hàng huy động được một lượng lớn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, thực hiện cho vay, đầu tư vào sản xuất kinh doanh mà không cần phát hành thêm tiền mặt. Qua đó ngân hàng thực nhiệm vụ điều hòa vốn giữa các vùng, các ngành, các thành phần kinh tế. Việc quản lý, lưu thông tiền tệ được thực hiện tốt hơn. Hoạt động tín dụng càng mở rộng thì càng hạn chế phương thức thanh toán dùng tiền mặt do ngân hàng sử dụng phương thức chuyển khoản, L/C... từ đó giảm chi phí lưu thông, bảo quản tiền mặt trong nền kinh tế.

Tín dụng được cấp đối với tất cả các đối tượng thuộc các thành phần kinh tế nhưng có sự lựa chọn những khách hàng có khả năng làm ăn hiệu quả nhằm ổn định kinh tế, tiền tệ. Góp phần trong việc kiềm chế lạm phát, ổn định xã hội.

1.1.2.4 Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm, ổn định trật tự xã hội:

Một mặt do tín dụng có tác động thúc đẩy nền kinh tế phát triển, sản xuất hàng hóa và dịch vụ ngày càng gia tăng có thể thỏa mãn nhu cầu đời sống của người lao

động. Mặt khác, do vốn tín dụng cung ứng đã tạo ra khả năng trong việc khai thác các tiềm năng sẵn có trong xã hội và tài nguyên thiên nhiên, về lao động, đất, rừng... do đó có thể thu hút nhiều lực lượng lao động và xã hội để tạo ra lực lượng sản xuất mới để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Một xã hội phát triển lành mạnh, đời sống được ổn định, ai cũng có công ăn việc làm, đó chính là tiền đề quan trọng cho trật tự xã hội.

1.1.3 Các nguyên tắc hoạt động tín dụng:

1.1.3.1 Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả:

Vốn vay sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả không chỉ là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động của các ngân hàng. Đây là cơ sở của việc phân tích tín dụng trước khi ra quyết định tài trợ cho một nhu cầu vốn bất kỳ và là cơ sở để ngân hàng theo dõi, kiểm tra việc sử dụng vốn vay của khách hàng.

Việc sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả đảm bảo cho việc hoàn trả vốn vay một cách an toàn, hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

1.1.3.2 Vốn vay phải được hoàn trả đúng hạn cả gốc lẫn lãi vay:

Đây là nguyên tắc chung và cơ bản nhất của tín dụng nhằm đảm bảo cho tín dụng ngân hàng thương mại tồn tại và hoạt động bình thường. Ngân hàng buộc phải thực hiện nghiêm ngặt nguyên tắc này vì tiền cho vay phần lớn là tiền huy động từ khách hàng, trong đó có cả nguồn ngắn hạn ngân hàng đi vay. Do đó phải thu đúng hạn để có nguồn chi trả cho người gửi, người cho vay đúng hạn. Việc thu nợ đủ và đúng hạn giúp ngân hàng đảm bảo kế hoạch nguồn vốn, chủ động trong cân đối nguồn, nhằm đạt hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh.

1.2 Phân loại tín dụng ngân hàng theo:

1.2.1 Mục đích của tín dụng:

Tín dụng ngân hàng có thể phân chia thành các loại chủ yếu sau:

- Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh.

- Cho vay tiêu dùng cá nhân.
- Cho vay bất động sản.
- Tài trợ xuất nhập khẩu.
- Dịch vụ bảo lãnh.
- Các dịch vụ khác.

1.2.2 Thời hạn của tín dụng:

Tín dụng có thể phân chia thành các loại sau:

- Cho vay ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn dưới 1 năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động.
- Cho vay trung hạn: là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản cố định.
- Cho vay dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ đầu tư vào các dự án đầu tư.

1.2.3 Phương thức cho vay:

- Cho vay theo món vay.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng.

1.2.4 Phương thức hoàn trả nợ vay:

- Cho vay chỉ có một kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn.
- Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là vay trả góp.
- Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn nợ cụ thể mà tùy khả năng tài chính của mình, người đi vay có thể trả nợ bất kỳ lúc nào.

1.3 Tìm hiểu về cho vay doanh nghiệp:

1.3.1 Khái niệm:

Cho vay doanh nghiệp là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng giao cho đối tượng khách một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận, với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi.

1.3.2 Các hình thức cho vay doanh nghiệp:

- *Cho vay theo món, hạn mức*: đáp ứng mọi nhu cầu đa dạng về vốn và sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp, từ các doanh nghiệp có nhu cầu vốn ít, thời vụ đến các doanh nghiệp có nhu cầu vốn cao, thường xuyên.
- *Cho vay cầm cố chiết khấu giấy tờ có giá*: giải pháp cho doanh nghiệp rút vốn nhanh chóng, tận dụng cơ hội kinh doanh trong khi vẫn được hưởng mức lãi suất cao từ các loại giấy tờ có giá. Tỷ lệ chiết khấu tùy theo từng ngân hàng, thường là 95%-100% giá trị giấy tờ có giá.
- *Cho vay chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu*: không phải chờ đợi nguồn tiền thanh toán từ nước ngoài để bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh, đây là một giải pháp hữu hiệu giúp cho doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu thu được tiền ngay khi giao hàng với nhiều tiện ích vượt trội.
- *Cho vay dựa trên hàng tồn kho và khoản phải thu*: giải pháp tháo gỡ những khó khăn của doanh nghiệp về tài sản đảm bảo cho các khoản vay, giúp doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận được với nguồn vốn của ngân hàng.
- *Cho vay theo hạn mức thấu chi*: cho phép doanh nghiệp chi vượt số tiền có trong tài khoản tiền gửi thanh toán của mình với hạn mức cao, lãi suất cạnh tranh và thời gian phù hợp với nhu cầu; sản phẩm giúp doanh nghiệp giải quyết những khó khăn tạm thời trong nguồn tiền chi tiêu cho hoạt động sản xuất kinh doanh như: thanh toán lương, tiền điện nước, nguyên vật liệu,...
- *Cho vay tài trợ dự án*: không chỉ hỗ trợ về tín dụng, những dự án đầu tư của doanh nghiệp sẽ được tư vấn, hỗ trợ.
- *Các hình thức tài trợ khác tùy theo mỗi ngân hàng.*

1.4 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay doanh nghiệp:

1.4.1 Chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh:

1.4.1.1 Chỉ tiêu vòng quay tài sản: (VTS)

$$V_{TS} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng Tài Sản}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá kết quả kinh doanh, phản ánh hiệu quả các tài sản được đầu tư hay còn gọi là khả năng sinh lời của đầu tư (ROI: Return On Investment).

1.4.1.2 Chỉ tiêu doanh lợi thu nhập: (ROS)

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức sinh lời trên doanh thu sau khi đã bù đắp tất cả các chi phí và đóng thuế, cho biết hiệu quả của một đồng thu nhập, đồng thời đánh giá được sự quản lý chi phí sản xuất và chính sách định giá của ngân hàng.

1.4.1.3 Chỉ tiêu doanh lợi tài sản: (ROA)

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả của vốn tự có hay chính xác hơn là đo lường mức sinh lời đầu tư của vốn chủ sở hữu.

1.4.1.4 Chỉ tiêu doanh lợi vốn tự có: (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn tự có}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả của vốn tự có hay chính xác hơn là đo lường mức sinh lời đầu tư của vốn chủ sở hữu.

1.4.2 Chỉ tiêu đánh giá hoạt động cho vay doanh nghiệp:

1.4.2.1 Dư nợ:

Dư nợ là tổng số tiền đã cho vay còn lại của ngân hàng sau khi khách hàng đã trả nợ. Để đánh giá hoạt động cho vay của ngân hàng người ta thường sử dụng các chỉ tiêu về dư nợ sau đây:

✿ Dư nợ / tổng nguồn vốn (%):

- Dựa vào chỉ tiêu này qua các năm để đánh giá mức độ tập trung vốn tín dụng của ngân hàng.
- Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại là ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng.

✿ Dư nợ / vốn huy động (%):

- Chỉ tiêu này phản ánh ngân hàng cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên khả năng huy động vốn tại địa phương của ngân hàng.
- Chỉ tiêu này lớn thể hiện vốn huy động tham gia vào dư nợ ít, ngược lại khả năng huy động vốn ngân hàng chưa tốt.

✿ Vòng quay vốn tín dụng D (vòng):

- Vòng quay vốn tín dụng D (vòng) = doanh số thu nợ / dư nợ bình quân [trong đó dư nợ bình quân trong kỳ = (dư nợ đầu kỳ + dư nợ cuối kỳ)/2].
- Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

1.4.2.2 Nợ quá hạn:

Nợ quá hạn là khoản nợ vay của khách hàng đã đến thời hạn trả nợ nhưng vẫn chưa trả được nợ cho ngân hàng. Nợ quá hạn được đánh giá, xem xét qua các chỉ tiêu sau:

❁ Hệ số thu nợ (%):

- Hệ số thu nợ (%) = (doanh số thu nợ / doanh số cho vay) x 100%.
- Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng.
- Nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn.
- Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

❁ Tỷ lệ nợ quá hạn (%):

- Tỷ lệ nợ quá hạn (%) = (nợ quá hạn / tổng dư nợ) x 100%.
- Chỉ tiêu này cho thấy khả năng thu hồi vốn của ngân hàng đối với các khoản vay.
- Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng.
- Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng ngân hàng càng kém, và ngược lại.

CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRI PHƯƠNG

2.1 Giới thiệu chung về Ngân Hàng MB:

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển:



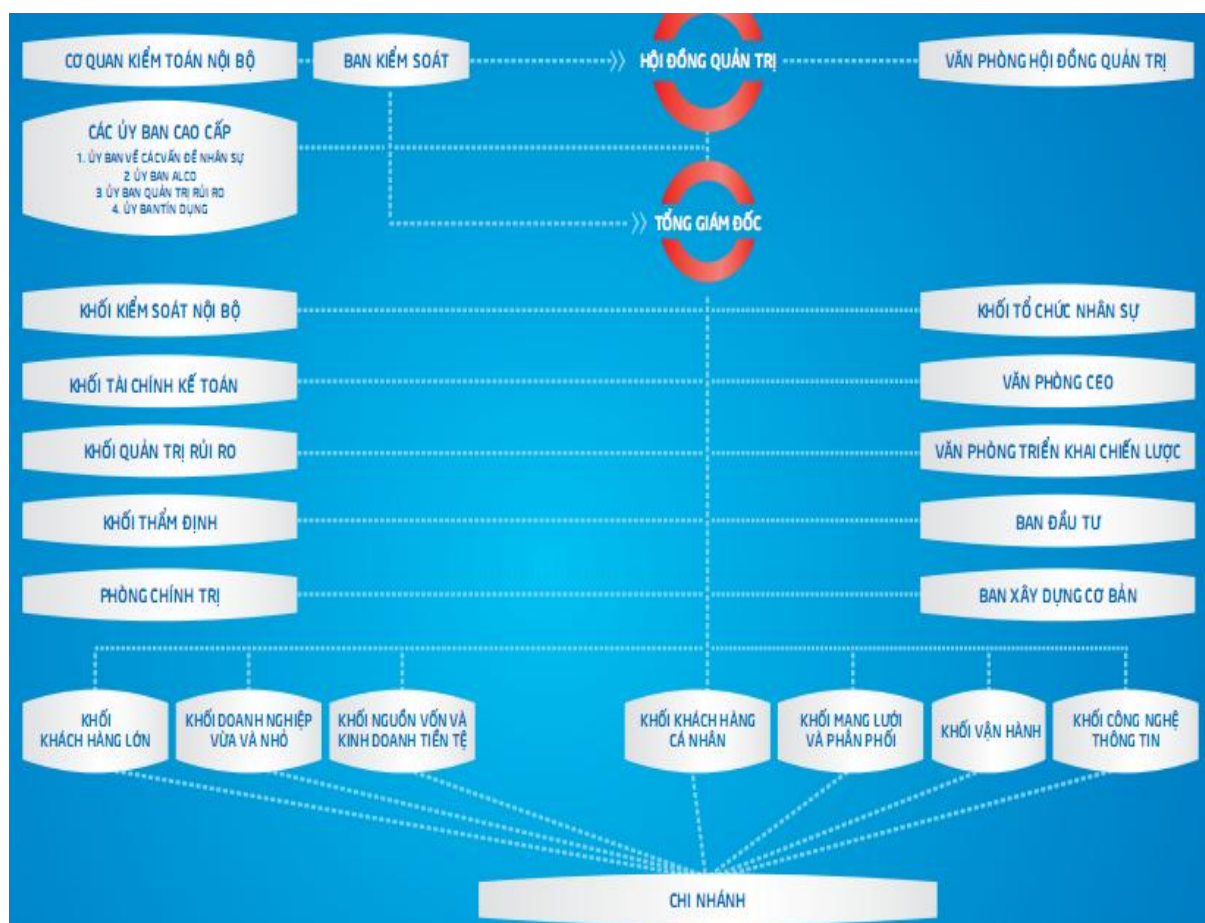
Ngân hàng TMCP Quân Đội được thành lập vào năm 1994, đến nay qua gần 18 năm hoạt động, Ngân hàng TMCP Quân đội đã liên tục kinh doanh có hiệu quả và được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đánh giá là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu của Việt Nam.

Sự tăng trưởng về vốn và qui mô hoạt động của MB luôn ổn định và liên tục trong 18 năm hoạt động. Với số vốn điều lệ khi thành lập năm 1994 là 20 tỷ đồng, sau nhiều lần tăng vốn hiện nay vốn điều lệ của MB là 10.320 tỷ đồng tính đến ngày 30/09/2012. Tổng tài sản của MB tăng tương ứng từ 32 tỷ đồng đến 30/9/2012 là 147.298 tỷ đồng.

Để đáp ứng nhu cầu phát triển, Ngân Hàng Quân Đội liên tục mở rộng mạng lưới hoạt động. Đến ngày 30/09/2012 Ngân Hàng Quân Đội đã có 1 Hội sở chính, 1 Sở giao dịch, 1 Chi nhánh ở Lào, 1 Chi nhánh ở Campuchia, 176 chi nhánh và các điểm giao dịch tại 26 tỉnh và thành phố trên cả nước.

Cùng với việc mở rộng mạng lưới chi nhánh trong cả nước, Ngân Hàng cũng rất chú trọng đến việc mở rộng quan hệ hợp tác và mạng lưới giao dịch với các Ngân Hàng trên thế giới. Cho đến nay mạng lưới các Ngân Hàng đại lý của Ngân Hàng Quân Đội đã mở rộng tới hơn 300 Ngân Hàng trên 56 quốc gia, đảm bảo thanh toán và giao dịch với tất cả các châu lục trên thế giới

2.1.2 Cơ cấu tổ chức hoạt động:



2.1.3 Hệ thống các loại sản phẩm tại Ngân Hàng:

Ngân hàng cung cấp đầy đủ các dịch vụ của một ngân hàng tầm cỡ quốc tế, cụ thể sau:

- ✓ Huy động tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của cá nhân và đơn vị bằng VND và ngoại tệ. Tiền gửi của khách hàng được bảo hiểm theo quy định của Nhà nước.
- ✓ Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn; cho vay đồng tài trợ; cho vay thấu chi; cho vay sinh hoạt, tiêu dùng; cho vay theo hạn mức tín dụng bằng VND, ngoại tệ với các điều kiện thuận lợi và thủ tục đơn giản.
- ✓ Thanh toán, tài trợ xuất nhập khẩu hàng hóa, chiết khấu chứng từ hàng hóa và thực hiện chuyển tiền qua hệ thống SWIFT bảo đảm nhanh chóng, chi phí hợp lý, an toàn với các hình thức thanh toán bằng L/C, D/A, D/P, T/T, P/O, Cheque.

- ✓ Phát hành và thanh toán thẻ nội địa và quốc tế: thẻ MB Visa, thẻ Bankplus MasterCard, thẻ MB Private, thẻ nội địa MB Card,...
- ✓ Thực hiện giao dịch ngân quỹ, chi lương, thu chi hộ, thu chi tại chỗ, thu đổi ngoại tệ, nhận và chi trả kiều hối, chuyển tiền trong và ngoài nước.
- ✓ Các nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước (bảo lãnh thanh toán, thanh toán thuế, thực hiện hợp đồng, dự thầu, chào giá, bảo hành, ứng trước,...)

2.2 Vài nét về PGD Nguyễn Tri Phương:

2.2.1 Bối cảnh thành lập:

Tên đầy đủ bằng tiếng Việt: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương.

Tên viết tắt: Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương.

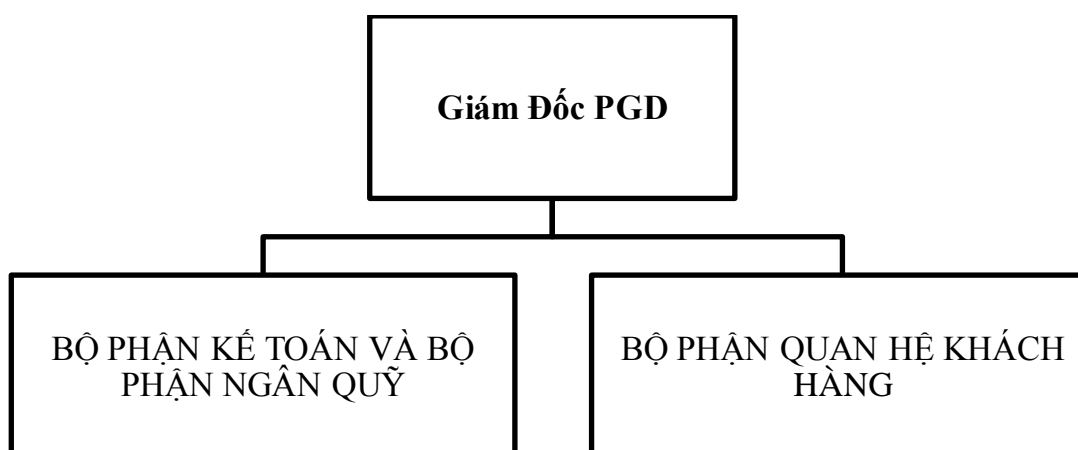
Địa chỉ: 431 – 433, Nguyễn Tri Phương, Phường 8, Quận 10.

Ngành nghề kinh doanh: Hoạt động ngân hàng theo ủy quyền của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội.

Quyết định thành lập phòng giao dịch có hiệu lực từ ngày 10 tháng 09 năm 2010.

2.2.2 Sơ đồ tổ chức – chức năng các phòng ban, bộ phận:

2.2.2.1 Sơ đồ tổ chức:



2.2.2.2 Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận:

○ Giám đốc PGD:

Là người có thẩm quyền quyết định cao nhất tại PGD, điều hành mọi hoạt động kinh doanh của PGD, quản lý tài sản và nhân sự theo quy định của MB và Ngân Hàng Nhà Nước, Giám Đốc PGD cũng chịu trách nhiệm quản lý các bộ phận thuộc PGD.

○ Bộ phận kế toán:

Thực hiện các nghiệp vụ liên quan quy trình thanh toán tiền mặt, thanh toán bù trừ, mở tài khoản cho khách hàng, kế toán các khoản phải thu – chi trong ngày để xác định vốn huy động của PGD.

○ Bộ phận ngân quỹ:

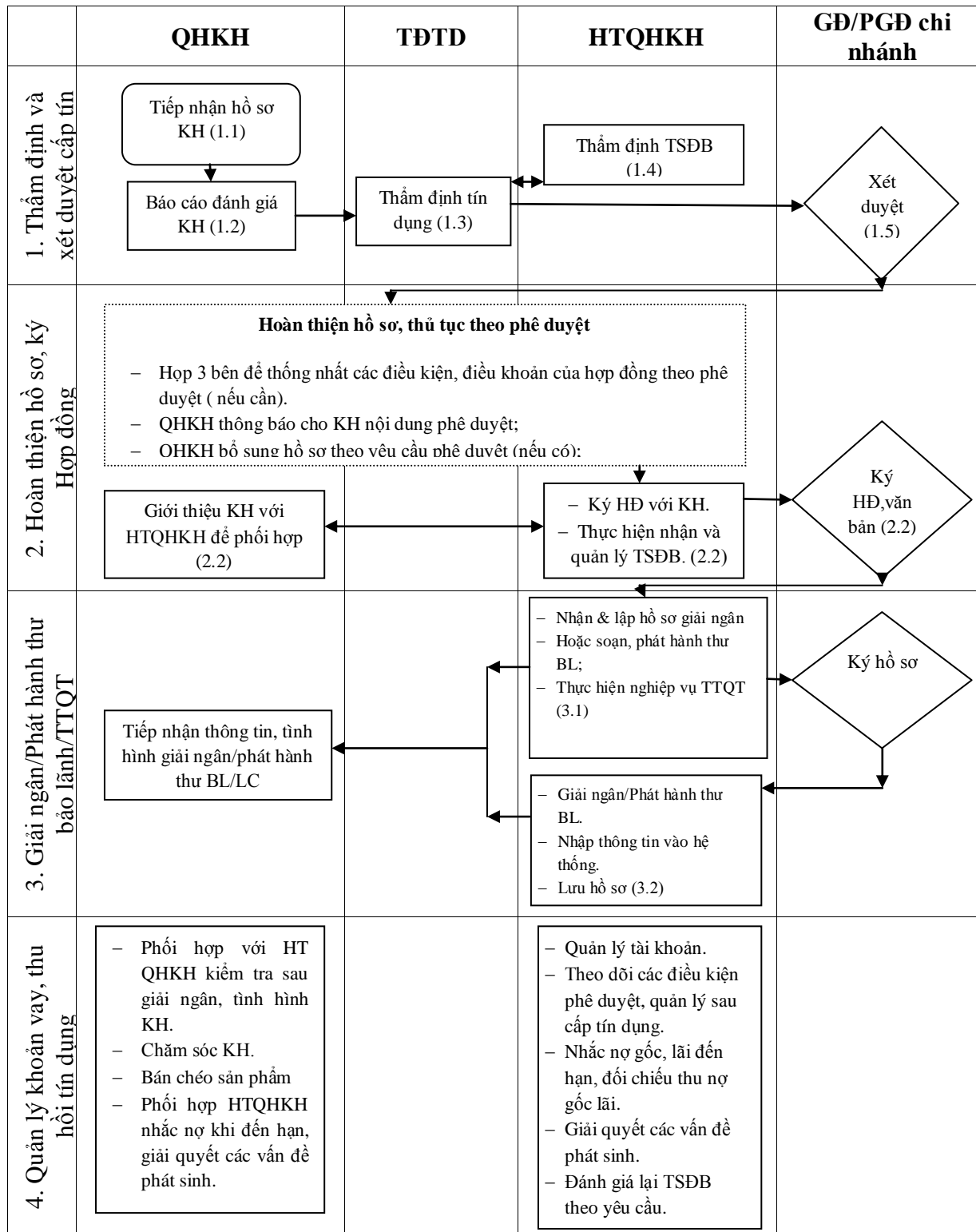
Quản lý và điều hành kho quỹ tuyệt đối an toàn, quản lý lưu trữ trong ngày chứng từ có giá, hồ sơ bản chính, giấy tờ sở hữu của tài sản thế chấp,... rồi chuyển lên chi nhánh nhập kho sau khi hết giờ giao dịch của mỗi ngày.

○ Bộ phận Quan hệ khách hàng:

Xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch công tác kinh doanh tín dụng của PGD theo định kỳ hoặc theo sự chỉ đạo của Giám Đốc PGD, trực tiếp cấp phát tín dụng: cho vay, cầm cố, chiết khấu, bảo lãnh và các loại hình kinh doanh dịch vụ ngân hàng khác.

CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN TRI PHƯƠNG

3.1 Sơ lược về quy trình tín dụng:



5. Xử lý nợ quá hạn	<p>Họp bàn phương án xử lý</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khi có nợ quá hạn, đề nghị thực hiện nghĩa vụ BL, QHKH, Thẩm định tín dụng khoản vay, HTQHKH họp bàn phương án xử lý. - Thẩm định tín dụng lập Báo cáo trình Cấp có thẩm quyền (thông thường nợ nhóm 2 do Chi nhánh giải quyết, nợ nhóm 3 – 5 do Khối QTRR chủ trì). - QHKH, Thẩm định tín dụng, Ban giám đốc làm việc với khách hàng (Thẩm định tín dụng chủ trì quá trình xử lý nợ). - Nợ xấu được chuyển sang AMC theo quy định của quản lý nợ xấu của MB hoặc do Khối QTRR đề xuất xét duyệt
----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Giai đoạn 1: Thẩm định và xét duyệt cấp tín dụng

(1.1) Tiếp nhận hồ sơ KH

- CV QHKH thu thập hồ sơ vay vốn/bảo lãnh/TTQT và thông tin của KH theo quy định và hướng dẫn của MB.

(1.2) Lập báo cáo đề xuất tín dụng

- CV QHKH lập báo cáo đề xuất tín dụng cho KH (theo mẫu Báo cáo đề xuất tín dụng của MB), báo cáo cấp có thẩm quyền kiểm soát (Trưởng/Phó phòng/GĐ PGD) và chuyển sang TĐTD theo quy định MB.

(1.3) Lập báo cáo Thẩm định tín dụng

- CV TĐTD tiến hành thẩm định hồ sơ KH (theo mẫu Báo cáo thẩm định tín dụng – được quy định chi tiết tới từng nhóm KH, sản phẩm).
- Trường hợp gặp những vấn đề còn vướng mắc, chưa rõ ràng do: thiếu thông tin, phương án kinh doanh cần cơ cấu,... TĐTD trao đổi/yêu cầu với QHKH để bổ sung thông tin/gặp KH,...

(1.4) Thẩm định TSĐB

- HT QHKH chịu trách nhiệm thẩm định TSĐB theo quy định của MB.

(1.5) Xét duyệt

- TĐTD gửi Báo cáo đề xuất tín dụng, Báo cáo Thẩm định tín dụng và hồ sơ tới Cấp có thẩm quyền tại Chi nhánh để phê duyệt.

Giai đoạn 2: Hoàn thiện hồ sơ, ký Hợp đồng tín dụng và các Văn kiện tín dụng có liên quan

(2.1) Hoàn thiện hồ sơ, thủ tục theo phê duyệt

- TĐTD nhận lại phê duyệt từ Cấp có thẩm quyền (kèm theo Hồ sơ) và chuyển đến HT QHKH, QHKH để thực hiện các bước tiếp theo.
- QHKH, TĐTD, HT QHKH họp để thống nhất các điều kiện, điều khoản của các Văn kiện tín dụng theo phê duyệt (nếu có).
- QHKH thông báo cho KH các nội dung liên quan khoản vay, bổ sung, hoàn thiện các hồ sơ, thủ tục theo phê duyệt (nếu có).

(2.2) Ký các Văn kiện tín dụng

- HT QHKH soạn thảo các Văn kiện tín dụng theo quy định của MB phù hợp với các nội dung đã được phê duyệt.
- QHKH giới thiệu KH với HT QHKH để phối hợp ký các Văn kiện tín dụng và hoàn thiện các thủ tục theo quy định của pháp luật, quy định của MB.
- Sau khi KH hoàn tất thủ tục ký các Văn kiện tín dụng có liên quan, HT QHKH trình ký Cấp có thẩm quyền.
- HT QHKH hoàn thiện các thủ tục liên quan đến TSDB theo quy định của pháp luật, quy định của MB.

Giai đoạn 3: Giải ngân/phát hành thư BL/TTQT

(3.1) Nhận và lập hồ sơ

Đối với hồ sơ giải ngân:

- Khi KH có nhu cầu giải ngân, CV HTQHKH sẽ tiếp nhận hồ sơ, kiểm tra điều kiện giải ngân (nếu QHKH nhận hồ sơ từ KH sẽ thực hiện chuyển lại cho HT QHKH).

- Trường hợp điều kiện giải ngân được đáp ứng, CV HTQHKH chuyển toàn bộ hồ sơ giải ngân (khế ước nhận nợ, chứng từ giải ngân,...) cho phụ trách phòng/bộ phận ký kiểm soát, trình lãnh đạo phê duyệt việc giải ngân.
- Cấp có thẩm quyền tại chi nhánh là Giám đốc Chi nhánh hoặc người được ủy quyền ký duyệt giải ngân.

Đối với hồ sơ phát hành thư BL:

Sau khi hoàn thiện tất cả các thủ tục theo phương án BL đã được phê duyệt, CV HTQHKH soạn thảo thư bảo lãnh, trình thư bảo lãnh đã được lãnh đạo phòng/bộ phận kiểm soát nội dung trình Cấp có thẩm quyền ký kết.

Đối với hồ sơ TTQT:

CV HTQHKH hoàn thiện hồ sơ chuyển đến bộ phận/phòng/trung tâm TTQT theo Quy định nghiệp vụ tín dụng chứng từ nhập khẩu của MB.

(3.2) Nhập thông tin vào hệ thống, lưu hồ sơ

- Hồ sơ giải ngân: CV HTQHKH sau khi trình duyệt hồ sơ giải ngân tiến hành lấy số khế ước, nhập dữ liệu khoản vay vào hệ thống, thực hiện giải ngân theo quy định MB.
- Hồ sơ Bảo lãnh: HTQHKH thực hiện nhập dữ liệu vào hệ thống theo quy định của MB.
- CV HTQHKH/hoặc thông qua CVQHKH trả hồ sơ, chứng từ cho KH.
- CV HTQHKH lưu hồ sơ theo quy định và thông tin về khoản vay cho CV QHKH.

Giai đoạn 4: Quản lý, kiểm tra và thu hồi Tín dụng

- CV HTQHKH thường xuyên theo dõi, quản lý tài khoản/giao dịch của KH, thông tin cho QHKH các diễn biến của tài khoản.
- CV QHKH thực hiện kiểm tra sau giải ngân: sử dụng vốn vay, tình hình khoản vay/BL, tình hình KH... Việc kiểm tra sử dụng vốn vay, TSĐB

- được thể hiện trong biên bản kiểm tra sử dụng vốn (có xác nhận của KH, báo cáo lãnh đạo phòng).
- Trường hợp phát hiện có dấu hiệu rủi ro trong quá trình kiểm tra, CV QHKH chủ động báo cáo, đề xuất các biện pháp xử lý và trình lãnh đạo phòng, lãnh đạo chi nhánh xem xét, chỉ đạo.
 - CV HTQHKH theo dõi các điều kiện, điều khoản của Hợp đồng. Thông báo cho KH, CVQHKH về việc thực hiện các điều kiện của hợp đồng như: đánh giá lại TSĐB, nợ gốc lãi đến hạn, hết hạn bảo lãnh,...
 - CV HTQHKH (QHKH phối hợp) giải quyết các vấn đề phát sinh: gia hạn hiệu lực, sửa đổi/bổ sung, hủy bỏ các Văn kiện tín dụng, giải tỏa bảo lãnh, tắt toán khoản vay trước hạn/đến hạn,...

Giai đoạn 5: Xử lý tín dụng xấu

- Khi phát sinh nợ quá hạn nhóm 2/đề nghị thực hiện nghĩa vụ BL, Thanh toán L/C,...) QHKH, TĐTD, HTQHKH họp bàn phương án xử lý.
- TĐTD lập Báo cáo trình cấp có thẩm quyền xem xét giải quyết.
- QHKH, TĐTD, Ban giám đốc Chi nhánh làm việc với KH để xử lý (TĐTD chủ trì quá trình xử lý nợ).
- Đối với Tín dụng nhóm 3 – 5, Khối Quản trị rủi ro (QTRR) chủ trì quá trình xử lý nợ. Nợ xấu được xử lý bằng việc chuyển sang Công ty xử lý nợ và quản lý Tài sản của MB – AMC hoặc bằng hình thức khác theo đề xuất của Khối Quản trị rủi ro phù hợp với quy định của MB về quản lý Tín dụng xấu.
- CV QHKH vẫn có trách nhiệm quản lý, theo dõi thông tin KH trong quá trình xử lý tín dụng xấu.

3.2 Thực trạng cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:

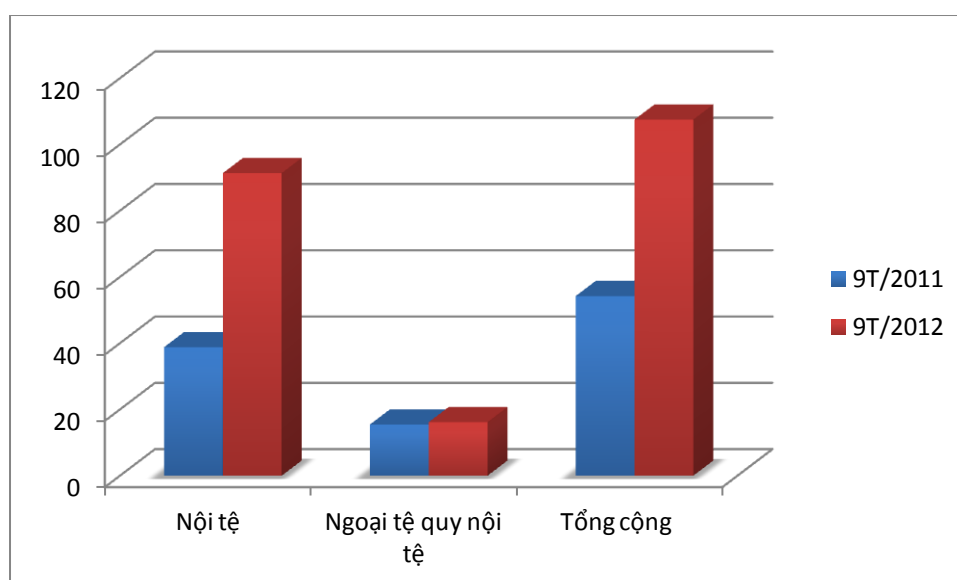
3.2.1 Các hình thức cho vay khách hàng doanh nghiệp đang áp dụng tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:

- Cho vay bổ sung vốn lưu động
- Cho vay dự án

3.2.2 Thực trạng huy động vốn tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:

Bảng 1.13: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền tại PGD

HDV theo loại tiền huy động				
Đơn vị tính: tỷ đồng				
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nội tệ	38.79	91.34	52.55	135.47
Ngoại tệ quy nội tệ	15.44	16.16	0.72	4.66
Tổng cộng	54.23	107.5	53.27	98.23

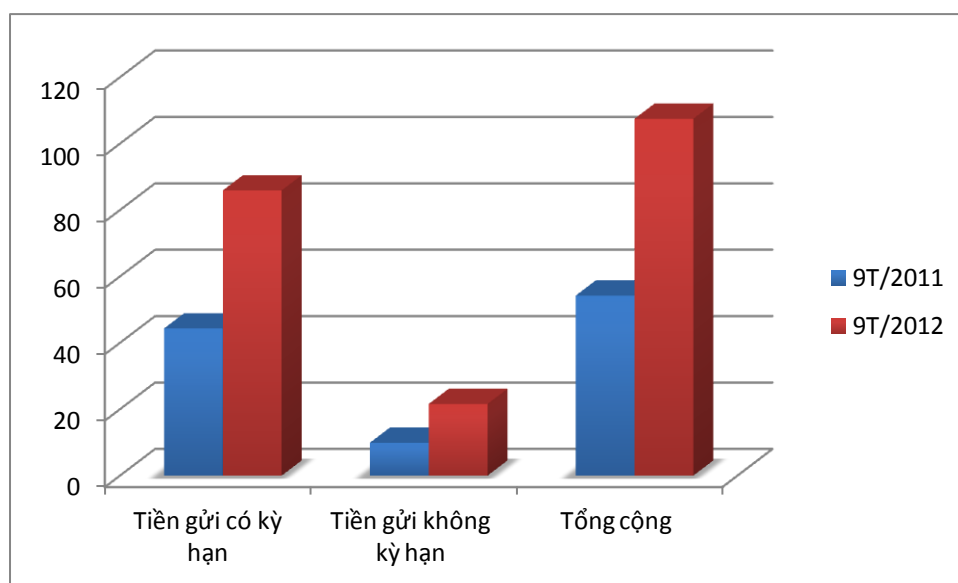


Qua bảng số liệu và biểu đồ trên ta nhận thấy nguồn huy động theo loại tiền của PGD không ngừng gia tăng. Tính đến thời điểm tháng 09/2012, tổng nguồn vốn

huy động theo loại tiền của PGD là 107.5 tỷ đồng, tăng 53.27 tỷ đồng, tương ứng tăng 98.23% so với năm 2012. Nguồn vốn nội tệ luôn chiếm tỷ trọng cao hơn so với nguồn vốn ngoại tệ. Kết quả như trên rất khả quan nhờ Ngân hàng thực hiện các chương trình khuyến mãi và sự hỗ trợ của đội ngũ nhân viên trong việc quảng cáo hình ảnh ngân hàng, thu hút khách hàng qua thái độ ân cần, chu đáo và nhiệt tình phục vụ.

Bảng 1.14: Cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời hạn tại PGD

HĐV theo kỳ hạn huy động				
Đơn vị tính: tỷ đồng				
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Tiền gửi có kỳ hạn	44.33	85.92	41.59	93.82
Tiền gửi không kỳ hạn	9.9	21.58	11.68	117.98
Tổng cộng	54.23	107.5	53.27	98.23



Có thể thấy nguồn vốn huy động năm 2012 tăng trưởng khá tốt đạt 98.23% tương ứng với 53.27 tỷ đồng. Trong đó tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng khiêm tốn là 20.07%, tuy đã có sự tăng trưởng đáng kể 117.98%. Mặt khác tiền gửi có kỳ hạn chiếm tỷ trọng khá cao là 79.96% đạt 85.92 tỷ đồng, tuy nhiên nguồn vốn không kỳ hạn thấp cũng gây khó khăn cho ngân hàng vì trong tổng dư nợ tại PGD thì nguồn vốn ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn. Việc lấy nguồn có kỳ hạn cho vay ngắn hạn sẽ làm gia tăng chi phí cho vay, giảm thu nhập của ngân hàng.

3.2.3 Thực trạng hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:

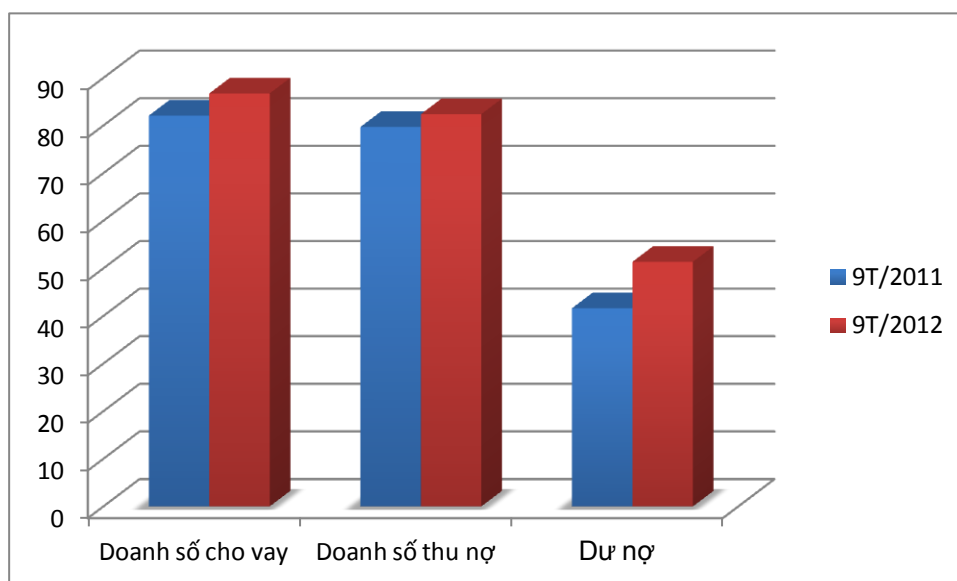
Cơ cấu hoạt động của PGD Nguyễn Tri Phương tương đối đơn giản và chịu sự quản lý của chi nhánh Sài Gòn nên hoạt động cho vay ở đây cũng khá đơn giản. Khách hàng tại đây chủ yếu là cho vay bổ sung vốn lưu động và cho vay dự án. Tuy trong tương lai hoạt động này chắc chắn sẽ ngày càng phát triển hơn nữa và sẽ mở rộng không chỉ doanh nghiệp mà cả cá nhân.

3.2.3.1 Tình hình cho vay doanh nghiệp và thu nợ:

Bảng 1.15: Phân tích doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ doanh nghiệp tại PGD

Tình hình cho vay doanh nghiệp và thu nợ				
Đơn vị tính: tỷ đồng				
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh số cho vay	82.07	86.73	4.66	5.68
Doanh số thu nợ	79.69	82.38	2.69	3.38

Dư nợ	41.63	51.38	9.75	23.4
-------	-------	-------	------	------



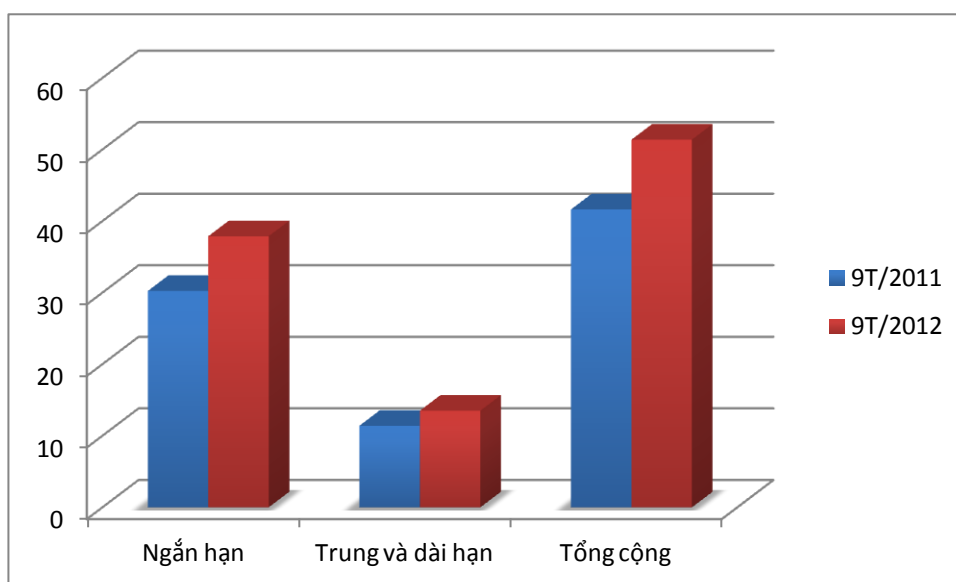
Qua số liệu cho thấy doanh số cho vay doanh nghiệp chiếm phần lớn trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng. Tổng dư nợ tín dụng không ngừng tăng lên. Do có những chính sách phù hợp khuyến khích khách hàng vay vốn nên tốc độ tăng mức dư nợ trong năm 2012 là 51.38 tỷ đồng tăng 9.75 tỷ đồng tương đương tăng 23.4% so với năm 2011. Tăng dư nợ tín dụng đồng nghĩa với việc tăng rủi ro. Do vậy, ngân hàng luôn chú trọng đến việc lập các quỹ dự phòng bắt buộc nhằm đảm bảo tính an toàn và ổn định cho hoạt động tín dụng.

Doanh số cho vay của PGD năm 2012 tăng 4.66 tỷ đồng tương đương 5.68% so với năm 2011. Trong đó doanh số thu nợ đạt 82.38 tỷ đồng, đạt 3.38% so với năm trước. Cho ta thấy khách hàng đến ngân hàng ổn định, nguyên nhân là do PGD tăng cường cho vay ngắn hạn, dù các khoản nợ này đến hạn thu hồi vốn nhưng nhân viên tín dụng đã thu hút được một lượng khách mới đến vay ngân hàng. Đồng thời trong thời gian này cũng có rất nhiều khách cũ vay lại khi đã thanh lý hợp đồng cũ.

3.2.3.2 Tình hình cho vay doanh nghiệp theo thời hạn:

Bảng 1.16: Phân tích dư nợ cho vay doanh nghiệp theo thời hạn tại PGD

Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo thời hạn				
Đơn vị tính: tỷ đồng				
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Ngắn hạn	30.23	37.88	7.65	25.3
Trung và dài hạn	11.4	13.5	3	18.4
Tổng cộng	41.63	51.38	9.75	23.4



Năm 2012, dư nợ ngắn hạn tăng 7.65 tỷ đồng tương ứng với 25.3% so với năm 2011, ngân hàng đã thực hiện đúng mục tiêu đề ra là tăng cường mở rộng cho vay ngắn hạn nhằm giảm bớt tình trạng căng thẳng tài chính cho khách hàng và giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng vì trong đang giai đoạn kinh tế khó khăn còn tồn đọng nhiều rủi ro.

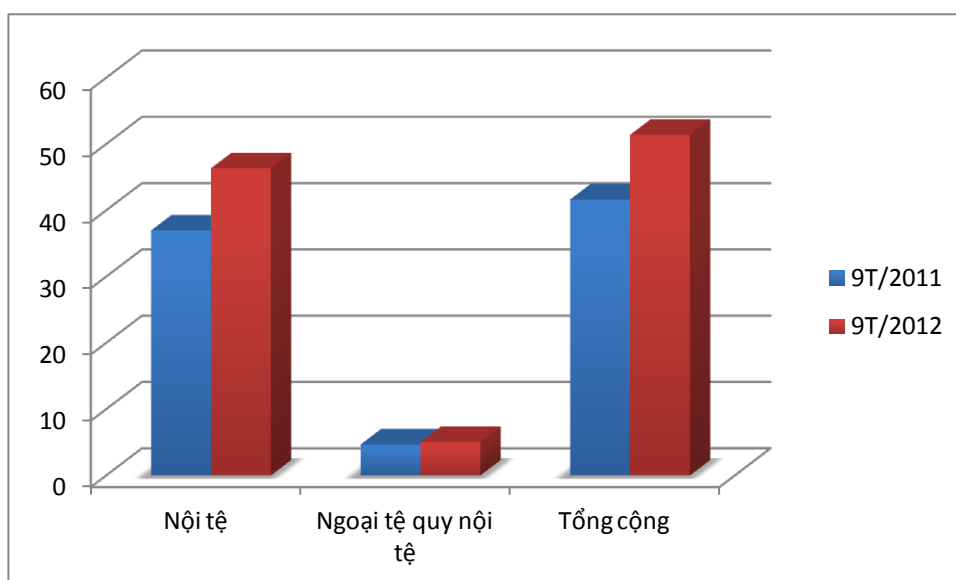
3.2.3.3 Tình hình cho vay doanh nghiệp theo loại tiền:

Bảng 1.17: Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo loại tiền tại PGD

Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo loại tiền

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nội tệ	36.96	46.34	9.38	25.4
Ngoại tệ quy nội tệ	4.67	5.04	0.37	7.9
Tổng cộng	41.63	51.38	9.75	23.4



Nhìn chung bảng số liệu ta thấy dư nợ ngoại tệ năm 2012 có gia tăng nhưng vẫn ở mức thấp, tăng 0.37 tỷ đồng tương ứng 7.9%. Do vậy mà dư nợ nội tệ vẫn chiếm ưu thế nên năm 2012 tăng 9.38 tỷ đồng tương ứng 25.4%, chiếm 90.2% trên tổng dư nợ.

Nguyên nhân việc cho vay doanh nghiệp bằng ngoại tệ còn hạn chế là:

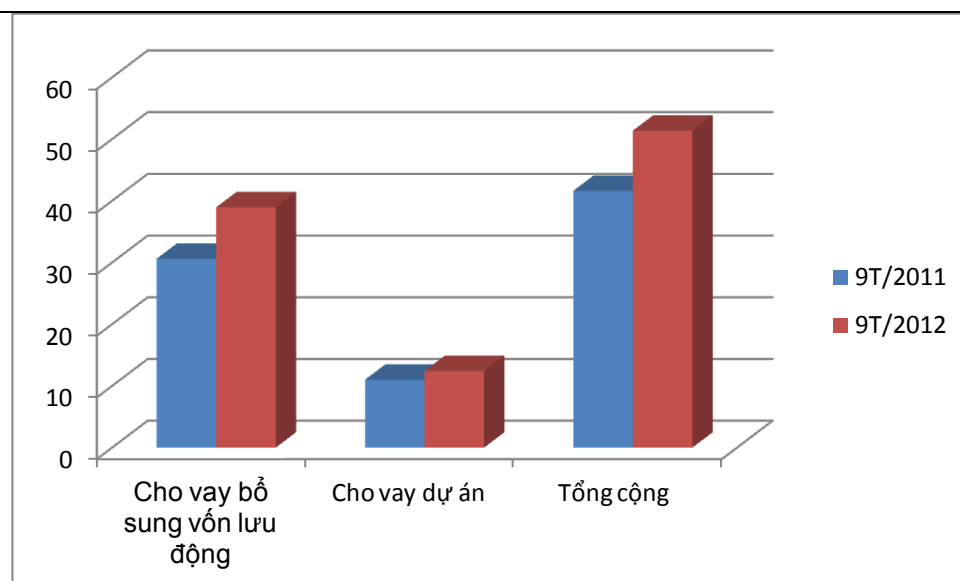
- Những nhà xuất nhập khẩu cần nguồn ngoại tệ lớn, họ đã có mối quan hệ với những cấp cao hơn như: hội sở, chi nhánh lớn; có như vậy thì việc vay vốn của họ mới được giải quyết nhanh chóng.

- Do người dân ở đây chưa có nhiều hoạt động kinh doanh lớn, mang tính quốc tế nên nhu cầu vốn của khách hàng trên địa bàn về ngoại tệ thấp.
- Tuy lãi suất vay của ngoại tệ thấp hơn nhiều so với VND nhưng các khách hàng lo sợ nếu tỷ giá tăng vào thời điểm trả nợ thì sự chênh lệch tỷ giá sẽ làm cho lãi suất vay USD cao hơn, khách hàng sẽ phải chịu thiệt nếu vay USD
- Nước ta là nước nhập siêu nhưng do kinh tế khó khăn nói chung các doanh nghiệp nói riêng cũng gặp trở ngại trong tiêu thụ hàng hóa gây ảnh hưởng đến việc hạn chế nhập khẩu nên cầu về vay USD giảm mạnh.
- Với những lý do như trên nên ngân hàng cần có chính sách thích hợp nhằm tăng nhanh nguồn vốn tiền Đồng để đảm bảo không hạn chế khả năng mở rộng tín dụng trong thời gian tới. Bên cạnh đó, với triển vọng là cửa ngõ xuất nhập khẩu quan trọng của TP.HCM cũng như khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam, PGD cần có biện pháp tiếp cận với các khách hàng lớn có uy tín trong các ngành để thu hút khách hàng vay ngoại tệ, tăng thu nhập cũng như mở rộng quy mô cho vay ngoại tệ cho PGD.

3.2.3.4 Tình hình cho vay doanh nghiệp theo mục đích sử dụng vốn:

Bảng 1.18: Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo mục đích sử dụng vốn tại PGD

Dư nợ cho vay doanh nghiệp theo mục đích sử dụng vốn				
Đơn vị tính: tỷ đồng				
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Cho vay bổ sung vốn lưu động	30.62	38.96	8.34	27.24
Cho vay dự án	11.01	12.42	1.41	12.08
Tổng cộng	41.63	51.38	9.75	23.4



Thông qua bảng số liệu đã nêu bật lên việc cho vay doanh nghiệp tại PGD Nguyễn Tri Phương thiên về cho vay bổ sung vốn lưu động là chính yếu, cụ thể năm 2012 cho vay bổ sung vốn lưu động đạt mức 38.96 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 75.8% trong dư nợ cho vay doanh nghiệp của PGD, làm tăng giá trị lên 8.34 tỷ đồng. Nguyên nhân do chính sách ngân hàng tập trung cho vay ngắn hạn do ảnh hưởng của kinh tế khó khăn nên ngân hàng muốn giảm tối thiểu rủi ro và doanh nghiệp cũng đang gặp khó khăn rất nhiều nên khó tiếp cận đến nguồn vốn vay của ngân hàng.

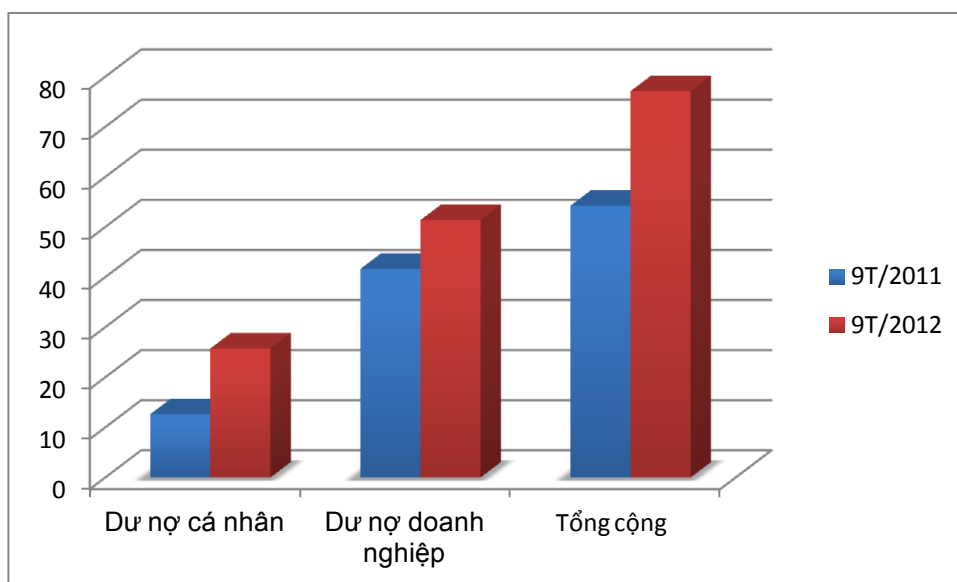
Có thể thấy hoạt động cho vay bổ sung vốn lưu động tại PGD đóng vai trò vào sự thành công trong hoạt động kinh doanh nói chung của PGD Nguyễn Tri Phương. Tuy nhiên, ngân hàng cũng cần mở rộng địa bàn cho vay để tiếp cận với các doanh nghiệp vay dự án như vay mua sắm tài sản cố định, mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình nhỏ,...

3.2.3.5 Tình hình cho vay doanh nghiệp trong tổng dư nợ:

Bảng 1.19: Tình hình cho vay doanh nghiệp trong tổng dư nợ

Đơn vị tính: tỷ đồng				
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)

Dư nợ cá nhân	12.63	25.75	13.12	103.9
Dư nợ doanh nghiệp	41.63	51.38	9.75	23.4
Tổng cộng	54.26	77.13	22.87	42.2



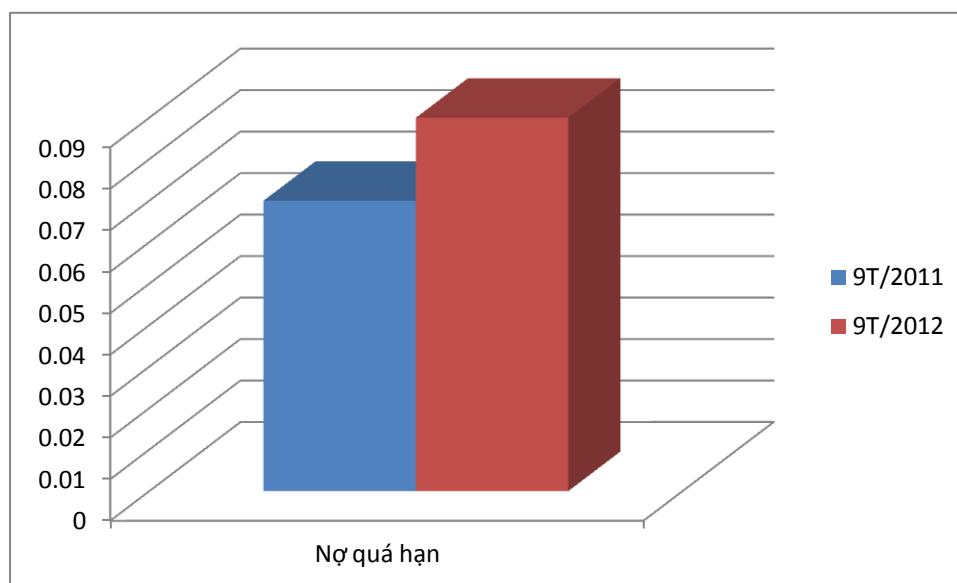
Dư nợ cho vay doanh nghiệp năm 2012 chiếm tỷ trọng 66.6% trên tổng dư nợ đạt 51.38 tỷ đồng, tăng 9.75 tỷ đồng tương ứng 23.4% . Tuy dư nợ cá nhân chiếm tỷ trọng thấp hơn nhưng đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ đạt 25.75 tỷ đồng, tăng 13.12 tỷ đồng tương ứng 103.9%, điều đó cho thấy PGD đang mở rộng hoạt động cho vay cá nhân và đa dạng hóa cho vay trong thời buổi kinh tế khó khăn, doanh nghiệp hoạt động cầm chừng như thế.

3.2.3.6 Tình hình nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp

Bảng 1.20: Phân tích nợ quá hạn doanh nghiệp tại PGD.

Doanh số NỢ QUÁ HẠN doanh nghiệp	
Đơn vị tính: tỷ đồng	

Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012	So sánh 9T/2011 – 9T/2012	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nợ quá hạn	0.07	0.09	0.02	28.6
Dư nợ doanh nghiệp	41.63	51.38	9.75	23.4
Tỷ lệ NQH/DN	0.17%	0.18%	0.01%	5.9



Trong năm 2012, tỷ lệ nợ quá hạn / dư nợ khá thấp, chỉ tăng có 0.01% so với năm 2011, tỷ lệ nợ quá hạn tăng 28.6% tương đương 0.02 tỷ đồng so với năm 2011, tuy nhiên nó tỷ lệ thuận với sự tăng trưởng của dư nợ cho vay doanh nghiệp. Vì vậy sự gia tăng này là hoàn toàn hợp lý và có thể chấp nhận được. Nguyên nhân dẫn đến nợ quá hạn này là do sự chậm trễ trong việc quay vòng vốn của khách hàng và chỉ đối với nợ ngắn hạn nên vẫn có thể kiểm soát được. Điều này cho thấy công tác thẩm định của nhân viên tín dụng rất có hiệu quả. Toàn bộ nợ quá hạn tại PGD đều do nguyên nhân khách quan chứ không do thiện chí trả nợ của khách hàng. Điều này cho thấy công tác quản trị rủi ro tín dụng cũng như chất lượng hoạt động tín dụng tại PGD rất tốt.

Bảng 1.21: Phân tích nợ quá hạn doanh nghiệp theo thời hạn tại PGD

Doanh số NỢ QUÁ HẠN doanh nghiệp theo thời gian		
Đơn vị tính: tỷ đồng		
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012
Nợ quá hạn dưới 10 ngày	0.07	0.09
Nợ quá hạn 10 - 90 ngày	0	0
Nợ quá hạn từ 91- 180 ngày	0	0
Nợ quá hạn từ 181- 360 ngày	0	0
Nợ quá hạn trên 360 ngày	0	0
Tổng cộng	0.07	0.09

Ngân hàng MB – PGD Nguyễn Tri Phương luôn đặt chất lượng tín dụng lên hàng đầu. Nợ quá hạn các khoản vay doanh nghiệp tại PGD trong 2 năm gần đây đều nằm trong nhóm nợ đủ tiêu chuẩn (quá hạn dưới 10 ngày). Đây là nhóm nợ có khả năng thu hồi rất cao và thực tế cho thấy PGD chưa phải dùng đến quỹ dự phòng rủi ro.

3.3 Đánh giá kết quả hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương

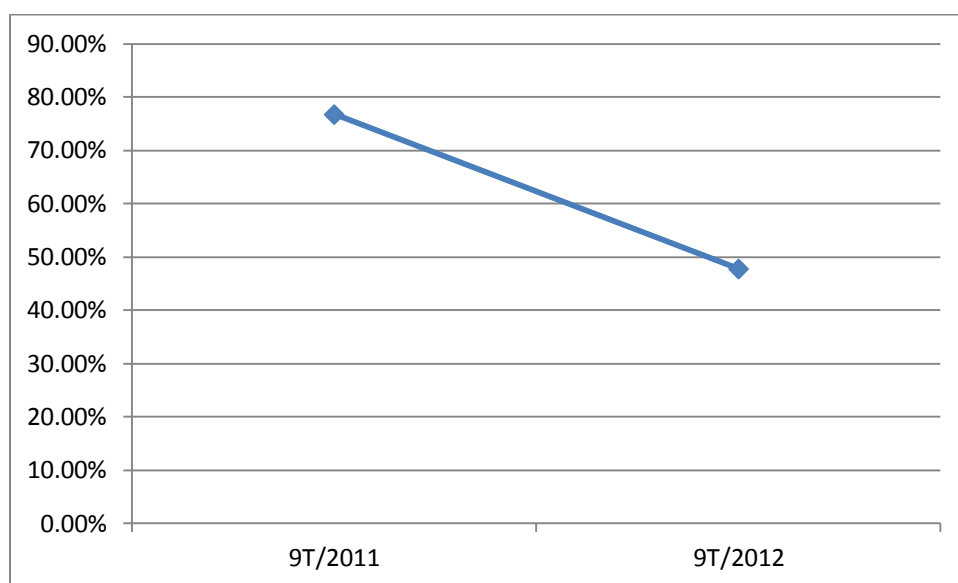
3.3.1 Theo dư nợ:

3.3.1.1 Hệ số sử dụng vốn:

Bảng 1.22: Hệ số sử dụng vốn tại PGD

Hệ số sử dụng vốn		
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012
Dư nợ cho vay doanh nghiệp	41.63	51.38

Tổng vốn huy động	54.23	107.5
$\frac{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}}{\text{Tổng vốn huy động}} \times 100\%$	76.77%	47.8%



Qua số liệu trên cho ta thấy hệ số sử dụng vốn tại PGD năm 2012 giảm nhiều đến 28.97% so với năm 2011. Do doanh nghiệp khó tiếp cận vốn vay của ngân hàng, ngân hàng chỉ cho vay cho doanh nghiệp nào thật sự tốt và có phương án khả thi. Xu hướng gửi tiết kiệm đang được gia tăng nên khách hàng chủ yếu là gửi tiền, mặt khác là do tình hình lãi suất vẫn còn cao so với khả năng sinh lời của doanh nghiệp nên làm hạn chế dư nợ cho vay của ngân hàng.

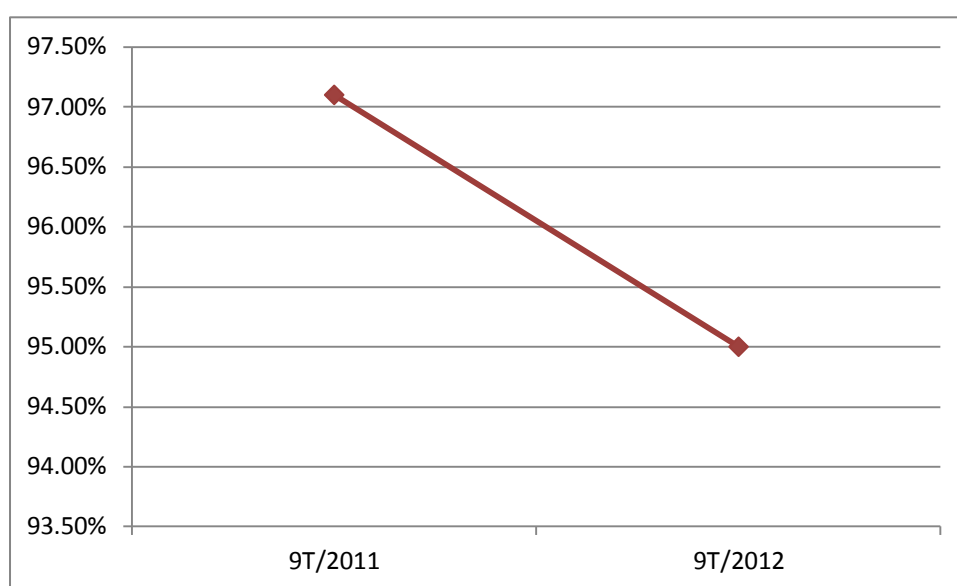
3.3.2 Theo nợ quá hạn:

3.3.2.1 Hệ số thu nợ:

Bảng 1.23: Hệ số thu nợ tại PGD

HỆ SỐ THU NỢ	
--------------	--

Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012
Doanh số thu nợ cho vay doanh nghiệp	79.69	82.38
Doanh số cho vay doanh nghiệp	82.07	86.73
$\frac{\text{Doanh số thu nợ cho doanh nghiệp}}{\text{Doanh số cho vay doanh nghiệp}} \times 100\%$	97.1%	95%



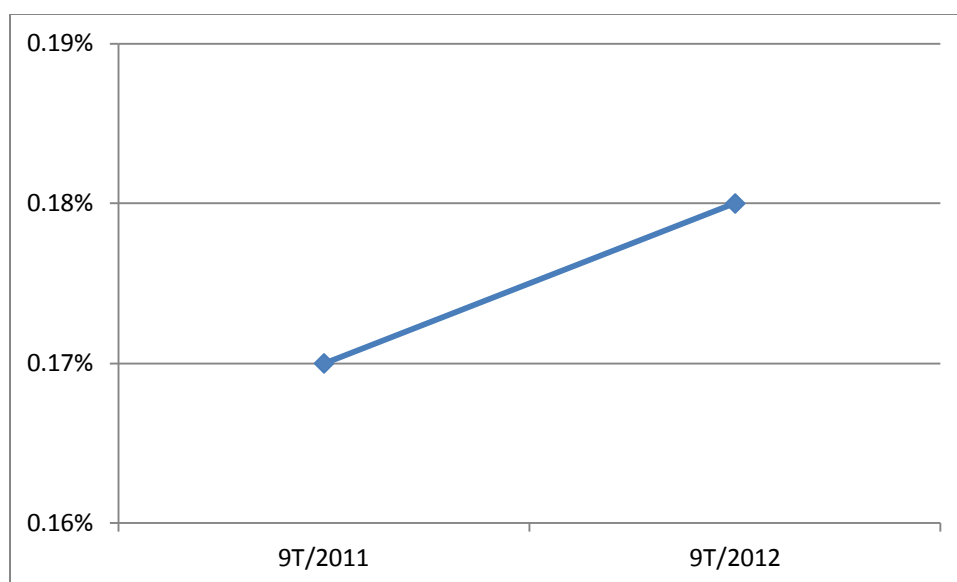
Hệ số nợ trong năm 2012 có giảm so với năm 2011 là 2.1%, cho thấy việc đôn đốc thu hồi nợ trong PGD cũng không thay đổi là bao nhiêu.

3.3.2.2 Tỷ lệ nợ quá hạn

Bảng 1.24: Tỷ lệ nợ quá hạn tại PGD

TỶ LỆ NỢ QUÁ HẠN		
Chỉ tiêu	9T/2011	9T/2012
Nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp	0.07	0.09
Dư nợ cho vay doanh nghiệp	41.63	51.38

$\frac{\text{Nợ quá hạn cho vay doanh nghiệp}}{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}} \times 100\%$	0.17%	0.18%
-------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------	--------------



PGD kiểm soát nợ quá hạn rất tốt và có hiệu quả, biểu hiện ở chỗ tăng tỷ lệ nợ quá hạn tăng 0.01%.

3.4 Những kết quả đạt được và khó khăn trong hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương:

3.4.1 Những kết quả đạt được:

Dù còn rất trẻ, nhưng PGD Nguyễn Tri Phương không ngừng nỗ lực hoàn thiện cơ chế hoạt động các sản phẩm dịch vụ nhằm làm hài lòng từ khách hàng cũ đến mới. Qua phân tích kết quả hoạt động tại PGD năm 2012 đã cho ta thấy được sự nỗ lực hết mình của toàn thể cán bộ, nhân viên. Nhờ xác định đúng đắn chiến lược phát triển, tập trung vào việc chuyển dịch cơ cấu cho vay nhằm góp phần vào chính sách phát triển nguồn vốn cũng như quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Chính sách đầu tư cho vay doanh nghiệp được mở rộng một cách hợp lý nhằm đảm bảo tính linh hoạt trong thực tế, đồng thời hỗ trợ khách hàng bổ sung vốn kinh doanh. Chất lượng vay tiếp tục được cải thiện. Tỷ lệ nợ quá hạn trên dư nợ tại PGD năm 2012 là khá tốt so với các PGD của các ngân hàng khác.

Nguồn vốn huy động luôn đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng và chính sách cho vay cũng rất linh hoạt, mang lại hiệu quả kinh tế cao. Đây là kết quả rất đáng khen ngợi, vì nếu huy động không đáp ứng được nhu cầu vay của khách hàng, thì ngân hàng sẽ phải vay thêm của ngân hàng khác sẽ tốn thêm một khoản chi phí làm cho lãi suất ngân hàng này lên cao.

Quy trình tín dụng khá chi tiết, rõ ràng, thuận lợi cho việc giao dịch giữa ngân hàng và khách hàng. Nhân viên tín dụng còn rất trẻ nên rất năng động, nhiệt tình hướng dẫn khách hàng tận tình trong quá trình làm thủ tục.

3.4.2 Những khó khăn:

- Ngân hàng chưa có chiến lược huy động đủ hấp dẫn để thu hút khách hàng. Lãi suất đối với số tiền gửi cao còn thấp so với ngân hàng khác.
- Do PGD mới thành lập nên chưa có thu hút khách hàng và quy mô hoạt động còn hạn chế nên tiếp thị, phát triển khách hàng chưa có nhiều.

CHƯƠNG 4: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN – PGD NGUYỄN TRI PHƯƠNG

4.1 Định hướng phát triển hoạt động cho vay tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Nguyễn Tri Phương:

4.1.1 Định hướng phát triển kinh doanh trong thời gian tới:

Cùng với chiến lược phát triển dài hạn của toàn hệ thống ngân hàng MB là củng cố vị thế trên thị trường ngân hàng, không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh thông qua việc mở rộng hoạt động kinh doanh; đồng thời phát triển hệ thống dịch vụ

ngân hàng đa dạng, đa tiện ích, được định hướng theo nhu cầu của nền kinh tế, trên cơ sở tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả của các dịch vụ ngân hàng truyền thống.

Mặt khác ngân hàng cũng nhanh chóng tiếp cận và phát triển các loại hình dịch vụ mới với tính chất công nghệ cao.

Tiếp tục tăng cường năng lực tài chính đi đôi với nâng cao chất lượng hoạt động và khả năng sinh lời, phòng ngừa và hạn chế mọi rủi ro trong kinh doanh.

Thu hút, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, nâng cao chất lượng tuyển dụng, bố trí, đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên.

4.1.2 Định hướng phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp trong thời gian tới:

- Đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng năm 2013 thông qua việc tăng tỷ trọng doanh số cho vay, dư nợ, đồng thời mở rộng đối tượng cho vay trong khu vực.
- Đa dạng hóa sản phẩm cho vay doanh nghiệp cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng trên địa bàn hoạt động.
- Nâng cao chất lượng kiểm tra, thẩm định hiệu quả kinh tế của phương án vay vốn nhằm tránh những khoản vay nhiều rủi ro.
- Đảm bảo chất lượng giám sát trong quá trình cho vay, theo dõi đôn đốc trong quá trình thu nợ và thu lãi, giảm tối thiểu tỷ lệ nợ quá hạn theo chỉ đạo của Tổng giám đốc.

4.2 Một số giải pháp phát triển hoạt động cho vay doanh nghiệp tại Ngân Hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Nguyễn Tri Phương:

4.2.1 Về phía Ngân Hàng:

4.2.1.1 Xử lý tốt các khoản nợ quá hạn:

Nợ quá hạn là một vấn đề làm “đau đầu” các nhà quản trị ngân hàng thương mại. Bất cứ ngân hàng thương mại nào, dù quản lý giỏi đến đâu cũng không thể loại bỏ tuyệt đối nợ quá hạn bởi vì nguy cơ rủi ro tiềm ẩn mọi nơi, mọi phía. Do đó, quản

lý và giảm thiểu rủi ro là nhiệm vụ hàng đầu đối với hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại trong quá trình tồn tại và phát triển.

Nợ quá hạn phát sinh do nhiều nguyên nhân khác nhau. Nếu tỉ lệ nợ quá hạn cao hơn mức cho phép so với tổng dư nợ thì chất lượng tín dụng ở ngân hàng đó không tốt. Ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn thấp hơn so với tổng dư nợ thì chất lượng tín dụng của ngân hàng đó là tốt. Do vậy việc duy trì tỷ lệ nợ quá hạn ở mức hợp lý trên tổng dư nợ, ngăn ngừa nợ quá hạn phát sinh và giải quyết dứt điểm nợ quá hạn phát sinh là việc cần thiết ở mỗi đơn vị của ngân hàng.

Ngăn ngừa nợ quá hạn phát sinh: Ngân hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn – PGD Nguyễn Tri Phương cần có biện pháp theo dõi chặt chẽ tình hình hoạt động của người vay nhằm phát hiện sớm khả năng phát sinh nợ quá hạn để có biện pháp can thiệp hoặc giúp đỡ người vay có thể trả nợ đúng hạn. Một số dấu hiệu cho thấy khả năng phát sinh nợ quá hạn đó là:

- Trì hoãn nộp lãi nhiều tháng.
- Chậm trễ trong việc dàn xếp các cuộc gặp gỡ, xem nhà.
- Sự suy giảm sự tin cậy, hợp tác giữa cán bộ ngân hàng và khách hàng.
- Số dư tiền gửi giảm sút.
- Phương án sử dụng vốn vay không rõ ràng, cụ thể.

Khi có dấu hiệu cho thấy người vay không có khả năng trả được nợ đúng hạn, việc đầu tiên cần làm là đánh giá mức độ nghiêm trọng của vấn đề và áp dụng các biện pháp để điều chỉnh tình huống nhằm bảo vệ lợi ích của ngân hàng và khôi phục lại năng lực của người đi vay như:

- Cán bộ tín dụng có thể cố vấn cho người vay hoặc mời chuyên viên tư vấn để cho lời khuyên hoặc tư vấn.
- Yêu cầu khách hàng tạm dừng kế hoạch dài hạn nếu có. Những kế hoạch như vậy thường chiếm vốn lớn.
- Đề nghị khách hàng nâng cao hiệu quả, áp dụng các biện pháp hỗ trợ, tăng cường liên lạc với khách hàng để nắm rõ tình hình sử dụng vốn

vay... Đồng thời ngân hàng có thể đề nghị khách hàng xem xét lại chiến lược kinh doanh của họ cũng như mục đích thực hiện món vay khi không có hiệu quả.

- Điều chỉnh thời gian trả nợ cũng như thời gian trả lãi bằng cách gia hạn nợ hoặc rút bớt mức chi trả trong một khoảng thời gian. Tuy nhiên cần phải có những tính toán chính xác về thời hạn trả nợ và tỷ lệ lãi suất phù hợp với quy định và không gây thiệt hại cho cả hai bên.

Sau khi ngân hàng đã áp dụng các biện pháp phòng ngừa nhưng nợ quá hạn vẫn tồn tại thì ngân hàng thực hiện các biện pháp xử lý nợ quá hạn để giảm bớt thiệt hại về vốn của mình.

Sau khi đã xác định rõ nguyên nhân dẫn đến nợ quá hạn, ngân hàng lên kế hoạch về số lượng nợ quá hạn và giao cụ thể cho từng cán bộ tín dụng theo từng tháng, kịp thời khen thưởng đối với các cá nhân hoàn thành xuất sắc, khuyến khích những sáng kiến giải quyết nợ quá hạn, xử lý nghiêm những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, ý thức chưa tốt.

4.2.1.2 Hoàn thiện mạng lưới thông tin khách hàng:

Bên cạnh trung tâm thông tin khách hàng CIC (Trung tâm thông tin khách hàng của NHNN). Ngân hàng nên xây dựng trung tâm xử lý dữ liệu để phục vụ cho hoạt động tín dụng của mình. Ngân hàng cần sớm đưa trung tâm này đi vào hoạt động phục vụ cho hoạt động ngân hàng ngày càng tốt hơn. Ngân hàng nên xây dựng mạng lưới chuyên thu thập và xử lý thông tin về tình hình hoạt động của các khách hàng truyền thống lẫn các khách hàng tiềm năng về những lĩnh vực: tài chính, năng lực quản lý, quan hệ tín dụng của khách hàng với các ngân hàng khác cũng như khả năng thanh toán của khách hàng với các đối tác khác của họ.

4.2.2 Về phía khách hàng:

Khách hàng nên nắm rõ các sản phẩm khi sử dụng: khi tiếp xúc khách hàng ban đầu, nhân viên NH cần tư vấn rõ ràng cho khách hàng các đặc tính đặc biệt cần chú ý,

tạo sự hiểu biết sản phẩm cho khách hàng, tránh các khiếu nại sau này cũng như tiết kiệm thời gian giải thích cho khách hàng, đảm bảo uy tín, hình ảnh cho NH.

Khách hàng phải chứng minh rõ ràng, trung thực năng lực tài chính của mình: cán bộ tín dụng cũng như thẩm định cần tìm hiểu rõ khách hàng, tư vấn cho khách hàng cách thể hiện tốt nhất năng lực tài chính; giúp khách hàng hiểu rõ tầm quan trọng của việc sử dụng vốn vay đúng mục đích cũng như lịch sử trả nợ tốt.

KẾT LUẬN

Qua một thời gian thực tập và nghiên cứu về hoạt động tín dụng tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn – Phòng giao dịch Nguyễn Tri Phương, đã giúp em nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của tín dụng doanh nghiệp đối với nền kinh tế nói chung và Ngân Hàng nói riêng, đồng thời em cũng thấy được những bước tiến mạnh mẽ của MB trong hoạt động tín dụng. Qua bài viết này, em muốn đóng góp một phần ý kiến nhỏ bé của mình trong vấn đề nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng doanh nghiệp tại MB Sài Gòn – PGD Nguyễn Tri Phương, để ngân hàng ngày một phát triển bền vững, đóng góp vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Đã qua nhiều khó khăn nhưng vượt trên tất cả mọi khó khăn thử thách, MB đã đứng vững và có những bước tăng trưởng đáng kể. Song song với đó, ngân hàng cần phải khắc phục những khuyết điểm, phát huy những điểm mạnh của mình, tìm tòi sáng tạo những điều mới. Đồng thời, Ngân Hàng phải luôn chú trọng đến hiệu quả tín dụng, đặc biệt là tín dụng doanh nghiệp và coi đó như là mục tiêu hàng đầu quan trọng trong chiến lược phát triển bền vững của Ngân Hàng.

Như đã đề cập, tín dụng doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn đến chiến lược phát triển của ngân hàng, và bản thân loại tín dụng này cũng chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố. Tuy vậy, với tốc độ phát triển Kinh tế - Xã hội như hiện nay, cùng với sự nỗ lực không ngừng của tập thể cán bộ nhân viên trong ngân hàng, đặc biệt là với truyền thống và uy tín của mình, em tin rằng MB sẽ còn phát triển hơn nữa, thành công rực rỡ hơn nữa không chỉ riêng về lĩnh vực tín dụng doanh nghiệp mà còn trên nhiều hoạt động kinh doanh khác.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, (2009), Tiền tệ ngân hàng, NXB Đại học Quốc gia Tp.HCM .
2. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, (2009), Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Đại học Quốc gia Tp.HCM .
3. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, (2009), Quản trị Ngân hàng thương mại hiện đại, NXB Đại học Quốc gia Tp.HCM .
4. <http://www.google.com.vn>
5. <http://www.tailieu.vn>