



HUTECH
Đại học Công nghệ Tp.HCM

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HCM
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGẮN
HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG
CHI NHÁNH QUẬN 3**

Ngành : TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Chuyên ngành: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Giảng viên hướng dẫn: Th.S PHẠM HẢI NAM

Sinh viên thực hiện: NGUYỄN NGỌC HUỲNH NHƯ

MSSV: 1154021466 Lớp: 11DTNH1

_ TP.Hồ Chí Minh - 2015 _

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Đề tài:

**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGẮN
HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ
PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG
CHI NHÁNH QUẬN 3**

Ngành : TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Chuyên ngành: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Giảng viên hướng dẫn: Th.S PHẠM HẢI NAM

Sinh viên thực hiện : NGUYỄN NGỌC HUỲNH NHƯ

MSSV: 1154021466 Lớp: 11DTNH1

_ TP.Hồ Chí Minh - 2015 _

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan đây là đề tài nghiên cứu của tôi, được dựa trên sự nghiên cứu lý thuyết, kiến thức chuyên môn và những kết quả và các số liệu trong khóa luận tốt nghiệp được thực hiện tại **VPBank chi nhánh Quận 3**, không sao chép từ bất kỳ nguồn khác. Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường về sự cam đoan này.

TP. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2015

Tác giả

Nguyễn Ngọc Huỳnh Như

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành được Khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Phân tích hoạt động tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng chi nhánh Quận 3” một cách tốt nhất, em xin chân thành cảm ơn Khoa Kế toán – Tài chính – Ngân hàng đã tạo điều kiện cho em. Với sự hướng dẫn và giúp đỡ của thầy em mới có thể hoàn thành được Khóa luận này, em xin đặc biệt cảm ơn thầy Phạm Hải Nam – Giảng viên hướng dẫn em trong bài Báo cáo thực tập này.

Trong thời gian vừa qua, em đã có cơ hội được thực tập và trải nghiệm thực tế về những công việc mà em chỉ học được trên lý thuyết hay những công việc em chưa từng được trải nghiệm như thế cùng với các anh chị ở Trung tâm SME thuộc VPBank chi nhánh Quận 3. Em xin chân thành cảm ơn

Anh Nguyễn Mạnh Cường – Giám đốc Ngân hàng đã tiếp nhận để em có thể được thực tập tại đây. Chị Phạm Thị Thu Phương đã trực tiếp hướng dẫn em khi thực tập tại Ngân hàng và cung cấp cho em các tài liệu cần thiết để viết Khóa luận này.

Trong quá trình thực hiện Khóa luận tốt nghiệp, với thời gian và khả năng còn hạn chế, Khóa luận tốt nghiệp của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong nhận được sự góp ý chân tình từ quý Thầy Cô và các bạn để Khóa luận tốt nghiệp này được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn và kính chúc sức khỏe đến quý Thầy Cô.

TP. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2015

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

Tên đơn vị thực tập : Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng Chi nhánh Quận 3

Địa chỉ : 20A. Phạm Ngọc Thạch, P.6., Q.3, TP.HCM

Điện thoại liên lạc : (+84) 08 5404 1954

Email :

NHẬN XÉT VỀ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP CỦA SINH VIÊN:

Họ và tên sinh viên : Nguyễn Ngọc Huỳnh Như

MSSV : 1154021466

Lớp : 11DTINH 1

Thời gian thực tập tại đơn vị : Từ 14/4/2015 đến 25/5/2015

Tại bộ phận thực tập : Ngân hàng Trung Tâm SME Quận 3

Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên đã thể hiện :

1. Tinh thần trách nhiệm với công việc và ý thức chấp hành kỷ luật :

☒ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

2. Số buổi thực tập thực tế tại đơn vị :

☒ ≥ 3 buổi/tuần ☐ 1-2 buổi/tuần ☐ ít đến đơn vị

3. Đề tài phân ánh được thực trạng hoạt động của đơn vị :

☐ Tốt ☒ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

4. Nắm bắt được những quy trình nghiệp vụ chuyên ngành (Kế toán, Kiểm toán, Tài chính, Ngân hàng):

☐ Tốt ☒ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

TP. HCM, Ngày 24 tháng 5 năm 2015

Đơn vị thực tập

(Ký tên và đóng dấu)



Nguyễn Mạnh Cường

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HCM
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

NHẬN XÉT VỀ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP CỦA SINH VIÊN :

Họ và tên sinh viên :

MSSV :

Lớp :

Thời gian thực tập: Từ đến

Tại đơn vị:

Trong quá trình viết báo cáo thực tập sinh viên đã thể hiện :

1. Thực hiện viết báo cáo thực tập theo quy định:

☐ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

2. Thường xuyên liên hệ và trao đổi chuyên môn với Giảng viên hướng dẫn :

☐ Thường xuyên ☐ Ít liên hệ ☐ Không

3. Đề tài đạt chất lượng theo yêu cầu :

☐ Tốt ☐ Khá ☐ Trung bình ☐ Không đạt

TP. HCM, ngày thángnăm 201..

Giảng viên hướng dẫn

(Ký tên, ghi rõ họ tên)

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

BKS	Ban kiểm soát.
CK	Chứng khoán.
CPC	Trung tâm tín dụng cá nhân.
CVNH	Cho vay ngắn hạn.
CBNV	Cán bộ nhân viên.
CNV	Công nhân viên.
DSCV	Doanh số cho vay.
DSCVNH	Doanh số cho vay ngắn hạn.
DNTDNH	Dư nợ tín dụng ngắn hạn.
HDQT	Hội đồng quản trị.
HĐTD	Hoạt động tín dụng.
HĐDV	Hoạt động dịch vụ.
GTCG	Giấy tờ có giá.
GĐ	Giám đốc.
TGĐ	Tổng giám đốc.
NH	Ngân hàng.
NHTM	Ngân hàng thương mại.
NHNN	Ngân hàng nhà nước.
TDNH	Tín dụng ngắn hạn.
TNNH	Thu nợ ngắn hạn.
TM,SX,CB	Thương mại, sản xuất, chế biến.
SME	Khối doanh nghiệp vừa và nhỏ.
XDCB	Xây dựng cơ bản.
VPBank	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng.

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Các sản phẩm dịch vụ chính của VPBank	29
Bảng 2.2: Tình hình hoạt động kinh doanh của VPBank Chi nhánh Quận 3	35
Bảng 2.3: So sánh chênh lệch tình hình hoạt động kinh doanh	37
Bảng 2.4: Tình hình huy động vốn của VPBank Chi nhánh Quận 3	40
Bảng 2.5: Tình hình doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng tại ngân hàng	42
Bảng 2.6: So sánh chênh lệch doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng	42
Bảng 2.7: Tình hình doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh	44
Bảng 2.8: So sánh chênh lệch doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh	45
Bảng 2.9: Tình hình doanh số thu nợ ngắn hạn theo đối tượng	48
Bảng 2.10: So sánh chênh lệch doanh số thu nợ ngắn hạn theo đối tượng	48
Bảng 2.11: Tình hình doanh số thu nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh	50
Bảng 2.12: So sánh chênh lệch doanh số thu nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh ...	50
Bảng 2.13: Tình hình dư nợ ngắn hạn theo đối tượng	52
Bảng 2.14: So sánh dư nợ ngắn hạn theo đối tượng	53
Bảng 2.15: Tình hình dư nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh	55
Bảng 2.16: So sánh chênh lệch dư nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh	55
Bảng 2.17: Tình hình dư nợ tín dụng theo chất lượng nợ	58
Bảng 2.18: Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu trong dư nợ tín dụng ngắn hạn	59
Bảng 2.19: Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động tín dụng	59

DANH MỤC CÁC HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

❖ Hình ảnh

Hình 1.1: Logo của VPBank.....	18
--------------------------------	----

❖ Biểu đồ

Biểu đồ 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tại VPBank Chi nhánh Quận 3	38
Biểu đồ 2.2: Cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng	40
Biểu đồ 2.3: Doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng tại ngân hàng	43
Biểu đồ 2.4: Doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh tại ngân hàng	47
Biểu đồ 2.5: Doanh số thu nợ ngắn hạn theo đối tượng tại ngân hàng.....	49
Biểu đồ 2.6: Doanh số thu nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh tại ngân hàng.....	52
Biểu đồ 2.7: Dư nợ ngắn hạn theo đối tượng tại ngân hàng	54
Biểu đồ 2.8: Dư nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh tại ngân hàng	57

❖ Sơ đồ

Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của VPBank	22
Sơ đồ 2.2: Bộ máy tổ chức của VPBank Chi nhánh Quận 3	24
Sơ đồ 2.3: Quy trình xét duyệt tín dụng của ngân hàng	34

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN TÍN DỤNG.....	3
1.1.Một số vấn đề cơ bản về tín dụng	3
1.1.1.Khái niệm về tín dụng.....	3
1.1.1.1.Khái niệm.....	3
1.1.1.2.Đặc điểm	3
1.1.1.3.Chức năng	4
1.1.1.4.Vai trò	4
1.1.2.Các loại hình tín dụng	4
1.1.2.1.Mục đích sử dụng vốn.....	5
1.1.2.2.Thời hạn tín dụng.....	5
1.1.2.3.Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng	5
1.1.2.4.Căn cứ vào phương thức cho vay	6
1.1.3.Nguyên tắc tín dụng	7
1.1.3.1.Nguyên tắc cho vay.....	7
1.1.3.2.Điều kiện cho vay	7
1.1.4.3.Vai trò	9
1.1.4.4.Các yếu tố ảnh hưởng đến lãi suất tín dụng.....	9
1.1.4.5.Nguyên tắc xác định lãi suất	9
1.2.Các vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng ngắn hạn	10
1.2.1.Các hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại	10
1.2.1.2. Khái niệm hoạt động huy động vốn.....	10
1.2.1.1.Các nghiệp vụ huy động vốn của NHTM	11
1.2.2.Các hoạt động cơ bản của tín dụng ngắn hạn	11
1.2.2.1.Khái niệm và đặc điểm của hoạt động cho vay ngắn hạn.....	11

1.2.3.Vai trò của tín dụng ngắn hạn.....	14
1.3.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ngắn hạn	15
1.3.1.Các chỉ tiêu định tính	15
1.3.2.Các chỉ tiêu định lượng.....	15
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI VPBANK CHI NHÁNH QUẬN 3	18
2.1. Giới thiệu khái quát về NH	18
2.1.1. Lịch sử hình thành	18
2.1.1.1. Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng.....	18
2.1.1.2.VPBank Chi nhánh Quận 3 – Thành phố Hồ Chí Minh	20
2.1.2.Bộ máy tổ chức của Ngân hàng	21
2.1.2.1. Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng.....	21
2.1.2.2.VPBank chi nhánh Quận 3.....	24
2.1.3.Đặc điểm, lĩnh vực kinh doanh của Ngân hàng	28
2.1.4.Điều kiện xét duyệt tín dụng của NH VPBank.....	32
2.1.5.Quy trình xét duyệt tín dụng của Ngân hàng	33
2.2.Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng	35
2.3.Tình hình huy động vốn tại NH.....	39
2.4.Thực trạng hoạt động tín dụng ngắn hạn tại NH	41
2.4.1.Phân tích doanh số cho vay ngắn hạn tại VPBank	41
2.4.1.1. Theo đối tượng cho vay	41
2.4.1.2.Theo ngành nghề kinh doanh.....	44
2.4.2.Phân tích doanh số thu nợ cho vay tại NH.....	47
2.4.2.1.Theo đối tượng cho vay	47
2.4.2.2.Theo ngành nghề kinh doanh.....	50
2.4.3.Phân tích dư nợ ngắn hạn tại NH.....	52
2.4.3.1.Theo đối tượng cho vay	52

2.4.3.2.Theo ngành nghề kinh doanh.....	55
2.4.4.Tình hình nợ xấu ngắn hạn của NH.....	57
2.5.Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động tín dụng tại Ngân hàng.....	59
2.5.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay ngắn hạn.....	60
2.5.2. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số thu nợ ngắn hạn.....	60
2.5.2.Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ tín dụng ngắn hạn.....	60
2.5.3.Hệ số thu nợ.....	61
2.5.5. Hiệu quả sử dụng vốn.....	61
2.5.4.Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn.....	61
2.6.7. Tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn.....	62
2.5.5.Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn.....	62
CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ.....	63
3.1. Nhận xét tình hình hoạt động ngắn hạn tại Ngân hàng.....	63
3.2. Kiến nghị các giải pháp cho hoạt động tín dụng ngắn hạn.....	65
KẾT LUẬN.....	68
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	69
PHỤ LỤC	

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong giai đoạn hiện nay, một mặt nền kinh tế của mình có cơ sở hạ tầng được cải thiện hơn rất nhiều, mặt khác Nhà nước có nhiều chính sách khuyến khích đầu tư, các doanh nghiệp được thành lập ngày càng nhiều và được mở rộng kinh doanh hơn, chính vì thế nhu cầu vốn đối với nền kinh tế không ngừng tăng lên. Tuy nhiên, thị trường vốn hiện nay chưa phải là kênh phân phối vốn hiệu quả và an toàn do đó các vốn đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh của nền kinh tế đều phải dựa vào nguồn vốn tín dụng của hệ thống ngân hàng.

Hiện nay thì tình hình kinh doanh giữa các doanh nghiệp đều có sự cạnh tranh gay gắt và đa số đều là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp này đa phần đều có nhu cầu vốn trong thời gian ngắn hạn. Bên cạnh đó, các cá nhân hiện nay cũng có nhu cầu vốn về chi tiêu, du lịch,...thì nhu cầu vốn trong ngắn hạn lại càng tăng cao. Và qua thực tế cho thấy, tín dụng ngắn hạn đối với ngân hàng thực sự là một thị trường tiềm năng, đem lại hiệu quả kinh doanh tốt, khả năng thu hồi vốn nhanh và cao, hạn chế được khả năng mất vốn của ngân hàng.

Nắm được tình hình kinh tế hiện tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng đã đề ra những chính sách hợp lý thu hút các đối tượng có nhu cầu vốn ngắn hạn. Trong địa bàn hoạt động kinh doanh là ở TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận thì đây là một địa bàn tập trung rất nhiều doanh nghiệp và cá nhân, nhu cầu về vốn ngắn hạn là rất lớn, bên cạnh đó còn phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các ngân hàng khác nhau nhưng Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBANK) Chi nhánh Quận 3 đã có nhiều chính sách áp dụng hợp lý để thu hút khách hàng. Để phần nào được tiếp cận thực tế và học hỏi được nhiều kinh nghiệm quý báu trong lĩnh vực này nên em đã chọn đề tài Khóa luận tốt nghiệp là **“Phân tích hoạt động tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng Chi nhánh Quận 3”**.

2. Mục tiêu đề tài

Việc nghiên cứu đề tài nhằm đạt được mục tiêu sau

- Phân tích tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng VPBank chi nhánh Quận 3
- Đánh giá hoạt động tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng VPBank chi nhánh Quận 3

- Rút ra được bài học kinh nghiệm về tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng VPBank chi nhánh Quận 3

3. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập số liệu: từ đơn vị thực tập và các báo cáo liên quan đến tín dụng ngắn hạn

Xử lý số liệu: dùng phương pháp so sánh để đánh giá chung về doanh số, dư nợ cho vay ngắn hạn

4. Phạm vi nghiên cứu

- Thời gian nghiên cứu: từ ngày 13/4/2015 đến ngày 28/5/2015

Nghiên cứu hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2012 – 2014

- Không gian nghiên cứu

Tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng Chi nhánh Quận 3

Đi sâu vào nghiên cứu tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng Chi nhánh Quận 3.

5. Giới thiệu kết cấu chuyên đề

Đề tài gồm phần:

- Chương 1: Cơ sở lý luận tín dụng
- Chương 2: Phân tích hoạt động tín dụng ngắn hạn tại VPBank Chi nhánh Quận 3
- Chương 3: Nhận xét và giải pháp phát triển tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng
- Kết luận
- Tài liệu tham khảo
- Phụ lục

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN TÍN DỤNG

1.1. Một số vấn đề cơ bản về tín dụng

1.1.1. *Khái niệm về tín dụng*

1.1.1.1. Khái niệm

Tín dụng là một phạm trù kinh tế và nó cũng là sản phẩm của nền kinh tế hàng hóa. Tín dụng ra đời, tồn tại qua nhiều hình thái kinh tế - xã hội. Quan hệ tín dụng được phát sinh và tồn tại từ đòi hỏi khách quan của quá trình lưu thông vốn nhằm giải quyết hiện tượng dư thừa, thiếu hụt vốn diễn ra thường xuyên giữa các chủ thể trong nền kinh tế.

Tín dụng (credit) là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị tài sản vốn từ người sở hữu sang người sử dụng trong một khoản thời gian nhất định trên cơ sở tín nhiệm, người sử dụng vốn hiệu quả và có khả năng hoàn trả một lượng giá trị lớn hơn giá trị tài sản vốn ban đầu.

Rõ hơn về tín dụng ta có thể hiểu tín dụng là việc một bên (bên cho vay) cung cấp nguồn tài chính cho đối tượng khác (bên đi vay) trong đó bên đi vay sẽ hoàn trả tài chính cho bên cho vay trong một thời gian thỏa thuận thường kèm theo lãi suất. Do đó, tín dụng phản ánh một mối quan hệ giữa hai bên – một bên là người cho vay, và một bên là người đi vay. Quan hệ giữa hai bên ràng buộc bởi cơ chế tín dụng, thỏa thuận thời gian cho vay, lãi suất phải trả.

Đối với ngân hàng, các nghiệp vụ cấp tín dụng bao gồm các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh và các nghiệp vụ khác. Và hoạt động cho vay là hoạt động quan trọng nhất và chiếm tỷ trọng lớn nhất tại các NHTM.

1.1.1.2. Đặc điểm

Tín dụng dựa trên cơ sở tín nhiệm. Ngân hàng chỉ cấp tín dụng khi có lòng tin vào việc khách hàng sử dụng vốn vay đúng hạn, còn người vay thì tin tưởng khả năng kiếm được tiền trong tương lai để trả nợ vay.

- Tín dụng là quan hệ vay mượn có thời hạn và có hoàn trả.
- Hoạt động của tín dụng có sự vận động đặc biệt của giá cả.
- Phạm vi huy động vốn rộng lớn, vừa trong nước, vừa ngoài nước.

- Hình thức huy động phong phú, đa dạng, có thể là tiền, vàng hay hiện vật.

1.1.1.3. Chức năng

Tín dụng có 3 chức năng:

- Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ: đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng, nhờ chức năng này mà các nguồn vốn tiền tệ trong xã hội được điều hòa từ nơi thừa sang nơi thiếu để sử dụng nhằm phát triển kinh tế.
- Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội
- Chức năng phản ánh và kiểm soát hoạt động kinh tế. Đây là chức năng phát sinh, là hệ quả của hai chức năng trên

1.1.1.4. Vai trò

Đối với nền kinh tế:

- Thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hóa và tăng trưởng kinh tế. Phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế
- Là công cụ điều tiết kinh tế xã hội của Nhà nước. Góp phần lưu thông tiền tệ, ổn định giá trị đồng tiền, và giá cả hàng hóa.

Đối với khách hàng:

- Đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng.
- Tín dụng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp (so với sử dụng vốn chủ sở hữu thì tín dụng lại ràng buộc khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi trong thời hạn nhất định).

Đối với ngân hàng

- Tín dụng mang lại nguồn lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng
- Thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng mở rộng được các loại hình dịch vụ khác như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, tư vấn...

1.1.2. Các loại hình tín dụng

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay thì thị trường tín dụng hoạt động rất đa dạng và phong phú. Tùy theo hình thức phân loại mà tín dụng được phân thành nhiều loại khác nhau

1.1.2.1. Mục đích sử dụng vốn

Căn cứ theo mục đích sử dụng vốn, tín dụng được chia làm hai loại là tín dụng sản xuất lưu thông hàng hóa và tín dụng tiêu dùng.

- Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa: là loại cấp phát tín dụng cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác để tiến hành sản xuất hàng hóa và lưu thông hàng hóa.
- Tín dụng tiêu dùng: là hình thức cấp phát tín dụng cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua sắm nhà cửa, xe cộ, các hàng hóa bền chắc và cả những nhu cầu hàng ngày. Tín dụng tiêu dùng có thể được cấp phát dưới các hình thức bằng tiền hoặc dưới hình thức bán chịu hàng hóa.

1.1.2.2. Thời hạn tín dụng

Căn cứ vào thời hạn tín dụng, tín dụng được chia thành các hình thức sau:

- Tín dụng không kỳ hạn: là loại tín dụng mà người cho vay không quy định thời hạn cho vay, khi cần có thể yêu cầu người đi vay hoàn lại bất kỳ lúc nào. Nguồn tín dụng này chủ yếu là nguồn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi chưa sử dụng đến hoặc những nguồn tiền tệ không thể đầu tư có thời hạn trước rủi ro do tiền tệ mất giá gây ra.
- Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn đến 12 tháng và thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời vốn lưu động và phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt của cá nhân.
- Tín dụng trung hạn: là tín dụng có thời hạn từ 1 – 5 năm, được cung cấp để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.
- Tín dụng dài hạn: là loại có thời hạn trên 5 năm, loại tín dụng này được sử dụng để cung cấp vốn XDCB, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

Tín dụng trung, dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và một phần tối thiểu cho hoạt động sản xuất.

1.1.2.3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng

- Cho vay không có bảo đảm: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có sự bảo lãnh của người thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của khách hàng
- Cho vay có bảo đảm: là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm như thế chấp hoặc cầm cố, hoặc có sự bảo lãnh của người thứ ba.

1.1.2.4. Căn cứ vào phương thức cho vay

Các ngân hàng thường sử dụng các phương thức cho vay phổ biến trên cơ sở thỏa thuận với khách hàng gồm các loại hình:

- Cho vay từng lần: mỗi lần vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng phải thực hiện vay vốn và kí kết hợp đồng tín dụng theo quy định.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng: tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận hạn mức tín dụng duy trì trong khoảng thời gian nhất định, đồng thời ký kết hợp đồng tín dụng cho cả thời gian duy trì hạn mức đó.
- Cho vay theo dự án đầu tư: tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.
- Cho vay hợp vốn: một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng, trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Việc cho vay hợp vốn thực hiện theo quy định của Quy chế này và Quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành.
- Cho vay trả góp: khi vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.
- Cho vay theo hạn mức dự phòng: tổ chức tín dụng cam kết bảo đảm sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức trả phí cho hạn mức tín dụng dự phòng.
- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng: tổ chức tín dụng chấp nhận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng.

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

1.1.3. Nguyên tắc tín dụng

1.1.3.1. Nguyên tắc cho vay

Nguyên tắc hoàn trả: khoản tín dụng phải được thanh toán đầy đủ nguyên gốc sau khi sử dụng để ngân hàng bảo toàn được vốn ở mức tối thiểu nhất để có thể duy trì được hoạt động

Nguyên tắc thời hạn: khoản tín dụng phải được hoàn trả đúng vào thời điểm đã được hai bên xác định cụ thể và được ghi nhận trong thỏa thuận vay vốn giữa khách hàng và ngân hàng.

Nguyên tắc trả lãi: ngoài việc thanh toán đầy đủ, đúng hạn khoản gốc, khách hàng phải có trách nhiệm thanh toán khoản lãi tính bằng tỷ lệ % trên số tiền vay, được coi là giá mua quyền sử dụng vốn

Nguyên tắc tài sản đảm bảo: để bảo vệ nguồn vốn của ngân hàng khi khách hàng vi phạm các điều kiện vay vốn hoặc khi chủ nhân của các tài sản thế chấp không còn khả năng thanh toán cho ngân hàng.

Nguyên tắc sử dụng vốn vay đúng mục đích: tất cả các khoản tín dụng phải được sử dụng đúng mục đích vay thể hiện trong hồ sơ vay vốn.

1.1.3.2. Điều kiện cho vay

Khách hàng phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

Khách hàng phải có khả năng tài chính đảm bảo trả được nợ trong thời hạn cam kết

Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp lý

Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, phương án đầu tư, phục vụ đời sống khả thi kèm theo phương án trả nợ khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật

Thực hiện đầy đủ các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

1.1.4. Lãi suất tín dụng

1.1.4.1. Khái niệm

Lợi tức tín dụng là thu nhập mà người đi vay trả cho người cho vay khi sử dụng tiền vay. Lãi suất tín dụng được hiểu theo nghĩa chung nhất là giá cả của tín dụng (là tỷ lệ mà theo đó tiền lãi được người vay trả cho việc sử dụng tiền mà họ vay từ một người cho vay). Và lãi suất được biểu hiện bằng quan hệ tỷ lệ giữa lợi tức tín dụng và tổng số tiền vay trong một thời gian nhất định.

$$\text{Lãi suất tín dụng trong kỳ} = \frac{\text{Tổng lợi tức tín dụng trong kỳ}}{\text{Tổng số tiền cho vay trong kỳ}} \times 100\%$$

1.1.4.2. Phân loại

Lãi suất tín dụng được phân làm 4 loại như sau:

- Phân loại theo nguồn sử dụng:
 - ✓ Lãi suất huy động: là loại lãi suất quy định tỷ lệ lãi phải trả cho các hình thức nhận tiền gửi của khách hàng.
 - ✓ Lãi suất cho vay: là loại lãi suất quy định tỷ lệ lãi mà người đi vay phải trả cho người cho vay.
- Phân loại theo giá trị thực:
 - ✓ Lãi suất danh nghĩa: là loại lãi suất được xác định cho mỗi kỳ hạn gửi hoặc cho vay, thể hiện trên quy ước giấy tờ được thỏa thuận trước.
 - ✓ Lãi suất thực: là loại lãi suất xác định giá trị thực của các khoản lãi được trả hoặc thu được.
- Phân loại theo phương pháp tính lãi:
 - ✓ Lãi suất đơn: là tỷ lệ cho vay theo năm, tháng, ngày của số tiền lãi so với ban đầu không gộp lãi vào tiền vay ban đầu để tính lãi thời hạn kế tiếp.
 - ✓ Lãi suất kép: là tỷ lệ theo năm, tháng, ngày của số tiền lãi so với số tiền vay, số tiền vay này tăng lên do có gộp lãi qua từng thời kỳ cho vay.
- Phân loại theo tiền:
 - ✓ Lãi suất nội tệ

✓ Lãi suất ngoại tệ

1.1.4.3. Vai trò

Ở tầm vĩ mô

- Lãi suất tín dụng là công cụ thực hiện chính sách tiền tệ, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội của đất nước.
- Điều chỉnh lượng cung ứng tiền, từ đó tác động đến sự tăng giảm sản lượng để thực hiện điều tiết kinh tế.
- Tác động tới tổng cung, tổng cầu thông qua tác động tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đến tiêu dùng và tiết kiệm của dân cư.
- Làm công cụ điều hòa cung cầu ngoại tệ, góp phần cân bằng cán cân thanh toán quốc tế.
- Điều chỉnh cơ cấu ngành, cơ cấu khu vực nhằm bảo đảm sự thích ứng của nền kinh tế với nhu cầu của thị trường trong nước và quốc tế.

Ở tầm vi mô:

- Lãi suất tín dụng là công cụ thực hiện các hoạt động của các trung gian tài chính trong điều kiện cạnh tranh lành mạnh để bảo đảm tính tự chủ tài chính của các tổ chức này, tạo ra nguồn lực tài chính để các tổ chức này tồn tại và phát triển.
- Lãi suất này tác động tới hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp vởi đời sống của dân cư.

1.1.4.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến lãi suất tín dụng

- Cung cầu quỹ cho vay
- Rủi ro và kỳ hạn
- Lạm phát
- Chính sách vĩ mô của Nhà nước:

Chính sách tài khóa (thuế và chi tiêu của Chính phủ)

Chính sách tiền tệ

- Các nhân tố kinh tế xã hội khác

1.1.4.5. Nguyên tắc xác định lãi suất

Giả sử, ta gọi:

- R là lãi suất danh nghĩa
- I là tỷ lệ lạm phát
- P là tỷ lệ lợi nhuận bình quân

Khi xác định lãi suất thì ngân hàng phải thỏa mãn điều kiện $I < R < P$ hoặc tỷ lệ lạm phát $<$ lãi suất tiền gửi $<$ lãi suất tiền vay. Trong đó:

Lãi suất tiền gửi = lãi suất thực + tỷ lệ lạm phát

Lãi suất cho vay = lãi suất tiền gửi + thuế + lợi nhuận + tỷ lệ rủi ro

1.2. Các vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng ngắn hạn

1.2.1. Các hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại

Các ngân hàng kinh doanh chủ yếu không phải bằng vốn tự có của nó, mà chủ yếu bằng vốn của những người gửi tiền, bằng cách làm trung gian tín dụng, làm môi giới cho người cần vay (các nhà đầu tư) và người có vốn cho vay (tích lũy). Vì vậy các hoạt động chủ yếu của ngân hàng thì hoạt động tín dụng và hoạt động cho vay là các hoạt động cơ bản của ngân hàng.

1.2.1.2. Khái niệm hoạt động huy động vốn

Là hoạt động đầu vào cho việc kinh doanh của các NH. Nó đóng vai trò rất quan trọng đối với tất cả các lĩnh vực trong nền kinh tế thông qua việc cung cấp các điều kiện thuận lợi cho việc gửi tiền nhàn rỗi của dân cư và các tổ chức kinh tế. Theo luật các tổ chức tín dụng, hoạt động huy động vốn bao gồm việc nhận tiền gửi, phát hành các giấy tờ có giá, vay vốn giữa các tổ chức tín dụng và vay vốn của NHNN dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định tại điều 30 luật NHNN.

Nguồn vốn huy động là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM, nguồn vốn huy động này chủ yếu được sử dụng để cho vay mà hoạt động cho vay đem lại lợi nhuận lớn nhất cho NH, điều đó chứng tỏ nguồn vốn huy động có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, đồng thời nếu quy mô của nguồn vốn huy động của NH lớn sẽ tạo điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh của NH, tăng khả năng cạnh tranh cho NH. Ngoài ra việc huy động vốn sẽ kiểm soát được khối lượng tiền gửi vào ngân hàng góp phần ổn định tiền tệ.

1.2.1.1. Các nghiệp vụ huy động vốn của NHTM

Huy động vốn qua tài khoản tiền gửi: là hình thức huy động vốn cổ điển và mang tính đặc thù riêng, do đó đây cũng là khác biệt giữa ngân hàng với các tổ chức tín dụng phi ngân hàng.

- Tiền gửi thanh toán: là hình thức huy động vốn của NHTM bằng cách mở cho khách hàng tài khoản gọi là tài khoản tiền gửi thanh toán. Tài khoản này mở cho các đối tượng khách hàng cá nhân, tổ chức có nhu cầu thanh toán qua ngân hàng.

- Tiền gửi tiết kiệm:

- + Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn: dành cho đối tượng khách hàng cá nhân hoặc tổ chức, có tiền tạm thời nhàn rỗi muốn gửi ngân hàng vì mục tiêu an toàn và sinh lợi.

Với sổ tiết kiệm không kỳ hạn, khách hàng có thể gửi tiền và rút tiền bất cứ lúc nào trong giờ giao dịch.

- + Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: dành cho khách hàng cá nhân và tổ chức có nhu cầu gửi tiền vì mục tiêu an toàn và sinh lời.

Lãi suất đóng vai trò quan trọng đối với đối tượng khách hàng này. Lãi suất tiền gửi có kỳ hạn thường cao hơn lãi suất trả cho tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Mức lãi suất thay đổi theo kỳ hạn gửi (3, 6, 9 hay 12 tháng).

Huy động vốn qua phát hành giấy tờ có giá: giấy tờ có giá là chứng nhận của tổ chức tín dụng phát hành để huy động vốn trong đó xác nhận nghĩa vụ trả nợ một khoản tiền trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi và các điều khoản cam kết khác giữa tổ chức tín dụng và người mua.

Huy động vốn ngắn hạn: các tổ chức tín dụng phát hành giấy tờ có giá ngắn hạn (dưới 12 tháng) như: kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn, tín phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.

Huy động vốn trung và dài hạn: có thể phát hành kỳ phiếu, trái phiếu và cổ phiếu. Huy động vốn từ các tổ chức tín dụng khác từ NHNN.

1.2.2. Các hoạt động cơ bản của tín dụng ngắn hạn

1.2.2.1. Khái niệm và đặc điểm của hoạt động cho vay ngắn hạn

Khái niệm

Theo quyết định 324 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tín dụng ngắn hạn là hình thức mà tổ chức tín dụng cho khách hàng vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.

Tín dụng ngắn hạn là hình thức tín dụng mà thời hạn tín dụng đến 12 tháng và thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời vốn lưu động và phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt của cá nhân.

Các đặc điểm của hoạt động tín dụng ngắn hạn:

Tín dụng ngắn hạn luân chuyển theo chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng. Tín dụng ngắn hạn để đáp ứng nhu cầu thiếu hụt tạm thời vốn lưu động trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì trong hoạt động tín dụng cho vay là hoạt động quan trọng nhất nên việc cho vay và thu nợ luôn diễn ra lúc bắt đầu và kết thúc của chu kỳ sản xuất kinh doanh. NH thường cho vay khi khách hàng phát sinh nhu cầu vốn để mua vật tư, nguyên vật liệu, hoặc trang trải các chi phí sản xuất, hoặc mua hàng hóa (đối với các doanh nghiệp kinh doanh thương mại). Khi hàng hóa được tiêu thụ, khách hàng có doanh thu, cũng là lúc ngân hàng thu hồi nợ. Xuất phát từ đặc điểm này, các NH thường quy định thời hạn cho vay trên cơ sở chu kỳ sản xuất - kinh doanh của người vay. Do vậy, thời gian thu hồi vốn trong cho vay ngắn hạn nhanh.

Thời hạn thu hồi vốn nhanh nên rủi ro của khoản cho vay ngắn hạn thấp hơn các khoản cho vay trung và dài hạn, hạn mức lãi suất cho vay ngắn hạn thấp hơn mức lãi suất cho vay trung và dài hạn.

Hình thức cho vay phong phú: các phương thức cho vay ngắn hạn ngày càng đa dạng như cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức, cho vay thấu chi, cho vay luân chuyển,...

Cho vay ngắn hạn là hoạt động chủ yếu của ngân hàng. Điều này xuất phát từ lý do: hoạt động nhận tiền gửi ngắn hạn là hoạt động huy động vốn chủ yếu của NHTM, thêm vào đó là các quy định của NHTNN về tỷ lệ vốn tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn.

1.2.2.2. Các nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn

Tín dụng ngắn hạn là những khoản cho vay có thời hạn đến 12 tháng giúp khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân tăng cường vốn lưu động tạm thời thiếu hụt trong quá trình sản xuất và tiêu dùng. Sau đây là một số hình thức cấp tín dụng phổ biến của ngân hàng.

- Nghiệp vụ cho vay từng lần

Hình thức cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn khách hàng và ngân hàng phải làm thủ tục cần thiết và kí kết hợp đồng tín dụng

Hình thức cho vay từng lần được áp dụng đối với khách hàng sau:

Khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên hoặc vay vốn theo thời vụ

Cho vay vốn lưu động, cho vay bù đắp những thiếu hụt tài chính tạm thời của doanh nghiệp.

- Nghiệp vụ cho vay theo hạn mức tín dụng

Là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

Hình thức cho vay này áp dụng đối với những khách hàng sau:

Khách hàng có quan hệ tín dụng thường xuyên đối với ngân hàng.

Khách hàng có đặc điểm sản xuất kinh doanh và luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần.

- Nghiệp vụ cho vay theo hạn mức thấu chi

Thấu chi là một nghiệp vụ cho vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động nhằm cân đối ngân quỹ hàng ngày trên tài khoản vãng lai của khách hàng.

Nghệp vụ thấu chi là hình thức cho vay mà ngân hàng thỏa thuận cho phép khách hàng được chi vượt số dư trên tài khoản tiền gửi một hạn mức tín dụng nhất định và trong một thời gian nhất định.

Đối tượng áp dụng:

Khách hàng có quan hệ giao dịch thường xuyên với ngân hàng

Khách hàng có uy tín và khả năng tài chính, được ngân hàng tín nhiệm ở một mức độ nhất định.

1.2.3. Vai trò của tín dụng ngắn hạn

- Đối với nền kinh tế

Tín dụng ngắn hạn thúc đẩy phát triển các ngành công nghiệp, thương mại – dịch vụ, nông nghiệp, xây dựng,... là một trong những động lực để thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế của nền kinh tế thị trường hiện nay.

Đóng góp quan trọng đối với sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước trong thời kỳ hội nhập như góp phần chuyển dịch cơ cấu đầu tư tập trung vào các phương án khả thi và các ngành nghề chủ đạo của nền kinh tế.

Thông qua việc cung ứng vốn cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, tín dụng gián tiếp tạo ra nhiều sản phẩm cho xã hội, tăng thu nhập cho người lao động, đẩy mạnh xuất khẩu, hạn chế nhập khẩu và góp phần tăng trưởng nền kinh tế.

Giúp các doanh nghiệp chủ động hơn trong công tác hoạch định và thực hiện các kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình.

Đáp ứng kịp thời nhu cầu về vốn lưu động, phát huy tính hiệu quả của đồng vốn để đảm bảo tiến độ sản xuất kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế.

- Đối với các doanh nghiệp

Tín dụng ngân hàng là nguồn bổ sung vốn lưu động để đảm bảo hoạt động kinh doanh được liên tục

Tín dụng ngắn hạn tạo áp lực buộc các doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả.

- Đối với Ngân hàng

Bảo đảm nguồn thu cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng, là công cụ để tạo nên lợi nhuận và phòng chống rủi ro của ngân hàng.

Trong quá trình hoạt động của các ngân hàng, các nhà quản trị phải quan tâm đến các vấn đề: phải tạo được nguồn bù đắp được các chi phí, mặt khác phải đảm bảo khả năng thanh khoản của ngân hàng.

1.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ngắn hạn

1.3.1. Các chỉ tiêu định tính

Các chỉ tiêu định tính được thể hiện qua quy chế, chế độ, thể lệ tín dụng, qua độ thỏa mãn của khách hàng đối với sản phẩm của khách hàng. Độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng.

Trong quá trình đánh giá chất lượng tín dụng thì những chỉ tiêu không thể lượng hóa được đánh giá qua các chỉ tiêu định tính còn lại các chỉ tiêu có thể lượng hóa được sẽ được đánh giá qua các chỉ tiêu định lượng.

1.3.2. Các chỉ tiêu định lượng

- Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) ngắn hạn

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

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đảm bảo khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của NH (tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi).

Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

- Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ tín dụng ngắn hạn (DNTD NH)

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DNTD NH} = \frac{(\text{DNNH năm nay} - \text{DNNH năm trước})}{\text{DN ngắn hạn năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng.

Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

- Hệ số thu nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thu nợ ngắn hạn (\%)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ ngắn hạn}}{\text{Doanh số cho vay ngắn hạn}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ ngắn hạn của NH. Nó phản ánh trong 1 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.

- Hiệu quả sử dụng vốn

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn} = \frac{\text{Dư nợ ngắn hạn}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Dựa vào chỉ tiêu này, so sánh qua các năm để đánh giá mức độ tập trung vốn tín dụng của NH.

Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH có hiệu quả và khả năng sử dụng vốn càng cao, ngược lại càng thấp thì NH đang bị trì trệ vốn, sử dụng vốn bị lãng phí, có thể gây ảnh hưởng đến doanh thu cũng như tỷ lệ thu lãi của NH.

- Vòng quay vốn tín dụng.

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

Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng phản ánh thực trạng sử dụng vốn của ngân hàng. Nó thể hiện tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ nhanh hay chậm.

Nếu các chỉ tiêu khác không thay đổi, vòng quay vốn càng lớn chứng tỏ những tài sản (các khoản cho vay) của ngân hàng có tính thanh khoản cao, khả năng sinh lợi tốt. Vòng quay vốn tín dụng lớn với mức dư nợ bình quân không đổi chứng tỏ doanh số thu nợ lớn, cho thấy hiệu quả cho vay cao hơn so với vòng quay nhỏ, với doanh số trả nợ thấp. Tuy nhiên vòng quay vốn không phản ánh được nhiều thông tin vì vòng quay vốn này có mối tương quan chặt chẽ với vòng quay vốn của doanh nghiệp.

- Tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Tỷ lệ nợ quá hạn cho biết tỷ trọng của các khoản vay đã bị quá hạn trả nợ gốc và lãi trong tổng dư nợ. Qua đó phản ánh chất lượng các khoản vay của ngân hàng. Trong hoạt động ngân hàng, tỷ lệ này càng cao phản ánh hiệu quả các khoản vay thấp và độ an toàn của ngân hàng càng thấp

- Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn

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

Chỉ tiêu này cho biết trong khoảng 100 đồng tổng dư nợ ngắn hạn thì có bao nhiêu đồng là nợ xấu chính vì vậy tỷ lệ nợ xấu là chỉ tiêu cơ bản để phản ánh kết quả tín dụng của ngân hàng, tỷ lệ càng thấp thì chất lượng tín dụng càng cao. Nợ xấu chứa đựng những rủi ro cho ngân hàng. Tỷ lệ này cho thấy khả năng trả nợ của khách hàng (cao hay thấp).

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI VPBANK CHI NHÁNH QUẬN 3

2.1. Giới thiệu khái quát về NH

2.1.1. Lịch sử hình thành

2.1.1.1. Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

- Tên ngân hàng: Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng

Tên viết tắt: VPBank

Logo:



- Vốn điều lệ: 6.347 tỷ đồng
- Trụ sở chính: 72 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Điện thoại: 043 9288869
- Fax: 043 9288867

Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần các Doanh Nghiệp Ngoài Quốc Doanh Việt Nam (VPBank) được thành lập theo Giấy phép hoạt động số 0042/NH-GP của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 12/08/1993. Ngày 06/06/2010 Ngân hàng TMCP các Doanh Nghiệp Ngoài Quốc Doanh Việt Nam đổi tên thành Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng.

Ta có thể xem các cột mốc quan trọng đối với sự phát triển của VPBank:

- Năm 1993: Được thành lập với tên gọi NH TMCP Các Doanh Nghiệp Ngoài Quốc Doanh, vốn điều lệ 20 tỷ đồng.

- Năm 2006: OCBC Singapore trở thành cổ đông chiến lược. Thành lập 2 công ty con là Công ty Quản lý Tài sản VPBank AMC và Công ty TNHH Chứng khoán VPBS.
- Năm 2007: Là NH đầu tiên phát hành thẻ chip ở Việt Nam.
- Năm 2009: Ra mắt dịch vụ NH điện tử.
- Năm 2010: Đổi tên thành NH TMCP Việt Nam Thịnh Vượng, ra mắt logo và bộ nhận diện thương hiệu mới. Thí điểm triển khai mô hình chi nhánh NH bán lẻ hiện đại với sự hỗ trợ của công ty tư vấn quốc tế McKinsey & Company. Thành lập bộ phận Tín dụng tiêu dùng dưới thương hiệu FE Credit.
- Năm 2011: Triển khai 6 sáng kiến chiến lược với sự hỗ trợ của McKinsey & Company để chuyển sang mô hình NH bán lẻ hiện đại. Ra mắt các giao dịch chuẩn đầu tiên theo mô hình này.
- Năm 2012: Xây dựng chiến lược phát triển giai đoạn 2012-2017 với sự hỗ trợ của McKinsey & Company. Ra mắt không gian giao dịch mới. Được công nhận là Thương hiệu Quốc gia.
- Năm 2013: Xây dựng và triển khai giai đoạn 1 của Chương trình Chuyển đổi. Xây dựng lộ trình tổng thể cho lĩnh vực quản trị rủi ro và công nghệ thông tin. Tổ chức lại các đơn vị kinh doanh, hỗ trợ và mạng lưới phân phối. Lần đầu tiên được Moody's xếp hạng tín nhiệm ở mức B3 với triển vọng "Ổn định".
- Năm 2014: Hoàn thành cơ bản giai đoạn 1 của Chương trình Chuyển đổi. Là 1 trong 10 NH hàng đầu Việt Nam được lựa chọn thực hiện phương pháp quản trị vốn và rủi ro theo tiêu chuẩn Basel II vào năm 2015. Mua lại thành công Công ty Tài chính Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam và đổi tên thành Công ty Tài chính VPBank (VPB FC). Được công nhận là Thương hiệu Quốc gia lần thứ 2.

Sau hơn 20 năm hoạt động, VPBank đã có tổng số 207 Chi nhánh và Phòng giao dịch trên toàn quốc:

+Tại Hà Nội: 1 Trụ sở chính, 62 chi nhánh và phòng giao dịch

+Các tỉnh, thành phố khác thuộc miền Bắc ngoài Hà Nội: hiện có 45 điểm giao dịch (bao gồm chi nhánh và phòng giao dịch)

+Khu vực miền Trung: 43 Chi nhánh và Phòng giao dịch

- + Khu vực miền Nam: 58 Chi nhánh và Phòng giao dịch
- + Và 550 đại lý chi trả của Trung tâm chuyển tiền nhanh VPBank Western Union.

Với những nỗ lực không ngừng để hoàn thiện và phát triển, VPBank đã trở nên ngày càng vững mạnh và được khẳng định qua nhiều giải thưởng uy tín như:

- + Ngân hàng thanh toán xuất sắc nhất do Citibank, Bank of New York trao tặng
- + Giải thưởng Ngân hàng có chất lượng dịch vụ được hài lòng nhất
- + Thương hiệu quốc gia 2012
- + Năm 2013, nhận bằng khen của Thống đốc NHNN VN ghi nhận những thành tích xuất sắc góp phần hoàn thành nhiệm vụ NH năm 2011-2012
- + Năm 2014, nhận giải thưởng Best Banking Product Vietnam 2014 cho sản phẩm thẻ VP Lady Card do tổ chức Global Banking and Finance Review trao tặng

Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam cùng nhiều giải thưởng khác

2.1.1.2. VPBank Chi nhánh Quận 3 – Thành phố Hồ Chí Minh

- Địa chỉ: 26A Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3, TP.HCM
- Điện thoại: 08 54042568
- Fax: 08 54043221
- Website: <http://vpbank.com.vn>
- Email: customercare@vpb.com.vn

Năm 1997 chi nhánh Ngân hàng VPBank được thành lập với tên gọi PGD Nguyễn Công Trứ. Sau đó, nằm trong kế hoạch phát triển mạng lưới hoạt động, ngày 23/07/2012, ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng – chi nhánh Nguyễn Công Trứ (gọi tắt là VPBank) chính thức đổi tên thành VPBank chi nhánh Quận 3, góp thêm một kênh tín dụng và các nguồn vốn phục vụ nhu cầu đầu tư phát triển nền kinh tế của TP Hồ Chí Minh.

VPBank chi nhánh Quận 3 hoạt động trong điều kiện nền kinh tế của thành phố tuy đang trên đà phát triển nhưng chủ yếu vẫn là buôn bán, trao đổi hàng hóa, người dân thu nhập thấp, thị trường lại có nhiều ngân hàng hoạt động cạnh tranh gay gắt. VPBank

Quận 3 thực hiện chương trình điều hành của hội sở chính, linh hoạt về lãi suất huy động, đặc biệt là những nỗ lực thực hiện triển khai những chương trình khuyến mại sản phẩm huy động vốn hấp dẫn, độc đáo do VPBank đưa ra như: Đi tìm triệu phú bạch kim, quà tặng từ VPBank, gửi tiền hôm nay nhận ngay phiếu mua hàng, đồng thời đưa ra những sản phẩm linh hoạt thu hút lượng khách hàng gửi tiền phù hợp từng thời điểm như: tiền gửi bù lạm phát và lãi cao trúng lớn...

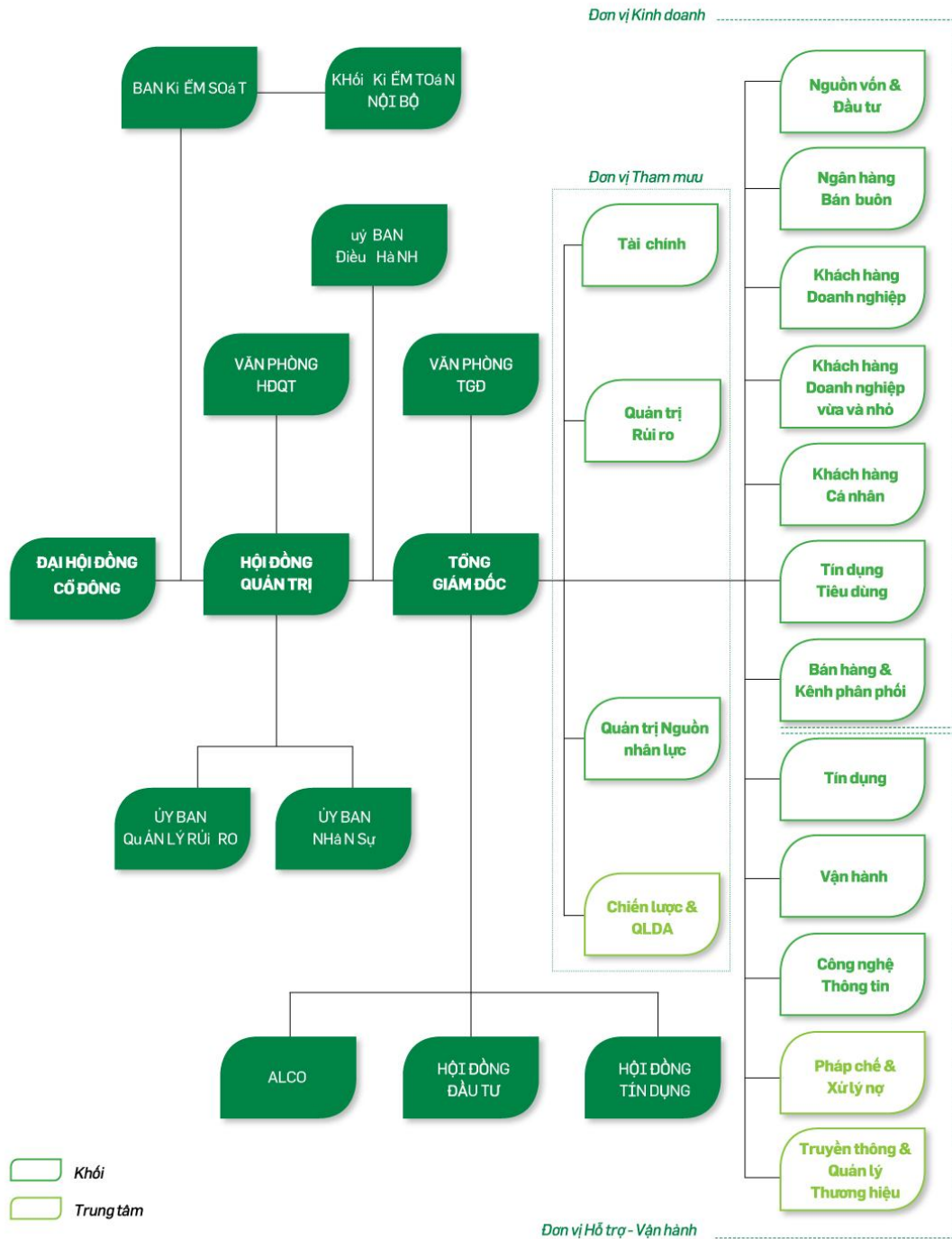
Để phục vụ khách hàng tốt nhất, thời gian qua VPBank Quận 3 tập trung vào các sản phẩm bán lẻ, các sản phẩm phục vụ doanh nghiệp vừa và nhỏ, đưa ra các sản phẩm thiết thực hữu ích nhất cho khách hàng.

2.1.2. Bộ máy tổ chức của Ngân hàng

2.1.2.1. Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng

Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của VPBank

Sơ đồ tổ chức VPBank



Nguồn: thông tin quản trị của VPBank

Cơ cấu tổ chức quản lý của VPBank rất chặt chẽ và cụ thể, phù hợp với cơ cấu thị trường hiện nay. Các chức danh đều có 1 nhiệm vụ riêng và tương tự như ở các NH hay công ty khác nhưng đặc biệt có 1 số cơ quan quản lý ở VPBank là:

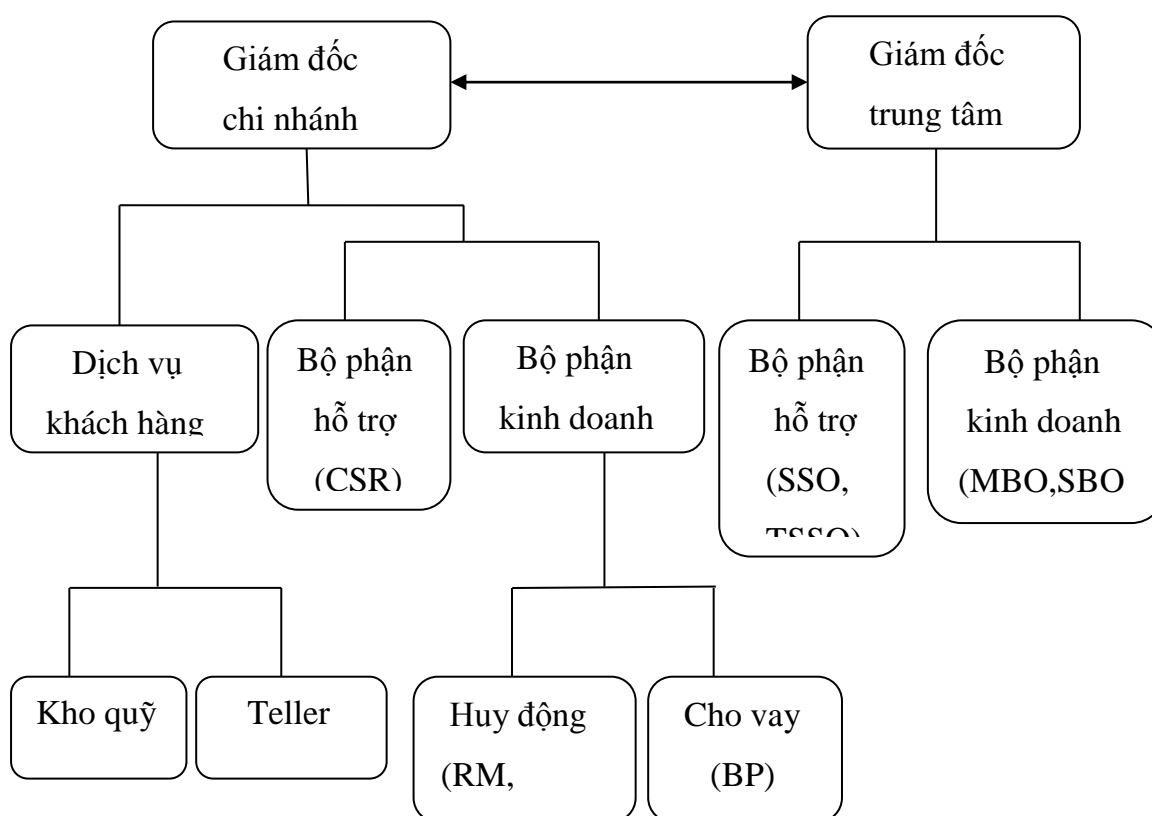
- Ủy ban Nhân sự: có nhiệm vụ tham mưu cho HĐQT về quy mô và cơ cấu HĐQT, BKS VPBank. Tham mưu cho HĐQT xử lý các vấn đề nhân sự phát sinh trong quá trình tiến hành các thủ tục bầu, bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm các thành viên HĐQT, BKS, người điều hành của VPBank; tham mưu đề xuất mức lương thưởng và các lợi ích khác của các thành viên HĐQT, BKS, Tổng GD. Xem xét kế hoạch ngân sách hàng năm chi cho nhân viên trình HĐQT phê duyệt. Tư vấn cho HĐQT và quyết định theo thẩm quyền đối với các nhân sự cấp cao của NH, các quyết định về chính sách, chế độ đối với nhân sự,... Ủy ban Nhân sự họp định kỳ hàng tháng.
- Ủy ban Quản trị Rủi ro: có trách nhiệm tham mưu cho HĐQT trong việc ban hành các chiến lược, quy trình, chính sách liên quan đến quản trị rủi ro trong hoạt động của NH. Ủy ban cũng có nhiệm vụ phân tích và đưa ra những cảnh báo về mức độ an toàn của VPBank trước những nguy cơ tiềm ẩn rủi ro và đề xuất những biện pháp phòng ngừa. Chịu trách nhiệm xem xét, quyết định việc thay đổi cơ cấu tổ chức quản lý rủi ro của NH để phù hợp với các yêu cầu về quản trị rủi ro của các cơ quan quản lý,... Ủy ban tổ chức họp định kỳ 1-2 lần/quý hoặc khi có vấn đề phát sinh thuộc phạm vi chức năng nhiệm vụ của Ủy ban cần xem xét.
- Hội đồng Tín dụng: có chức năng xem xét cấp tính dụng, phê duyệt hạn mức tín dụng vượt hạn mức quyết định của các Ban tín dụng tại chi nhánh. Xem xét tái cấu trúc lại khoản nợ theo đề xuất của các bộ phận chuyên môn. Xem xét việc miễn giảm lãi, phí liên quan đến tín dụng cho phù hợp với tình hình thực tế,... Hội đồng đã tăng tần suất họp, tiến hành tổ chức họp hàng ngày giải quyết kịp thời nhu cầu xét duyệt các khoản tín dụng theo thẩm quyền.
- Hội đồng đầu tư: có chức năng xem xét phê duyệt các dự án đầu tư của NH và các công ty con của NH có giá trị vượt hạn mức của TGD, Hội đồng thành viên 2 công ty con là Công ty CK VPBank, Công ty AMC và các hạn mức cụ thể khác theo quy định tại quy chế tài chính của NH. Có vai trò quyết định hạn mức kinh doanh đối với các tổ chức tín dụng và các đề xuất kinh doanh kỳ phiếu, trái phiếu và các GTCG khác. Hội đồng đầu tư họp định kỳ hàng quý.
- Hội đồng quản lý Tài sản Nợ - Có: có chức năng nghiên cứu và đề ra các chiến lược đối với cơ cấu bảng tổng kết tài sản, quản lý cấu trúc bảng tổng kết tài sản của NH nhằm tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro đối với NH. Xây dựng và

giám sát các chỉ tiêu tài chính, tín dụng phù hợp với chiến lược kinh doanh của NH,...

- Ủy ban điều hành: có chức năng xem xét, đề xuất HĐQT phê duyệt các chiến lược kinh doanh của NH. Thường xuyên cập nhật tình hình hoạt động kinh doanh, thực hiện kế hoạch hành động ngắn hạn và giải quyết những khó khăn, vướng mắc phát sinh trong quá trình hoạt động của các đơn vị. Đưa ra các đề xuất thay đổi cơ cấu tổ chức, kế hoạch ngân sách, kế hoạch kinh doanh cho phù hợp với tình hình thực tế HĐQT phê duyệt. Xem xét và thảo luận đối với các đề xuất triển khai dự án quan trọng của NH. Ủy ban họp 2 lần/tháng, có thể có sự tham gia của các thành viên HĐQT, BKS.

2.1.2.2. VPBank chi nhánh Quận 3

Sơ đồ 2.2: Bộ máy tổ chức của VPBank chi nhánh Quận 3



Giám Đốc

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

- Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận và nhận thông tin phản hồi từ các phòng ban.
- Có quyền đề xuất, bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật hay nâng lương cho cán bộ công nhân viên trong đơn vị, ngoại trừ kế toán trưởng và kiểm soát trưởng.
- Thực hiện các công việc khác theo ủy quyền của chủ tịch HĐQT/Tổng GD.
- Lập kế hoạch và chiến lược
- Lập kế hoạch kinh doanh cho các thành viên trong Phòng và đánh giá khả năng hoàn thành các chỉ tiêu của phòng. Theo sát những thay đổi về môi trường kinh doanh của các khách hàng do Phòng quản lý để có những tham mưu kịp thời cho Lãnh đạo.
- Duy trì mối quan hệ lâu bền với khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng doanh nghiệp mới căn cứ trên chỉ tiêu kinh doanh. Đẩy mạnh hoạt động bán hàng, đảm bảo tối đa doanh số bán hàng từ các sản phẩm.
- Chú trọng vào hoạt động liên quan đến bán hàng để đạt được mục tiêu của Phòng. Thực hiện kế hoạch bán hàng và phân tích khách hàng thường xuyên để nhận biết các cơ hội kinh doanh.
- Phân tích thông tin đối thủ cạnh tranh về chính sách khách hàng sản phẩm thông qua phản hồi khách hàng. Bán chéo và bán thêm các sản phẩm cho khách hàng Doanh nghiệp hiện tại.
- Giao chỉ tiêu, giám sát, tạo động lực gắn kết và huấn luyện đội ngũ cán bộ nhân viên trong Phòng nhằm thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh và tiêu chuẩn nhân sự đề ra phù hợp với chính sách của VPBank.

Chức năng nhiệm vụ của bộ phận dịch vụ khách hàng:

- Lập kế hoạch và triển khai cho mảng kinh doanh mình phụ trách, giao chỉ tiêu KD cho từng CBNV.
- Giải quyết thắc mắc, đưa ra phương hướng giải quyết tốt nhất trên cơ sở lấy khách hàng làm trọng tâm và đảm bảo uy tín của NH.
- Đảm bảo các giao dịch tại quầy với chất lượng dịch vụ cao nhất (bao gồm các điều kiện về cơ sở vật chất phục vụ) đào tạo nhân viên trực tiếp phục vụ KH nâng cao ý

thức trong phong cách phục vụ, đánh giá, đề xuất các giải pháp quy trình để nâng cao hiệu quả công việc.

- Nghiên cứu thị trường và các đối thủ cạnh tranh, đề xuất, phản hồi về các sản phẩm dịch vụ của VPBank, cải thiện chất lượng dịch vụ tại đơn vị

Chức năng của chuyên viên hỗ trợ bán hàng:

- Tiếp nhận hồ sơ tín dụng của AO/SBO/MBO chuyển gửi đến CPC để xem xét phê duyệt theo quy định
- Quản lý hồ sơ tín dụng theo quy định bao gồm: kiểm tra thời gian thực hiện xét duyệt, lưu hồ sơ tín dụng
- Theo dõi hồ sơ AMC và chuyển đến các bộ phận chức năng có liên quan
- Hỗ trợ AO/SBO/MBO trong việc luân chuyển hồ sơ, đăng ký giao dịch bảo đảm,... (nếu có)
- Hỗ trợ xây dựng các báo cáo kinh doanh theo yêu cầu của Giám đốc Chi nhánh và/hoặc Giám đốc Dịch vụ khách hàng
- Theo dõi các chương trình phát động kinh doanh bao gồm chương trình lãi suất, khuyến mãi,... của chi nhánh theo yêu cầu của Giám đốc Chi nhánh và/hoặc Giám đốc Dịch vụ khách hàng
- Hỗ trợ công tác quản lý nhân sự của chi nhánh theo yêu cầu của Giám đốc Chi nhánh và/hoặc Giám đốc Dịch vụ khách hàng.
- Hỗ trợ AO/SBO/MBO trong việc Hướng dẫn Khách hàng ký kết các hợp đồng, văn bản tại Ngân hàng theo phân công

Chức năng và nhiệm vụ của bộ phận kinh doanh

- Tiếp cận khách hàng tiềm năng
- Thu thập hồ sơ từ khách hàng (hồ sơ tín dụng, hồ sơ tài chính, hồ sơ pháp lý)
- Lập tờ trình và trình Hội đồng tín dụng
- Theo dõi, đôn đốc các bộ phận thực hiện công tác giải ngân khách hàng
- Quản lý hồ sơ, kiểm tra mục đích sử dụng vốn
- Theo dõi tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng
- Lưu trữ hồ sơ tín dụng

Chức năng và nhiệm vụ kho quỹ

- Quản lý tiền mặt tại các ATM, đảm bảo hoạt động liên tục.
- Cân bằng và điều chỉnh lượng tiền mặt tại quỹ theo chỉ đạo của Giám đốc Dịch vụ khách hàng
- Hỗ trợ GDV trong các giao dịch lớn, thu tiền vượt quá định mức tồn quỹ từ các giao dịch viên.
- Thực hiện kiểm đếm tiền và phân loại tiền tại quỹ
- Thực hiện các công việc do Giám đốc DVKH phân công.
- Đảm bảo tuân thủ chính sách, qui định và quy trình theo quy định của VPBank

Chức năng và nhiệm vụ của trưởng nhóm khách hàng doanh nghiệp:

- Lập kế hoạch kinh doanh cho các thành viên trong Nhóm và đánh giá khả năng hoàn thành các chỉ tiêu của Nhóm. Theo sát những thay đổi về môi trường kinh doanh của các khách hàng do Phòng quản lý để có những tham mưu kịp thời cho Lãnh đạo.
- Duy trì mối quan hệ lâu bền với khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng doanh nghiệp mới căn cứ trên chỉ tiêu kinh doanh. Đẩy mạnh hoạt động bán hàng, đảm bảo tối đa doanh số bán hàng từ các sản phẩm.
- Tìm kiếm, tiếp xúc, hướng dẫn khách hàng, bán chéo sản phẩm, dịch vụ ngân hàng; tư vấn, góp ý và đề xuất sản phẩm dịch vụ phục vụ yêu cầu của khách hàng; kiến nghị các sản phẩm, dịch vụ mới phục vụ yêu cầu của khách hàng.
- Chú trọng vào hoạt động liên quan đến bán hàng để đạt được mục tiêu nhóm/cá nhân. Thực hiện kế hoạch bán hàng và phân tích khách hàng thường xuyên để nhận biết các cơ hội kinh doanh.
- Giám sát khách hàng sau khi giải ngân khoản vay, nhắc nhở khách hàng trả lãi và trả gốc.

Giao chỉ tiêu, giám sát, tạo động lực gắn kết và huấn luyện đội ngũ cán bộ nhân viên trong Nhóm nhằm thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh và tiêu chuẩn nhân sự đề ra phù hợp với chính sách của VPBank.

- Teller: mở thẻ, tài khoản, nhận tiền gửi tiết kiệm, huy động
- BP: chuyên viên tư vấn cá nhân
- CSR: hỗ trợ kinh doanh

- RM: Chuyên viên quan hệ khách hàng
- SRM: chuyên viên quản lý khách hàng
- MBO – SBO: chuyên viên phục vụ khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ
- SSO – TSSO: hỗ trợ bán và hỗ trợ thanh toán quốc tế

2.1.3. Đặc điểm, lĩnh vực kinh doanh của Ngân hàng

Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) hoạt động kinh doanh chính trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng, thực hiện các hoạt động kinh doanh theo Giấy phép do Ngân hàng Nhà nước cấp và các hoạt động kinh doanh khác phù hợp với quy định của pháp luật.

Các hoạt động chính của NH bao gồm:

- Hoạt động ngân hàng:
 - + Nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn; tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác
 - + Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong và ngoài nước
 - + Các hình thức cấp tín dụng: cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, phát hành thẻ, bao thanh toán,...
 - + Mở tài khoản thanh toán, cung ứng các phương tiện thanh toán và các dịch vụ khác.
- Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước: được vay vốn dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định của luật NHNN Việt Nam.
- Vay vốn của tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính và các hình thức huy động vốn khác
- Tổ chức tham gia các hệ thống thanh toán.
- Góp vốn mua cổ phần.
- Tham gia thị trường tiền tệ
- Kinh doanh cung ứng các dịch vụ ngoại hối và sản phẩm phái sinh
- Nghiệp vụ ủy thác và đại lý
- Và các hoạt động kinh doanh khác

Đặc điểm kinh doanh của VPBank

Thay đổi tiền dự trữ:

Nói chung các ngân hàng thu lợi nhuận bằng cách bán những tài sản nợ có một số

đặc tính (một kết hợp riêng về tính lỏng, rủi ro và lợi tức) và dùng tiền thu được để mua những tài khoản có mục đích khác. Như thế các ngân hàng cung cấp một số dịch vụ chuyển một loại tài sản thành một loại tài sản khác cho công chúng.

Quá trình chuyển các tài sản và cung cấp một loại dịch vụ (thanh toán séc, ghi chép sổ sách, phân tích tín dụng...) cũng giống như bất cứ quá trình sản xuất nào khác trong một hãng kinh doanh. Nếu một ngân hàng tạo ra những dịch vụ hữu ích với chi phí thấp và có được doanh thu nhờ vào tài sản của mình, thì ngân hàng đó thu được lợi nhuận. Hoạt động của ngân hàng là huy động tiền gửi và cho khách hàng vay hoặc cho khách hàng rút tiền gửi, lượng tiền này khi đưa vào ngân hàng sẽ được chuyển vào khoảng tiền dự trữ của ngân hàng. Vì vậy khi một ngân hàng thương mại nhận thêm tiền gửi, thì tiền dự trữ tăng thêm đúng bằng số tiền gửi đó, khi tiền gửi rút ra, nó bị mất một số lượng tiền dự trữ đúng bằng với số tiền gửi rút ra.

Tạo lợi nhuận từ việc cho vay

Khi ngân hàng nhận tiền gửi thì theo luật định ngân hàng phải giữ dự trữ bắt buộc một tỉ lệ nhất định trên tiền gửi đó. Phần còn lại được gọi là dự trữ vượt mức. Vì tiền dự trữ không đem lại tiền lãi, ngân hàng không có thu nhập gì từ số tiền gửi này, do đó muốn có lợi nhuận ngân hàng phải sử dụng toàn bộ hoặc một phần số tiền dự trữ quá mức để cho vay hoặc đầu tư. Như vậy, ngân hàng thu được một khoản tiền lãi từ việc cho vay do sử dụng những món tiền gửi ngắn hạn để mua, tài sản dài hạn, hay có thể nói rằng ngân hàng kinh doanh theo kiểu vay ngắn hạn và cho vay dài hạn.

Sau đây là các sản phẩm và dịch vụ của VPBank

Bảng 2.1: Các sản phẩm dịch vụ chính của VPBank

Khách hàng	Cá nhân	Doanh nghiệp
Sản phẩm	Tiền gửi tiết kiệm	Tiền gửi thanh toán
	Tiền gửi thanh toán	Tín dụng
	Dịch vụ tài khoản	Thanh toán quốc tế
	Sản phẩm tín dụng	Dịch vụ chuyển tiền
	Dịch vụ chuyển tiền	Bảo lãnh

Sau đây là chi tiết về các gói cũng như các sản phẩm dịch vụ của VPBank:

❖ Khách hàng cá nhân:

➤ Dịch vụ cá nhân:

- Dịch vụ nhân tiền Western Union trực tuyến(ABMT)
- Dịch vụ chi trả lương
- Dịch vụ chuyển tiền trong nước, quốc tế

➤ Gửi tiết kiệm:

- Chứng chỉ tiền gửi và ghi danh
- Tiết kiệm Bảo Toàn Thịnh Vượng
- Tiết kiệm gửi linh hoạt (easy savings)
- Tiết kiệm thường trả lãi cuối kỳ

➤ Thẻ:

- Thẻ trả trước quốc tế VP PASSPORT
- Thẻ tín dụng VPBank StepUP
- Thẻ tín dụng VPLady
- Thẻ thanh toán ảo (VPBank Visa SmartCash)

➤ Dịch vụ E-banking:

- VPBank Online
- VPBank Mobile
- VPBank SMS
- VPBank ePay

➤ Cho vay:

- Vay tiêu dùng tín chấp cá nhân
- Cho vay hộ kinh doanh
- Thấu chi cá nhân tiêu dùng
- Cho vay hộ kinh doanh bổ sung vốn lưu động trả góp

➤ Bảo hiểm:

- Bảo hiểm An phát Hưng gia
- Bảo hiểm An phát trọn đời
- Bảo hiểm chăm sóc phụ nữ - VP Lady Care
- Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe toàn diện- VP Medi Care

❖ Các doanh nghiệp vừa và nhỏ:

- Sản phẩm tiền gửi thanh toán:
 - Tiền gửi không kỳ hạn
 - Tiền gửi có kỳ hạn
- Dịch vụ quản lý dòng tiền:
 - Thẻ tín dụng VPBiz Card
 - Thẻ ghi nợ VPBiz Card
 - Dịch vụ POS VPbank
 - Thu hộ từng lần tại địa điểm khách hàng
- Sản phẩm tín dụng:
 - Chương trình tín dụng thông minh- SME SmartCredit
 - Cho vay khách hàng doanh nghiệp SME được đảm bảo 100% bằng bất động sản
 - Vay mua ô tô – con lốc siêu ưu đãi
 - SME success 2013
- Dịch vụ E-banking:
 - Internet Banking-i2b
- Thanh toán quốc tế:
 - Chuyển tiền đến quốc tế
 - Nhờ thu xuất khẩu
 - L/C xuất khẩu(thông báo, sửa đổi, xác nhận, chuyển nhượng)
- Tài trợ thương mại:
 - L/C trả chậm được phép thanh toán ngay
 - Tài trợ XK trước giao hàng
 - Tài trợ XK sau giao hàng
 - Chiết khấu bộ chứng từ XK
- Sản phẩm dịch vụ khác:
 - Hợp đồng mua bán ngoại tệ có kỳ hạn
 - Hợp đồng mua bán ngoại tệ giao ngay
 - Hợp đồng mua bán ngoại tệ hoán đổi
- ❖ Doanh nghiệp lớn
- Dịch vụ bảo lãnh:
 - Bảo lãnh thuế
 - Bảo lãnh đối ứng

- Bảo lãnh nhận hàng
- Bảo lãnh dự thầu
- Sản phẩm tín dụng:
 - Tài trợ vốn lưu động ngắn hạn
 - Cho vay cầm cố giấy tờ có giá và tài sản đảm bảo khác
 - Cho vay hợp vốn
 - Cho vay trung và dài hạn đầu tư tài sản cố định, dự án kinh doanh.
- Sản phẩm tài chính:
 - Sản phẩm Ngoại hối giao ngay
 - Sản phẩm Ngoại hối kỳ hạn
 - Sản phẩm hoán đổi Ngoại tệ
 - Sản phẩm hoán đổi lãi suất
- Dịch vụ và tài trợ XNK:
 - Dịch vụ thông báo L/C
 - Dịch vụ xác nhận L/C
 - Dịch vụ chiết khấu L/C xuất khẩu
 - Nhờ thu chứng từ XK
- Dịch vụ tài khoản:
 - Dịch vụ tiền gửi không kỳ hạn
 - Dịch vụ tiền gửi có kỳ hạn
 - Dịch vụ chuyển tiền trong nước
 - Dịch vụ chuyển tiền quốc tế

Với hàng loạt các sản phẩm để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng trong các lĩnh vực từ các dịch vụ bảo lãnh, thanh toán quốc tế đến các dịch vụ internet banking giúp cho VPBank có nhiều thế mạnh về cạnh tranh hơn so với các NH khác.

2.1.4. Điều kiện xét duyệt tín dụng của NH VPBank

- ✓ Khách hàng vay vốn

Khách hàng vay vốn của VPBank bao gồm các pháp nhân cá nhân Việt Nam như: Doanh nghiệp Nhà nước, hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ các điều kiện quy

định tại Điều 94 Bộ Luật dân sự; Cá nhân, Hộ gia đình, Tổ hợp tác, Doanh nghiệp tư nhân, Công ty hợp doanh và các pháp nhân và cá nhân nước ngoài.

✓ Đối tượng cho vay

VPBank đáp ứng mọi nhu cầu vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh, các dự án đầu tư, tiêu dùng, phục vụ đời sống, xuất nhập khẩu, xuất khẩu lao động,... trừ các đối tượng mà pháp luật cấm.

✓ Điều kiện vay vốn

Để vay vốn tại VPBank khách hàng phải thỏa mãn một số tiêu chí nhất định theo quy định của pháp luật cũng như quy định của VPBank trên nguyên tắc đảm bảo quyền lợi cho cả khách hàng và NH

- Đối với khách hàng là pháp nhân và cá nhân Việt Nam, VPBank xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ điều kiện sau:

- + Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

- + Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp

- + Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết:

Có vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống theo quy định.

Kinh doanh có hiệu quả: có lãi, trường hợp lỗ thì phải có phương án khả thi khắc phục lỗ đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

Không có nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn trên 6 tháng tại VPBank

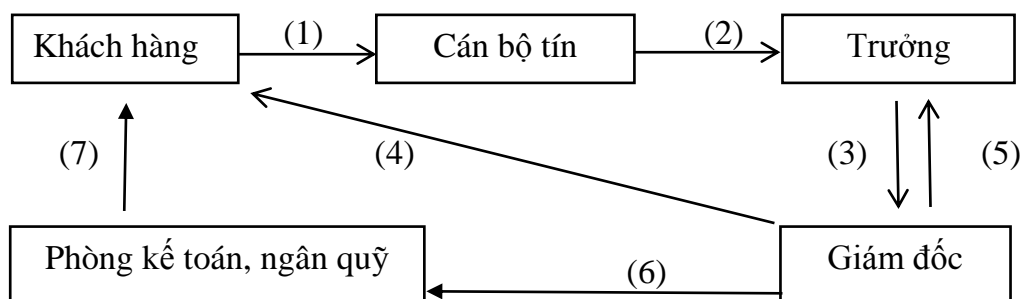
- + Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả.

- + Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN Việt Nam và hướng dẫn của VPBank.

- Đối với khách hàng vay là pháp nhân và cá nhân nước ngoài: khách hàng phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự theo pháp luật của nước mà pháp nhân đó có quốc tịch, hoặc cá nhân đó là công dân, nếu pháp luật nước đó được Bộ Luật dân sự của nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam, các văn bản khác của Việt Nam quy định hoặc được hiệp ước quốc tế mà nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc tham gia quy định.

2.1.5. Quy trình xét duyệt tín dụng của Ngân hàng

Sơ đồ 2.3: Quy trình xét duyệt tín dụng của NH



➤ Bước (1): Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng

Khách hàng có nhu cầu vay vốn, khách hàng sẽ liên hệ với NH và được hướng dẫn về thủ tục vay vốn gồm:

- Giấy xin vay vốn theo mẫu NH VPBank
- Hồ sơ pháp lý của khách hàng
- Hồ sơ tài chính của khách hàng
- Hồ sơ mục đích vay
- Hồ sơ tài sản đảm bảo

Đối với khách hàng cá nhân thì cần có bảng lương, hợp đồng lao động,...

Đối với khách hàng là doanh nghiệp thì cần có giấy phép đăng ký kinh doanh, bảng kế hoạch kinh doanh,...

➤ Bước (2): Cán bộ tín dụng thẩm định các chỉ tiêu

Cán bộ tín dụng sau khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn tiến hành thẩm định tính đầy đủ, đúng đắn và hợp lý của hồ sơ. Cán bộ tín dụng có thể kiểm tra quan sát trực tiếp tại địa bàn nơi đơn vị vay vốn có trụ sở hoạt động.

Sau khi cán bộ tín dụng thẩm định đầy đủ và kiểm tra chính xác các thông tin thì trình lên cho Trưởng phòng tín dụng xét duyệt.

➤ Bước (3): Trình Giám đốc xét duyệt lần cuối cùng

Sau khi cán bộ tín dụng nộp hồ sơ vay vốn cho Trưởng phòng tín dụng, Trưởng phòng tín dụng có quyền tái thẩm định lại các hồ sơ vay vốn để nộp cho Giám đốc.

Giám đốc là người có trách nhiệm cuối cùng quyết định việc cho vay hay không vay vốn.

- Bước (4): Nếu có hồ sơ có vấn đề trong khi kiểm tra thì Giám đốc có quyền từ chối cho vay.
- Bước (5): Giám đốc sẽ trả hồ sơ cho Trưởng phòng tín dụng nếu đồng ý cho vay
- Bước (6): Giải ngân

Căn cứ trên hồ sơ được xét duyệt Cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng ký hợp đồng tín dụng, khế ước nhận nợ vay cho phòng kế toán và ngân quỹ kiểm tra và xét duyệt theo quy định

Đó là các bước của quy trình tín dụng ta thường thấy ở các NH khác, VPBank có một số bước khác như sau:

Vpbank có Trung tâm tín dụng cá nhân (CPC) thì cán bộ tín dụng khi xem xét hồ sơ cho vay phải chuyển các hồ sơ này lên CPC kiểm duyệt thẩm định.

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng

Bảng 2.2: Tình hình hoạt động kinh doanh của VPBank Chi nhánh Quận 3

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
1. Doanh thu	10.350	100%	16.500	100%	21.600	100%
HĐTD	8.450	81,64%	13.586	82,34%	18.405	85,21%
HĐDV	1.505	14,54%	2.770	16,79%	3.056	14,15%
Khác	395	3,82%	144	0,87%	138	0,64%
2. Chi phí	8.430	100%	13.940	100%	18.600	100%
HĐTD	5.784	68,61%	9.140	65,57%	13.240	71,18%
HĐDV	1.250	14,83%	2.698	19,35%	2.724	14,65%
CNV và quản lý	1.068	12,67%	1.645	11,80%	2.496	13,42%

Khác	328	3,89%	457	3,28%	140	0,75%
3. Lợi nhuận	1.920	100%	2.560	100%	3.000	100%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

Theo bảng trên ta có thể thấy tình hình kinh doanh tại VPBank Quận 3 trong 3 năm vừa qua thì

Doanh thu của NH có dấu hiệu tăng trưởng qua 3 năm với doanh thu năm 2013 là 16.500 triệu đồng so với năm 2012 là 10.350 triệu đồng và có sự tăng trưởng rõ rệt ở năm 2014 với doanh thu lên đến 21.600 triệu đồng. Nguồn thu chủ yếu là thu từ hoạt động tín dụng, tỷ trọng của doanh thu từ hoạt động này trong 3 năm đều trên 80% tổng doanh thu, như năm 2012 nguồn thu từ hoạt động tín dụng là 8.450 triệu đồng chiếm 81,64% so với tổng doanh thu, năm 2013 thì nguồn thu từ hoạt động này lên 13.586 triệu đồng chiếm 82,34% tổng doanh thu và đến năm 2014 thì doanh thu là 18.405 triệu đồng với tỷ trọng là 85,21%. Từ đây ta có thể thấy hoạt động tín dụng là hoạt động chính của NH, bên cạnh đó thì NH còn có nguồn thu từ hoạt động dịch vụ. Hoạt động dịch vụ của NH có tỷ trọng doanh thu ít hơn so với tỷ trọng doanh thu từ hoạt động tín dụng. Cụ thể, tỷ trọng doanh thu từ hoạt động dịch vụ năm 2012 là 14,54% so với tổng doanh thu với doanh thu đạt 1.505 triệu đồng, năm 2013 doanh thu là 2.770 triệu đồng với tỷ trọng là 16,79% và năm 2014 có tỷ trọng là 14,15% tương ứng với doanh thu đạt 3.056 triệu đồng. Ngoài những nguồn thu chủ yếu từ 2 hoạt động trên NH còn có nguồn thu từ các hoạt động khác có thay đổi nhưng không đáng kể.

Chi phí của NH trong 3 năm vừa qua cũng tăng nhưng tăng không đáng kể so với doanh thu. Chi phí của NH năm 2012 là 8.430 triệu đồng, năm 2013 là 13.940 triệu đồng và năm 2014 là 18.600 triệu đồng. Do nguồn doanh thu chủ yếu từ hoạt động tín dụng nên chi phí cho hoạt động này cũng cao nhất. Cụ thể là năm 2012 chi phí cho hoạt động này là 5.784 triệu đồng chiếm 68,61%, năm 2013 chi phí là 9.140 triệu đồng chiếm 65,57% và năm 2014 với tỷ trọng là 71,18% tương ứng với chi phí là 13.240 triệu đồng.

Ngoài chi phí từ hoạt động tín dụng cao thì chi phí từ hoạt động dịch vụ cũng chiếm một tỷ trọng không nhỏ trong cơ cấu chi phí. Chi phí từ hoạt động dịch vụ năm 2012 là 1.250 triệu đồng chiếm 14,83%, năm 2013 thì chi phí ở hoạt động này là 2.698

triệu đồng chiếm 19,35% trong cơ cấu, đến năm 2014 thì tỷ trọng này là 14,65% tương ứng với chi phí là 2.724 triệu đồng.

Một phần không thể thiếu trong tỷ trọng chi phí đó là chi phí trả lương cho CNV và quản lý. Năm 2012 chi phí này là 1.068 triệu đồng chiếm 12,67% tỷ trọng cơ cấu, đến năm 2013 thì chi phí này tăng lên 1.645 triệu đồng và chiếm 11,80% tỷ trọng. Chi phí này là 2.496 triệu đồng trong năm 2014 với tỷ trọng là 13,42% trong tỷ trọng chi phí. Ngoài ra NH còn nhiều khoản chi phí khác nhưng không đáng kể.

Qua 3 năm tình hình doanh thu và chi phí đều có những biểu hiện tăng từ năm 2012 đến năm 2014, nhưng sự tăng trưởng của doanh thu vẫn cao hơn chi phí, điều này có thể thấy lợi nhuận cũng sẽ tăng trưởng theo. Cụ thể là lợi nhuận năm 2012 là 1.920 triệu đồng, năm 2013 là 2.560 triệu đồng và năm 2014 tăng lên 3.000 triệu đồng.

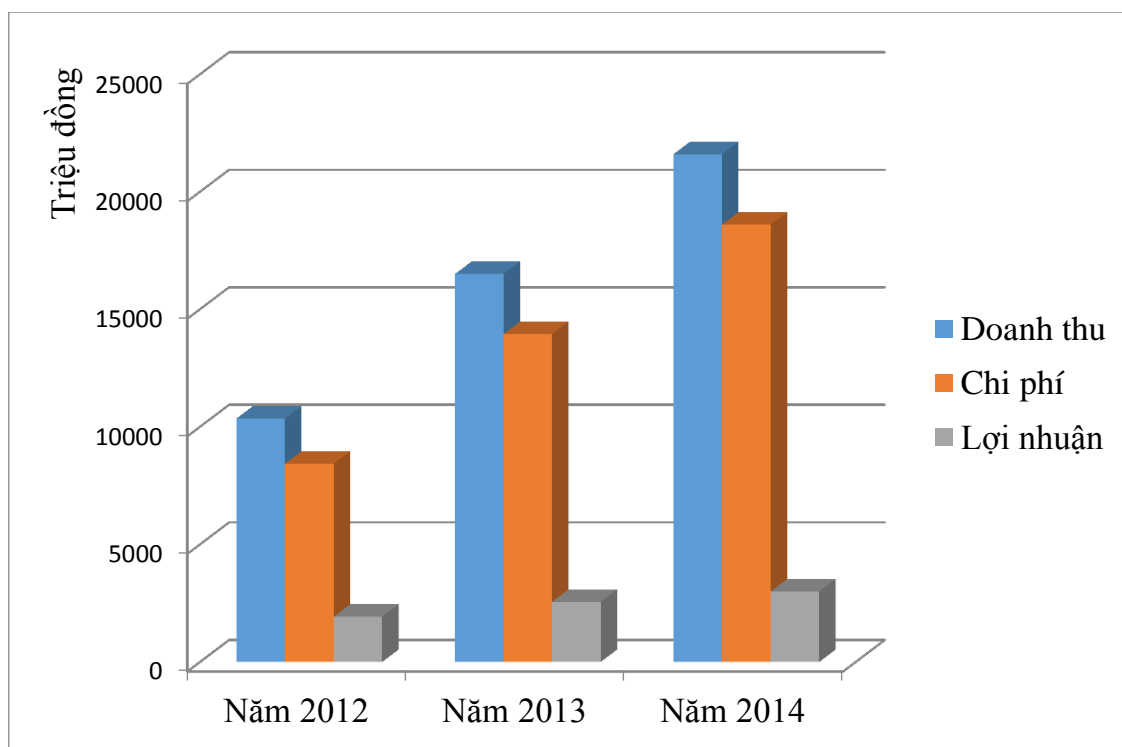
Bảng 2.3: So sánh chênh lệch tình hình hoạt động kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2013/2012		2014/2013	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1.Doanh thu	6.150	59,42%	5.100	30,91%
HĐTD	5.136	60,78%	4.819	35,47%
HĐDV	1.265	84,05%	286	10,34%
Khác	(251)	(63,54%)	(6)	(4,00%)
2.Chi phí	5.510	65,36%	4.660	33,43%
HĐTD	3.356	58,02%	4.100	44,86%
HĐDV	1.448	115,84%	26	0,96%
CNV và quản lý	577	54,03%	851	51,73%
Khác	129	39,33%	(317)	(69,37%)
3.Lợi nhuận	640	33,33%	440	17,19%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

Biểu đồ 2.1: kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng VPBank chi nhánh Quận 3



(Nguồn: VPBank Quận 3)

Về doanh thu ta có thể thấy được sự tăng trưởng rõ rệt, năm 2013 tăng lên đến 6.150 triệu đồng tương ứng tăng 59,42% doanh thu năm 2012, và năm 2014 tăng 5.100 triệu đồng tương ứng tăng 30,91% so với năm 2013. Sự tăng trưởng này chủ yếu là do sự tăng trưởng của doanh thu từ hoạt động tín dụng và hoạt động dịch vụ. doanh thu từ hoạt động tín dụng tăng 5.136 triệu đồng tương ứng tăng 60,78% so với năm 2012, năm 2014 có sự tăng trưởng chậm hơn với doanh thu tăng 4.819 triệu đồng tăng 35,47%. Về doanh thu từ hoạt động dịch vụ có sự tăng trưởng khá cao trong năm 2013 với doanh thu tăng 1.265 triệu đồng tương ứng tăng 84,05% so với năm 2012. Năm 2014 doanh thu cũng có sự tăng trưởng nhưng không cao với doanh thu tăng 286 triệu đồng tương ứng tăng 10,43% so với năm 2013. Doanh thu từ các nguồn khác có dấu hiệu giảm xuống rất nhanh. Có sự biến đổi trong doanh thu là do trong năm 2013 NH thúc đẩy tăng trưởng mạnh hơn về lĩnh vực tín dụng và phân hóa hơn về công việc của các nhân viên chuyên sâu hơn về mảng tín dụng của doanh nghiệp vừa và nhỏ, tạo sự tăng trưởng mạnh về doanh thu của hoạt động tín dụng, đó cũng là tiền đề để NH thành lập Trung tâm SME tập trung vào mảng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ để phát triển hơn.

Về tình hình chi phí của NH trong 3 năm vừa qua có tăng lên không ít. Năm 2013 chi phí tăng 5.510 triệu đồng tăng 65,36% so với năm 2012, năm 2014 thì chi phí có tăng nhưng tỷ lệ tăng trưởng ít hơn so với tỷ lệ tăng trưởng năm 2013, cụ thể là năm 2014 tăng 4.660 triệu đồng tăng 33,34% so với năm 2013.

Tương ứng với sự tăng trưởng của tổng chi phí thì các chi phí từ các hoạt động có sự tăng trưởng như sau:

Về chi phí từ hoạt động tín dụng, bởi vì hoạt động tín dụng là hoạt động chính cho nên chi phí hoạt động cũng chiếm phần lớn tỷ trọng và sự tăng trưởng của chi phí cho hoạt động này cũng có ảnh hưởng lớn đến sự tăng trưởng của tổng chi phí. Năm 2013 chi phí cho hoạt động này tăng 3.356 triệu đồng tăng 58,02% so với năm 2012. Năm 2014 thì chi phí này tăng 4.100 triệu đồng và tăng 44,86% so với năm 2013. Về chi phí cho hoạt động dịch vụ cũng tăng không ít, năm 2013 chi phí dịch vụ tăng 1.448 triệu đồng tăng 115,84% so với năm 2012 có sự gia tăng nhiều như thế này là do Trung tâm SME đã hoạt động tiền đề trong năm 2013 trước khi chính thức đi vào hoạt động, NH cung cấp các dịch vụ nhiều và đa dạng hơn để khách hàng có nhiều sự lựa chọn và cảm thấy hài lòng hơn. Năm 2014 chi phí về hoạt động dịch vụ có tăng trưởng nhưng không mấy đáng kể chi phí tăng 26 triệu đồng và tăng 0,96% so với năm 2013. Về chi phí trả lương cho CNV và quản lý năm 2013 tăng 577 triệu đồng tăng 54,03% so với năm 2012, năm 2014 tăng 851 triệu đồng tăng 51,73% so với năm 2013.

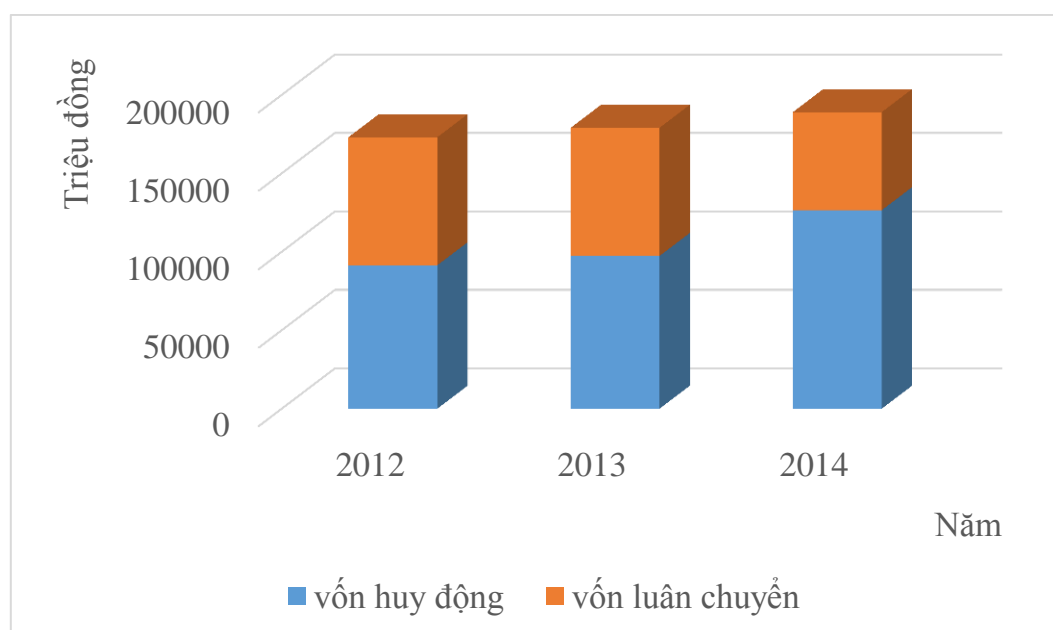
2.3. Tình hình huy động vốn tại NH

Đối với NH thì tín dụng và huy động vốn là hoạt động chính của NH. Trong những năm gần đây, tình hình kinh tế đang dần có dấu hiệu phục hồi, các NH cạnh tranh cao, để đáp ứng được nhu cầu vốn ngày càng tăng cao đã đặt ra một vấn đề hết sức cấp thiết cho ngân hàng là phải thực hiện tốt công tác huy động vốn.

Do NH có một hệ thống rộng rãi nên việc điều tiết cân đối vốn huy động và cho vay được dễ dàng hơn, nếu Chi nhánh này của NH huy động được vốn cao hơn nhu cầu vay thì phần chênh lệch sẽ điều chuyển về ngân hàng khác theo quy định. Ngược lại, nếu NH chi nhánh vốn huy động không đủ đáp ứng nhu cầu cho vay thì NH cấp trên sẽ hỗ trợ vốn cho NH chi nhánh. Do đó nguồn vốn để ngân hàng kinh doanh chủ yếu là vốn huy động và vốn điều chuyển.

Bảng 2.4: Tình hình huy động vốn của VPBank chi nhánh Quận 3 (2012-2014)*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Chênh lệch 2012/2013	Năm 2013		Chênh lệch 2014/2013	Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng		Số tiền	Tỷ trọng		Số tiền	Tỷ trọng
Vốn huy động	91.408	52,84%	5.932	97.340	54,38%	29.168	126.508	66,94%
Vốn điều chuyển	81.592	47,16%	68	81.660	45,62%	(19.168)	62.492	33,06%
Tổng	173.000	100%	6.000	179.000	100%	10.000	189.000	100%

*(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)***Biểu đồ 2.2: Cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng***(Nguồn: VPBank Quận 3)*

Qua bảng và biểu đồ trên, ta có thể thấy được tổng quát về tổng nguồn vốn qua 3 năm có xu hướng tăng. Năm 2013 tổng nguồn vốn là 179 tỷ đồng tăng 6 tỷ đồng so với năm 2012 với tổng nguồn vốn là 173 tỷ đồng, năm 2014 tổng nguồn vốn tiếp tục tăng lên đến 189 tỷ đồng tăng 10 tỷ đồng so với năm 2013. Tổng nguồn vốn có dấu hiệu tăng trưởng đó là do NH huy động vốn với lãi suất từ 6-7%/năm và còn nhiều gói huy động hấp dẫn của NH như: Tiết kiệm bảo toàn thịnh vượng, Tiết kiệm gửi góp linh hoạt (Easy Saving),...

Trong tổng nguồn vốn tại NH thì vốn huy động chiếm tỷ trọng cao so với vốn luân chuyển. Năm 2012, vốn huy động là 91.408 triệu đồng chiếm 52,84% trong tổng nguồn vốn. Đến năm 2013, vốn huy động có dấu hiệu tăng trưởng lên 97.340 triệu đồng, chiếm 54,38% so với tổng nguồn vốn và tăng 5.932 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014, vốn huy động đạt được là 126.508 triệu đồng tăng 29.168 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 66,94% trong tổng nguồn vốn.

Vốn luân chuyển của NH có sự biến thiên. Năm 2012 vốn luân chuyển là 81.592 triệu đồng chiếm 57,16% tỷ trọng nguồn vốn. Đến năm 2013 vốn luân chuyển là 81.660 triệu đồng tăng 68 triệu đồng so với năm 2012 và chiếm 45,62%. Năm 2014 thì vốn luân chuyển giảm xuống 62.492 triệu đồng giảm 19.168 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 33,06% trong tổng nguồn vốn. Mặc dù vốn luân chuyển có sự biến thiên qua các năm nhưng tỷ trọng lại giảm như vậy ta thấy được vốn huy động của NH ngày càng tăng chứng tỏ NH làm tốt hơn trong công tác huy động vốn.

2.4. Thực trạng hoạt động tín dụng ngắn hạn tại NH

2.4.1. Phân tích doanh số cho vay ngắn hạn tại VPBank

2.4.1.1. Theo đối tượng cho vay

Nếu xét theo đối tượng cho vay, tại đa số các NH và cả VPBank đều là cá nhân và doanh nghiệp. Đây cũng chính là đối tượng của nhiều NH khác và để hiểu rõ hơn về tình hình doanh số tại NH ta thấy ở bảng sau:

Bảng 2.5: Tình hình doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng tại ngân hàng*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Cá nhân	75.650	51,49%	79.845	46,88%	89.410	43,38%
Doanh nghiệp	71.280	48,51%	90.455	53,12%	116.720	56,62%
Tổng	146.930	100,00%	170.300	100,00%	206.130	100,00%

*(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)***Bảng 2.6: So sánh chênh lệch doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng***Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Cá nhân	4.195	5,55%	9.565	11,98%
Doanh nghiệp	19.175	26,90%	26.265	29,04%
Tổng	23.370	15,91%	35.830	21,04%

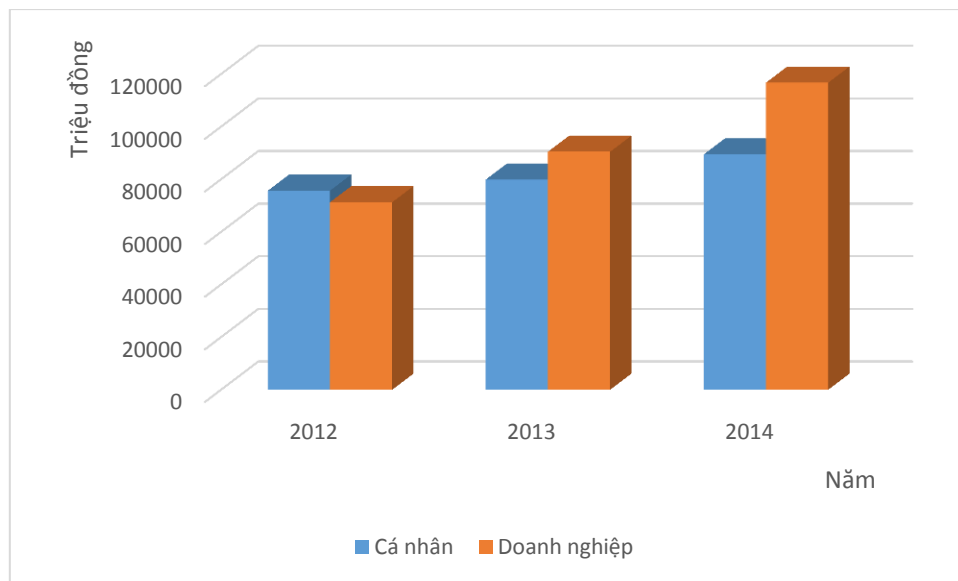
(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)

Qua 2 bảng trên, ta thấy được rằng doanh số cho vay ngắn hạn có xu hướng tăng trưởng. Năm 2013 doanh số cho vay ngắn hạn là 170.300 triệu đồng tăng 23.370 triệu đồng so với năm 2012 với doanh số là 146.930 triệu đồng. Năm 2014 doanh số cho vay ngắn hạn đạt được là 206.130 triệu đồng tăng 35.830 triệu đồng so với năm 2013.

Trong đó doanh số cho vay ngắn hạn cá nhân năm 2012 là 75.650 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 51,49% trong tổng cơ cấu. Đến năm 2013 thì doanh số này tăng lên là 79.845 triệu đồng tăng so với năm 2012 là 4.195 triệu đồng và chiếm 46,88% tỷ trọng. Năm 2014 doanh số cho vay ngắn hạn là 89.410 triệu đồng tăng 9.565 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 43,38% tỷ trọng trong cơ cấu.

Trong cơ cấu doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng thì ngoài cá nhân ra còn có doanh số cho vay ngắn hạn doanh nghiệp. Năm 2013 doanh số cho vay ngắn hạn là 90.455 triệu đồng chiếm 53,12% tăng 19.175 triệu đồng so với doanh số năm 2012 là 71.280 triệu đồng và chiếm 48,51% trong tổng tỷ trọng. Đến năm 2014 thì doanh số này lên đến 116.720 triệu đồng tăng 26.265 triệu đồng và chiếm 56,62% trong tổng cơ cấu.

Biểu đồ 2.3: Doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng tại Ngân hàng



(Nguồn: VPBank Quận 3)

Qua biểu đồ trên ta có thể thấy rõ được sự tăng trưởng của doanh số cho vay. Và doanh số cho vay ngắn hạn doanh nghiệp có sự tăng trưởng vượt bậc. Năm 2013 VPBank ra các gói sản phẩm ưu đãi cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ như :Cho vay ngắn hạn theo món phù hợp với các doanh nghiệp không có nhu cầu vốn thường xuyên hoặc vay có tính chất mùa vụ, Cho vay theo hạn mức tín dụng ngắn hạn, SME Flex,...Tiếp theo đó năm 2014 Chi nhánh thành lập Trung tâm SME Quận 3 tập trung chuyên sâu hơn vào mảng doanh nghiệp vừa và nhỏ, do đó doanh số cho vay ngắn hạn của doanh nghiệp có được sự tăng trưởng vượt bậc so với cá nhân.

Doanh số cho vay ngắn hạn cá nhân không phải bị giảm xuống mà do tốc độ tăng trưởng của doanh số cho vay cá nhân thấp hơn tốc độ tăng trưởng của doanh số cho vay ngắn hạn doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh số cho vay ngắn hạn cá nhân cũng tăng trưởng là do NH thực hiện và áp dụng các gói sản phẩm của VPBank tung ra thị trường như: Cho vay tiêu dùng tín chấp cá nhân không cần có tài sản đảm bảo, Thấu chi cá nhân tiêu dùng,...

Với chỉ tiêu doanh số tăng trưởng không ngừng, ta thấy NH đã thực hiện tốt trong công tác tuyên truyền đẩy mạnh doanh số cho vay ngắn hạn, và Trung tâm SME đã đi vào hoạt động có hiệu quả.

2.4.1.2. Theo ngành nghề kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh theo NH gồm các ngành nghề như: Nông, lâm nghiệp; Thương mại, Sản xuất, Chế biến (TM, SX, CB); Xây dựng, kho bãi, vận tải; Cá nhân và các hoạt động khác.

Bảng 2.7: Tình hình doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Nông, lâm nghiệp	11.700	7.96%	15.310	8.99%	19.500	9.46%
TM, SX, CB	52.890	36.00%	63.055	37.03%	78.350	38.01%
Xây dựng, kho bãi vận tải	45.605	31.04%	49.315	28.96%	55.175	26.77%
Cá nhân và các hoạt động khác	36.735	25.00%	42.620	25.03%	53.105	25.76%
Tổng	146.930	100.00%	170.300		206.130	

(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)

Bảng 2.8: So sánh chênh lệch doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Nông, lâm nghiệp	3610	30.85%	4190	27.37%
TM, SX, CB	10165	19.22%	15295	24.26%
Xây dựng, kho bãi vận tải	3710	8.14%	5860	11.88%
Cá nhân và các hoạt động khác	5885	16.02%	10485	24.60%
Tổng	23370	15.91%	35830	21.04%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

Trong tổng doanh số cho vay ngắn hạn có xu hướng tăng trưởng. Năm 2013 doanh số cho vay ngắn hạn là 170.300 triệu đồng tăng 23.370 triệu đồng so với năm 2012 với doanh số là 146.930 triệu đồng. Và năm 2014 doanh số cho vay ngắn hạn đạt 206.130 triệu đồng tăng 35.830 triệu đồng.

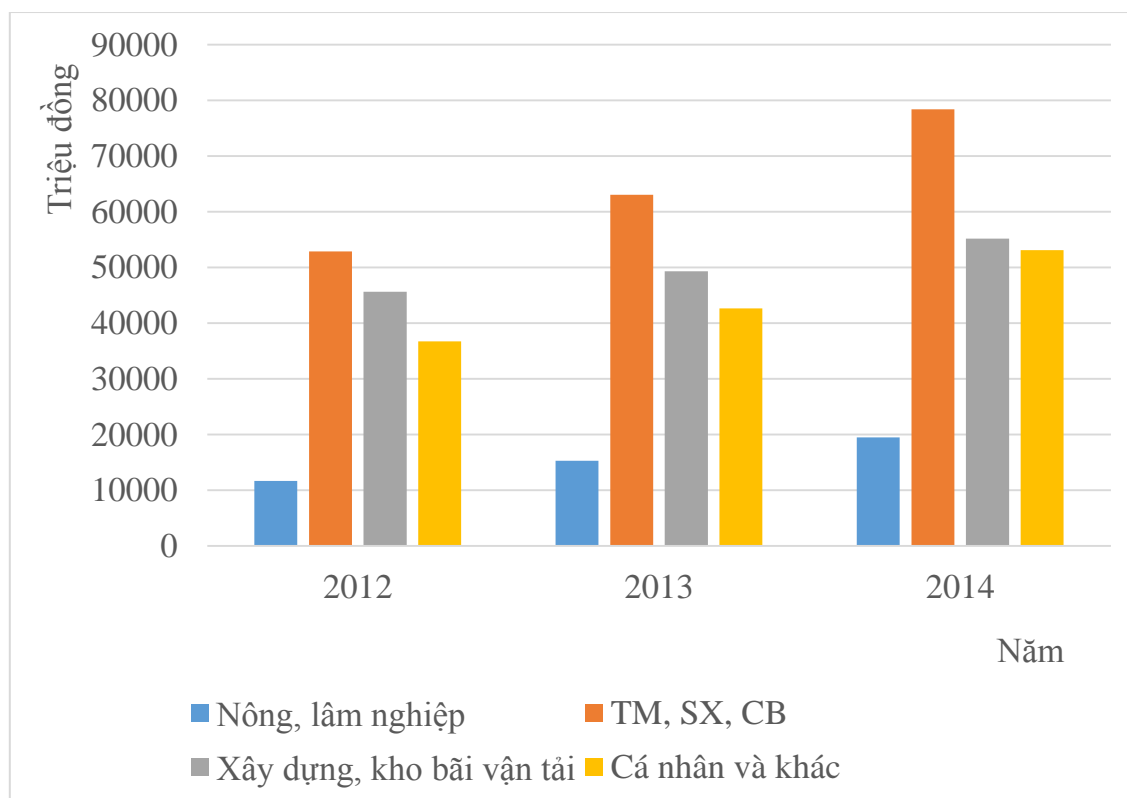
Trong cơ cấu doanh số thì 2 ngành nghề kinh doanh chiếm tỷ trọng cao là TM, SX, CB và Xây dựng, kho bãi, vận tải. Doanh số cho vay ngắn hạn đối với ngành Thương mại, sản xuất, chế biến có xu hướng tăng trưởng từ năm 2012 đến 2014. Cụ thể, doanh số cho vay ngắn hạn của ngành này đạt 52.890 triệu đồng chiếm 36% tỷ trọng doanh số, năm 2013 con số này tăng lên đạt 63.055 triệu đồng chiếm 37,03% trong tỷ trọng và tăng 10.165 triệu đồng so với năm 2012. Đến năm 2014 doanh số cho vay ngắn hạn là 78.350 triệu đồng chiếm 38,01% trong tỷ trọng tăng 15.295 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng về doanh số cho vay ngắn hạn của ngành cũng tăng lên năm 2013 tốc độ tăng trưởng là 19,22% so với 2012, năm 2014 tốc độ tăng trưởng này là 24,26% so với năm 2013.

Ngành xây dựng, kho bãi, vận tải có doanh số cho vay ngắn hạn có tỷ trọng cao trong cơ cấu. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2012 là 45.605 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 31,04%, năm 2013 thì doanh số này đạt 49.315 triệu đồng chiếm 28,96% tỷ trọng và tăng 3.710 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 doanh số này lên đến 55.175 triệu đồng chiếm 26,77% tỷ trọng và tăng 5.860 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng của ngành này tăng nhưng không cao. Tốc độ tăng trưởng năm 2013 là 8,14% so với năm 2012 và tốc độ tăng trưởng năm 2014 đạt 11,88% so với năm 2013.

Ngành nghề chiếm khoảng 25% tỷ trọng cơ cấu là Cá nhân và các hoạt động khác. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2012 đạt 36.735 triệu đồng chiếm 25% tỷ trọng. Năm 2013 doanh số này là 42.620 triệu đồng chiếm 25,03% tỷ trọng cơ cấu và tăng 5.885 triệu đồng so với năm 2012. Đến năm 2014 doanh số đạt 53.105 triệu đồng chiếm 25,76% tỷ trọng và tăng 10.485 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng của Cá nhân và các hoạt động khác tăng nhanh trong thời gian qua. Tốc độ tăng trưởng năm 2013 là 16,02% so với năm 2012, tốc độ tăng trưởng năm 2014 là 24,06% so với năm 2013.

Ngành nghề chiếm tỷ trọng ít nhất trong cơ cấu này là Nông, lâm nghiệp. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2012 là 11.700 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 7,96%. Năm 2013 doanh số đạt 15.310 triệu đồng chiếm 8,99% tỷ trọng và tăng 3.610 triệu đồng so với năm 2012. Đến năm 2014, doanh số là 19.500 triệu đồng chiếm 9,46% và tăng 4.190 triệu đồng so với năm 2012. Tốc độ tăng trưởng của ngành này tăng cao nhất so với các ngành khác. Tốc độ tăng trưởng năm 2013 là 30,85% so với năm 2012, tốc độ tăng trưởng năm 2014 là 27,37% so với năm 2013.

Biểu đồ 2.4: Doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh tại Ngân hàng



(Nguồn: VPBank Quận 3)

Nhìn chung, ta thấy được ngành Thương mại, sản xuất, chế biến và ngành Xây dựng, kho bãi, vận tải chiếm tỷ trọng cao nhất. Đó là vì, Cuối năm 2012, VPBank đã thành lập khối khách hàng doanh nghiệp SME, được sự tư vấn VPBank chọn ra các ngành mũi nhọn và tập trung hỗ trợ đặc biệt cho các doanh nghiệp như: bán buôn, bán lẻ, vận tải, kho bãi, cung cấp điện, năng lượng, dịch vụ lưu trú, ăn uống, y tế và dịch vụ xã hội... và lợi thế đối với VPBank Quận 3 là nơi hoạt động là thành phố lớn tập trung nhiều các công ty thương mại, sản xuất và phạm vi hoạt động của NH còn là ở các tỉnh lân cận. Ngành Nông, lâm nghiệp có tỷ trọng ít nhất nhưng tốc độ tăng trưởng cao là do hiện nay NH đang cấp tín dụng đối với các doanh nghiệp mở các trang trại trồng trọt các loại trái cây xuất khẩu ở các tỉnh lân cận khu vực TP.HCM.

2.4.2. Phân tích doanh số thu nợ cho vay tại NH

2.4.2.1. Theo đối tượng cho vay

Bảng 2.9: Tình hình doanh số thu nợ ngắn hạn theo đối tượng*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Cá nhân	48.750	41,11%	56.425	40,01%	82.300	45,37%
Doanh nghiệp	69.830	58,89%	84.590	59,99%	99.085	54,63%
Tổng	118.580	100%	141.015	100%	181.385	100%

*(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)***Bảng 2.10: So sánh chênh lệch doanh số thu nợ ngắn hạn theo đối tượng***Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Cá nhân	7.675	15,74%	25.875	45,86%
Doanh nghiệp	14.760	21,14%	14.495	17,14%
Tổng	22.435	18,92%	40.370	28,63%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

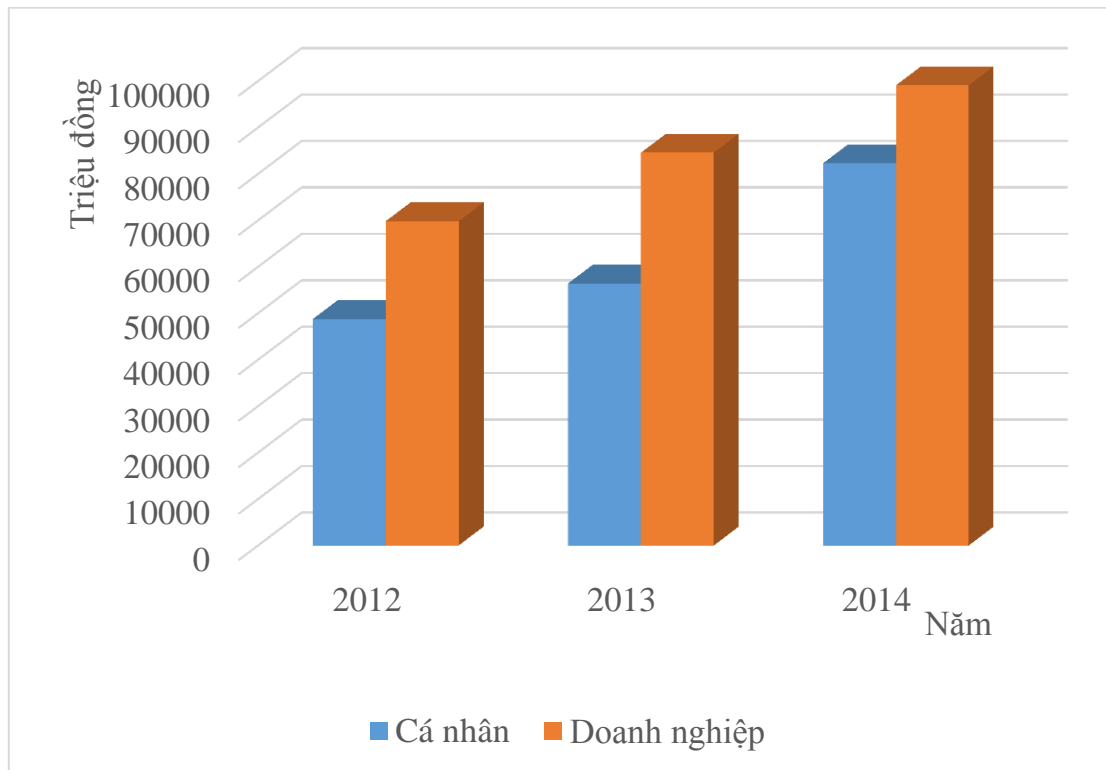
Doanh số thu nợ ngắn hạn có xu hướng tăng. Năm 2012 doanh số thu nợ là 118.580 triệu. Năm 2013 thì doanh số thu nợ tăng lên đến 141.015 triệu đồng. Và năm 2014 thì doanh số thu nợ là 181.385 triệu đồng.

Về doanh số thu nợ cá nhân, năm 2012 đạt 48.750 triệu đồng, chiếm 41,11% tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn. Năm 2013 thì doanh số thu nợ là 56.425 triệu đồng, tăng 7.675 triệu đồng so với năm 2012, và chiếm 40,01% tỷ trọng. Năm 2014 thì doanh số thu nợ là 82.300 triệu đồng tăng 25.875 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 45,37% tỷ trọng.

Doanh số thu nợ doanh nghiệp, năm 2012 là 69.830 triệu đồng chiếm 58,89% tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn. Năm 2013 doanh số thu nợ đạt được 84.590 triệu đồng tăng 14.760 triệu đồng so với năm 2012 và chiếm 59,99% tỷ trọng. Năm 2014 doanh số

thu nợ là 99.085 triệu đồng tăng 14.495 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 55,63% tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn

Biểu đồ 2.5: Doanh số thu nợ theo đối tượng tại Ngân hàng



(Nguồn: VPBank Quận 3)

Qua biểu đồ trên, ta có thể thấy doanh số thu nợ chiếm tỷ trọng hơn là doanh số thu nợ của doanh nghiệp. Bên cạnh đó doanh số thu nợ của cá nhân cũng tăng lên cho thấy NH đã làm công tác thu hồi nợ có hiệu quả. Bởi vì trong môi trường NH hiện nay các NH đang có rất nhiều nợ xấu và nợ quá hạn, đó là do quá trình kiểm tra, xét duyệt, quản lý, theo dõi và thu hồi nợ của NH chưa thật sự đạt hiệu quả.

2.4.2.2. Theo ngành nghề kinh doanh

Bảng 2.11: Tình hình doanh số thu nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Nông, lâm nghiệp	9.465	7,98%	10.640	7,55%	14.473	7,98%
TM, SX, CB	44.900	37,86%	50.655	35,92%	68.374	37,70%
Xây dựng, kho bãi vận tải	35.385	29,84%	40.518	28,73%	49.015	27,02%
Cá nhân và các hoạt động khác	28.830	24,31%	39.202	27,80%	49.523	27,30%
Tổng	118.580	100%	141.015	100%	181.385	100%

(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)

Bảng 2.12: So sánh doanh số thu nợ theo ngành nghề kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Nông, lâm nghiệp	1.175	12,41%	3.833	36,02%
TM, SX, CB	5.755	12,82%	17.719	34,98%
Xây dựng, kho bãi vận tải	5.133	14,51%	8.497	20,97%
Cá nhân và các hoạt động khác	10.372	35,98%	10.321	26,33%
Tổng	22.435	18,92%	40.370	28,63%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

Doanh số thu nợ của ngành Nông, lâm nghiệp có xu hướng tăng. Năm 2012 doanh số thu nợ là 9.465 triệu đồng, chiếm 7,98% tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn. Năm 2013 doanh số thu nợ đạt được 10.640 triệu đồng tăng 1.175 triệu đồng so với năm 2012 và

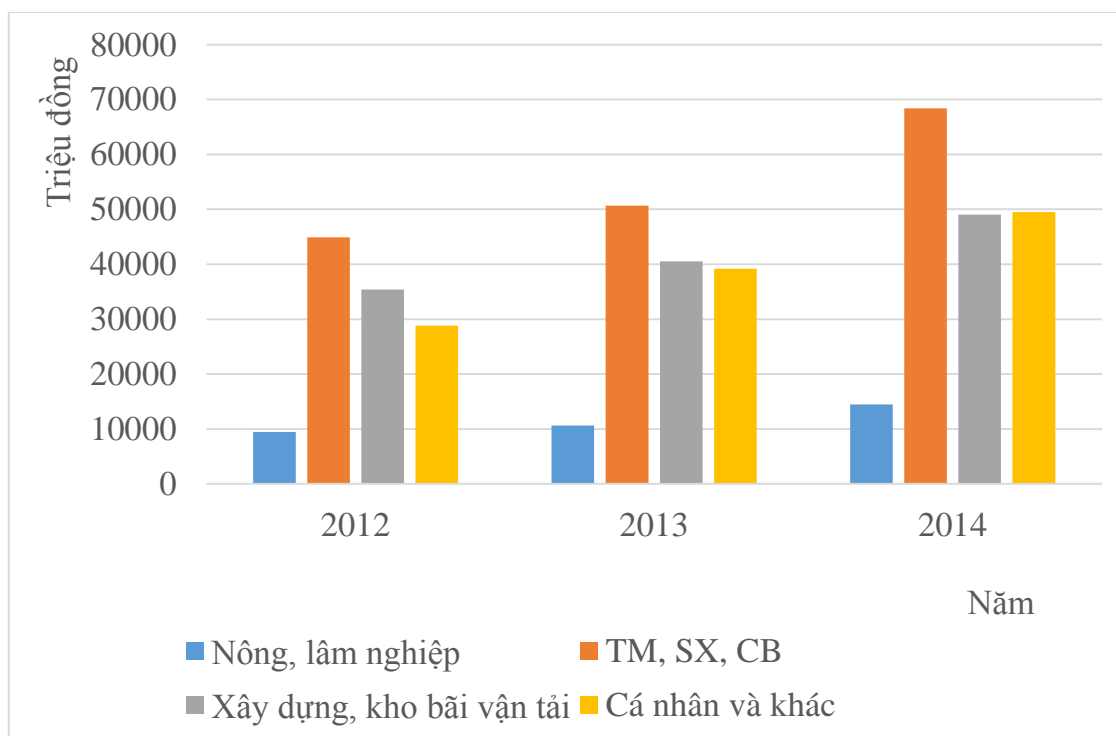
chiếm 7,55% tỷ trọng. Năm 2014 doanh số thu nợ là 14.473 triệu đồng, tăng 3.833 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 7,98% tỷ trọng. Tốc độ tăng trưởng của ngành đạt được trong năm 2013 là 12,41% so với năm 2012, và của năm 2014 là 36,02% so với năm 2013.

Đối với ngành Thương mại, sản xuất, chế biến thì doanh số thu nợ đạt được năm 2012 là 44.900 triệu đồng chiếm 37,86% tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn. Năm 2013 thì doanh số thu nợ đạt được 50.655 triệu đồng và tăng 5.755 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 thì doanh số thu nợ này là 68.374 triệu đồng, tăng 17.719 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 37,7% tỷ trọng. Tốc độ tăng trưởng của ngành năm 2013 đạt 12,82% so với năm 2012 và tốc độ tăng trưởng năm 2014 đạt 34,98% so với năm 2013.

Xây dựng, kho bãi, vận tải có doanh thu năm 2012 là 35.385 triệu đồng chiếm tỷ trọng là 29,84% trong tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn. Năm 2013 thì doanh số này đạt được 40.518 triệu đồng tăng 5.133 triệu đồng so với năm 2012 và chiếm 28,73% tỷ trọng. Năm 2014 doanh số thu nợ đạt 49.015 triệu đồng, tăng 8.497 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 27,02% tỷ trọng. Tốc độ tăng trưởng của ngành năm 2013 là 14,51% so với năm 2012 và năm 2014 là 20,97% so với năm 2013.

Cá nhân và các hoạt động khác có doanh số thu nợ năm 2012 là 28.830 triệu đồng, chiếm 24,31% tỷ trọng doanh số thu nợ ngắn hạn. Năm 2013 doanh số thu nợ là 39.202 triệu đồng, tăng 10.372 triệu đồng so với năm 2012 và chiếm 27,8% tỷ trọng. Năm 2014 thì doanh số thu nợ đạt được là 49.532 triệu đồng tăng 10.321 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm 27,3% tỷ trọng. Tốc độ tăng trưởng của ngành năm 2013 là 14,51% so với năm 2012, năm 2014 tốc độ tăng trưởng là 20,97% so với năm 2013.

Biểu đồ 2.6: Doanh số thu nợ theo ngành nghề kinh doanh tại Ngân hàng



(Nguồn: VPBank Quận 3)

Theo biểu đồ, ta thấy được tốc độ tăng trưởng doanh số thu nợ của từng ngành không ngừng tăng lên và nổi trội nhất là tốc độ tăng trưởng của doanh số thu nợ ngành Thương mại, sản xuất, chế biến. Qua đó, NH có thấy thấy được các ngành còn có doanh số thu nợ không cao và phân phối điều chỉnh các kế hoạch thu nợ của từng ngành cho hợp lý và đạt hiệu quả hơn.

2.4.3. Phân tích dư nợ ngắn hạn tại NH

2.4.3.1. Theo đối tượng cho vay

Bảng 2.13: Tình hình dư nợ ngắn hạn theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Cá nhân	43.154	56,72%	44.560	45,45%	55.130	38,55%
Doanh nghiệp	32.926	43,28%	53.485	54,55%	87.870	61,45%
Tổng	76.080	100%	98.045	100%	143.000	100%

(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)

Bảng 2.14: So sánh chênh lệch dư nợ ngắn hạn theo đối tượng*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Cá nhân	1.406	3,26%	10.570	23,72%
Doanh nghiệp	20.559	62,44%	34.385	64,29%
Tổng	21.965	28,87%	44.955	45,85%

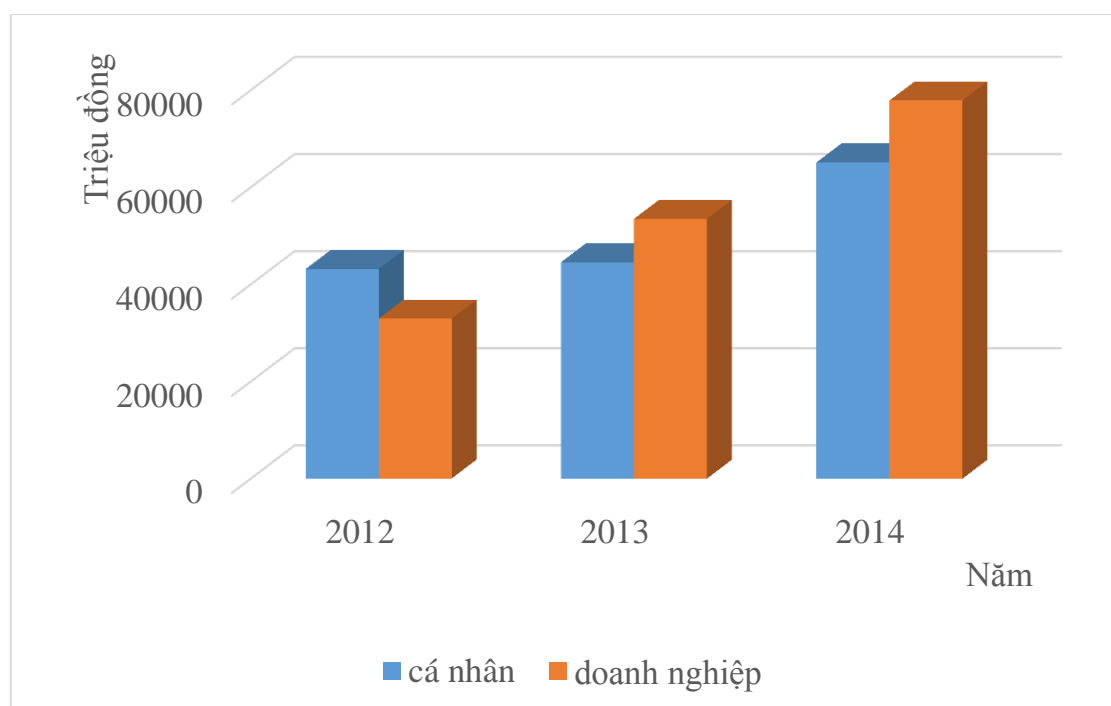
(Nguồn: VPBank Quận 3)

Tình hình dư nợ cho vay ngắn hạn có xu hướng tăng. Năm 2012 dư nợ cho vay ngắn hạn là 76.080 triệu đồng, năm 2013 thì dư nợ cho vay ngắn hạn là 98.045 triệu đồng tăng 21.965 triệu đồng. Năm 2014 thì dư nợ là 143.000 triệu đồng tăng 44.955 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay ngắn hạn khá cao. Tốc độ tăng trưởng năm 2013 là 28,85% so với năm 2012, năm 2014 có tốc độ tăng trưởng là 45,85% so với năm 2013.

Dư nợ cho vay ngắn hạn cá nhân chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu với dư nợ năm 2012 là 43.154 triệu đồng, chiếm 56,72% tổng tỷ trọng dư nợ ngắn hạn. Năm 2013 dư nợ là 44.560 triệu đồng, chiếm 45,45% tỷ trọng và tăng 1.406 triệu đồng so với dư nợ năm 2012. Năm 2014 dư nợ là 55.130 triệu đồng, chiếm 38,55% tỷ trọng, và tăng 10.570 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng của dư nợ cho vay ngắn hạn cá nhân năm 2013 là 28,87% so với năm 2012, và tốc độ tăng trưởng năm 2014 là 45,85% so với năm 2013.

Với dư nợ cho vay ngắn hạn của doanh nghiệp thì dư nợ và tỷ trọng đều có xu hướng tăng lên. Dư nợ ngắn hạn năm 2012 là 32.926 triệu đồng chiếm tỷ trọng trong cơ cấu là 43,28%. Năm 2013 thì dư nợ ngắn hạn của doanh nghiệp đạt được 53.485 triệu đồng, chiếm 54,55% tỷ trọng, và tăng 20.559 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 thì dư nợ này là 87.870 triệu đồng, chiếm 61,45% tỷ trọng, tăng 34.385 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng về dư nợ ngắn hạn của doanh nghiệp khá cao, năm 2013 tốc độ tăng trưởng là 62,44% so với năm 2012, và tốc độ tăng trưởng năm 2014 là 64,29% so với năm 2013.

Biểu đồ 2.7: Dư nợ ngắn hạn theo đối tượng tại Ngân hàng



(Nguồn: VPBank Quận 3)

Qua biểu đồ trên thấy được dư nợ ngắn hạn của cá nhân và doanh nghiệp đều tăng qua các năm. Trong đó thì dư nợ ngắn hạn của doanh nghiệp có sự tăng trưởng nhanh so với dư nợ ngắn hạn cá nhân. So với năm 2012 thì dư nợ ngắn hạn doanh nghiệp chiếm tỷ trọng thấp hơn tỷ trọng của dư nợ ngắn hạn cá nhân, thì trong năm 2013 và 2014 dư nợ ngắn hạn của doanh nghiệp đã chiếm tỷ trọng cao hơn so với dư nợ ngắn hạn cá nhân. Có được sự tăng trưởng đó là do Ban lãnh đạo của NH đã nắm bắt kịp thời mức độ nhu cầu vốn hiện nay để có các biện pháp áp dụng các sản phẩm tín dụng phù hợp với cá nhân và doanh nghiệp.

2.4.3.2. Theo ngành nghề kinh doanh

Bảng 2.15: Tình hình dư nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2013	Tỷ trọng	Năm 2014	Tỷ trọng
Nông, lâm nghiệp	5.960	7,83%	9.200	9,38%	13.800	9,65%
TM, SX, CB	28.150	37,00%	36.750	37,48%	55.150	38,57%
Xây dựng, kho bãi vận tải	19.465	25,58%	25.200	25,70%	30.750	21,50%
Cá nhân và các hoạt động khác	22.505	29,58%	26.895	27,43%	43.300	30,28%
Tổng	76.080	100%	98.045	100%	143.000	100%

(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)

Bảng 2.16: So sánh chênh lệch dư nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Nông, lâm nghiệp	3.240	54.36%	4.600	50.00%
TM, SX, CB	8.600	30.55%	18.400	50.07%
Xây dựng, kho bãi vận tải	5.735	29.46%	5.550	22.02%
Cá nhân và các hoạt động khác	4.390	19.51%	16.405	61.00%
Tổng	21.965	28.87%	44.955	45.85%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

Dư nợ ngắn hạn có xu hướng tăng trong 3 năm qua. Trong đó

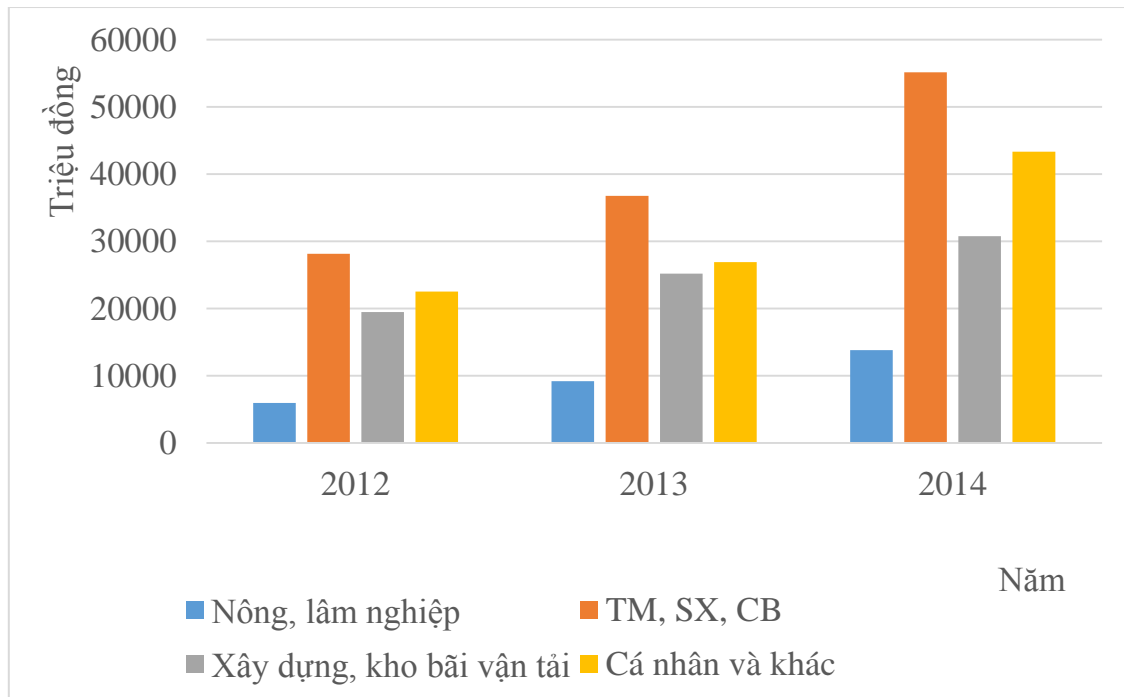
Thương mại, sản xuất, chế biến có dư nợ ngắn hạn tăng trong 3 năm. Năm 2012 dư nợ ngắn hạn là 28.150 triệu đồng chiếm 37% tỷ trọng. Sang đến năm 2013 thì dư nợ là 36.750 triệu đồng, tăng 8.600 triệu đồng so với năm 2012, và chiếm 37,48% tỷ trọng. Năm 2014 thì dư nợ là 55.150 triệu đồng, tăng 18.400 triệu đồng so với năm 2013, và chiếm 38,57% tỷ trọng.

Xây dựng, kho bãi, vận tải cũng là ngành chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu. Năm 2012 ngành này có dư nợ là 19.465 triệu đồng chiếm 25,58% tỷ trọng. Sang năm 2013 dư nợ ngắn hạn đạt 25.200 triệu đồng tăng 8.600 triệu đồng, và chiếm 25,7% tỷ trọng. Năm 2014 dư nợ đạt 30.750 triệu đồng, tăng 5.550 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm tỷ trọng là 21,5%. Tốc độ tăng trưởng của ngành này năm 2013 là 29,46% so với năm 2012, và năm 2014 tốc độ tăng trưởng là 22,02%.

Với cá nhân và các hoạt động khác thì dư nợ năm 2012 là 22.505 triệu đồng chiếm 29,58% tỷ trọng. Năm 2013 thì dư nợ đạt 26.895 triệu đồng, tăng 4.390 triệu đồng so với năm 2012, và chiếm 27,43% tỷ trọng. Sang năm 2014 thì dư nợ là 43.300 triệu đồng, chiếm 30,28% tỷ trọng và tăng 16.405 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng của dư nợ ngành này tăng nhanh. Năm 2013 tốc độ tăng trưởng là 19,51% so với năm 2012, và tốc độ tăng trưởng năm 2014 là 61% so với năm 2013.

Với tỷ trọng ít nhất, ngành Nông lâm nghiệp có dư nợ năm 2012 là 5.960 triệu đồng, chiếm 7,83% tỷ trọng. Năm 2013 thì dư nợ tăng lên đến 9.200 triệu đồng, chiếm 9,38% tỷ trọng cơ cấu và tăng 3.240 triệu đồng so với năm 2012. Năm 2014 thì dư nợ là 13.800 triệu đồng, chiếm 9,65% tỷ trọng cơ cấu, và tăng 4.600 triệu đồng so với năm 2013. Tốc độ tăng trưởng dư nợ của ngành này tăng khá cao, tốc độ tăng trưởng năm 2013 là 54,36% so với năm 2012 và năm 2014 có tốc độ tăng trưởng là 50% so với năm 2013.

Biểu đồ 2.8: Dư nợ theo ngành nghề kinh doanh tại Ngân hàng



(Nguồn: VPBank Quận 3)

Qua biểu đồ, ta có thể thấy dư nợ ngắn hạn tăng khá nhanh. Và đặc biệt là mức độ tăng nhanh của các ngành như Nông, lâm nghiệp; Thương mại, sản xuất, chế biến; Cá nhân và các hoạt động khác. Và qua biểu đồ trên ta có thể thấy rõ được dư nợ ngắn hạn của ngành Thương mại, sản xuất, chế biến chiếm tỷ trọng cao nhất trong các ngành. Trong năm 2014 thì ta thấy dư nợ ngắn hạn cá nhân và các hoạt động khác có sự tăng cao hơn so với năm 2012 và năm 2013. VPBank Quận 3 đã thực hiện có hiệu quả các chiến lược đã được đề ra. Và đối với các ngành như Xây dựng, kho bãi, vận tải thì NH thường cấp tín dụng bảo lãnh hoặc thanh toán trước các chi phí cần thiết. Và NH cũng cần lưu ý khi tốc độ tăng trưởng của dư nợ tín dụng tăng nhanh qua các năm, để có những biện pháp thu hồi nợ và khắc phục nợ quá hạn.

2.4.4. Tình hình nợ xấu ngắn hạn của NH

Nợ ở NH được chia thành các loại như sau:

Nợ nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn): bao gồm các khoản nợ trong hạn, các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày.

Nợ nhóm 2 (Nợ cần chú ý): bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến dưới 30 ngày, các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu

Nợ nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn): bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 30 ngày đến dưới 90 ngày, các khoản cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 30 ngày theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần đầu.

Nợ nhóm 4 (Nợ nghi ngờ mất vốn): bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 90 ngày đến dưới 180 ngày, các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 30 ngày đến dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu, các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ 2.

Nợ nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn): bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 180 ngày trở lên, các khoản 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, các khoản nợ cơ cấu lại lần hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần hai, các khoản nợ cơ cấu lại lần thứ ba trở lên kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn.

Để hiểu rõ hơn về tình hình các nhóm nợ tại NH, ta tìm hiểu qua bảng sau:

Bảng 2.17: Tình hình dư nợ tính dụng ngắn hạn theo chất lượng nợ

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Nợ nhóm 1	67.970	89,34%	90.682	92,49%	135.421	94,70%
Nợ nhóm 2	6.040	7,94%	4.608	4,70%	3.947	2,76%
Nợ nhóm 3	533	0,70%	1.118	1,14%	1.401	0,98%
Nợ nhóm 4	1.141	1,50%	882	0,90%	1.287	0,90%
Nợ nhóm 5	396	0,52%	755	0,77%	944	0,66%

(Nguồn: VPBank chi nhánh Quận 3)

Bảng 2.18: Tình hình nợ quá hạn và nợ xấu trong dư nợ tín dụng ngắn hạn*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Nợ quá hạn	6.040	7,94%	4.608	4,70%	3.947	2,76%
Nợ xấu	2.070	2,72%	2.755	2,81%	3.632	2,54%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

Ta có thể thấy là tỷ lệ nợ xấu (nhóm 3,4,5) chiếm rất ít trong tổng dư nợ của NH. Và tỷ lệ nợ xấu của VPBank Quận 3 thấp so với trung bình tỷ lệ nợ xấu của các NH. Năm 2013 là 1 năm hoạt động khó khăn của NH khi tỷ lệ nợ xấu tăng cao nhất (2,81%). Và NH đã có những biện pháp cải thiện cho tỷ lệ nợ xấu trong năm 2014 giảm xuống còn 2,54%. Qua các phân tích về dư nợ tín dụng của NH ta có thể thấy NH hoạt động tín dụng thực sự rất hiệu quả khi Tổng dư nợ tín dụng tăng cao qua các năm và tỷ lệ nợ xấu nằm ở mức thấp, còn kiểm soát được. Với nhiều gói sản phẩm được VPBank tung ra rất đa dạng để đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Và đội ngũ nhân viên năng động tìm kiếm các khách hàng tiềm năng cho NH.

2.5. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động tín dụng tại Ngân hàng

Bảng 2.19: Chỉ tiêu đánh giá hoạt động tín dụng*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng nguồn vốn	173.000	179.000	189.000
Vốn huy động	91.408	97.340	126.508
Doanh số CVNH	146.930	180.465	226.130
Doanh số TNNH	118.580	141.015	141.385
Tổng dư nợ TDNH	76.080	98.045	143.000

Nợ quá hạn	6.040	4.680	3.947
Nợ xấu	2.070	2.755	3.632
Dư nợ ngắn hạn bình quân	87.062,5	120.522,5	71.500
Tỷ lệ tăng trưởng doanh số CVNH	-	22,82%	25,30%
Tỷ lệ tăng trưởng doanh số TNNH	-	18,92%	28,63%
Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ ngắn hạn	-	28,87%	45,85%
Hệ số thu nợ	80,71%	78,14%	62,52%
Hiệu quả sử dụng vốn	83,23%	100,72%	113,04%
Vòng quay vốn tín dụng	1,36/lần	1,17/lần	1,98/lần
Tỷ lệ nợ quá hạn	7,94%	4,77%	2,76%
Tỷ lệ nợ xấu	2,72%	2,81%	2,54%

(Nguồn: VPBank Quận 3)

2.5.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay ngắn hạn

Chỉ tiêu về tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay ngắn hạn trong 3 năm qua đều có xu hướng tăng trưởng qua từng năm. Năm 2013 tỷ lệ tăng trưởng là 22,82% so với năm 2012, và tỷ lệ tăng trưởng năm 2014 là 25,3%. Qua các tỷ lệ này, ta thấy NH đã làm tốt các hoạt động về tìm kiếm khách hàng và tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của NH đang có hiệu quả.

2.5.2. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số thu nợ ngắn hạn

Tỷ lệ tăng trưởng của doanh số thu nợ có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể tỷ lệ tăng trưởng doanh số thu nợ năm 2013 là 18,92% và năm 2014 có tỷ lệ tăng trưởng là 28,63%, tỷ lệ năm 2014 tăng lên so với năm 2013. Tỷ lệ này cho chúng ta biết được kế hoạch thu nợ của NH thực hiện có hiệu quả và Cán bộ tín dụng làm tốt vai trò của mình trong kiểm tra xét duyệt hồ sơ và theo dõi, nhắc nhở khách hàng khi sắp tới hạn trả lãi hoặc hợp đồng tín dụng sắp đến thời hạn tín dụng.

2.5.2. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ tín dụng ngắn hạn

Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng qua 3 năm có xu hướng tăng và tăng khá nhanh ở năm 2014. Năm 2013 tỷ lệ tăng trưởng dư nợ tín dụng ngắn hạn là 28,87% so với năm 2012 và tỷ lệ tăng trưởng này năm 2014 tăng lên đến 45,85% so với năm 2013. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ tín dụng cao phản ánh một phần hiệu quả hoạt động tín dụng tốt và cho thấy việc thành lập Trung tâm SME đang dần ổn định và đi vào hoạt động tìm kiếm khách hàng, chuyên biệt hơn với từng đối tượng khách hàng khá tốt. Nhưng năm 2014 việc tỷ lệ tăng trưởng này tăng khá nhanh NH cũng phải đề phòng và xem xét kỹ hơn vì đôi khi nó là biểu hiện cho sự tăng trưởng nóng của hoạt động tín dụng.

2.5.3. Hệ số thu nợ.

Hệ số này phản ánh trong 1 thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì NH sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn. Và tỷ lệ này càng cao càng tốt. Chỉ số này năm 2012 là 80,71%; năm 2013 là 78,14% và đến năm 2014 là 80,21%. Các chỉ số này có sự biến thiên giảm nhẹ năm 2013 và tăng lên nhẹ vào năm 2014. Chỉ số này chưa thực sự cao và NH phải cần lưu ý hơn về hoạt động thu nợ mặc dù có tỷ lệ tăng trưởng doanh số thu nợ cao nhưng chưa thực sự đạt hiệu quả tốt.

2.5.5. Hiệu quả sử dụng vốn.

Hiệu quả sử dụng vốn là tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động, đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn trong thời gian nhất định. Chỉ tiêu này ở năm 2012 là 83,23%, năm 2013 là 100,72% và đến năm 2014 là 113,04%. Chỉ tiêu này tăng trưởng qua các năm. Năm 2012 thì chỉ tiêu này dưới 100% cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của NH chưa thực sự tốt. Nhưng sang đến năm 2013 và 2014 thì chỉ tiêu này trên 100% có dấu hiệu tăng trưởng. Ta thấy được NH đang sử dụng nguồn vốn huy động của mình có hiệu quả nhưng có thể công tác huy động vốn của NH chưa thực sự tốt so với công tác tín dụng và NH cần xem xét có biện pháp nâng cao hơn về công tác huy động vốn.

2.5.4. Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn.

Đây là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn cho NH. Vòng quay này càng cao càng tốt. Nhìn chung thì vòng quay vốn qua các năm có dấu hiệu tăng trưởng. Vòng quay vốn năm 2012 là 1,36 lần, năm 2013 là 1,17 lần và năm 2014 thì tăng lên đến 2,54 lần. Vòng quay vốn có sự biến thiên giảm nhẹ vào năm 2013 nhưng đã tăng lên vào năm 2014. Vòng quay vốn tín dụng của NH còn phụ thuộc vào vòng quay vốn

khách hàng, tùy thuộc vào khách hàng của từng NH mà có những chỉ số vòng quay vốn riêng cho từng NH.

2.6.7. Tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn.

Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại NH, đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của NH đối với các khoản vay. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của NH càng kém và ngược lại. Nhìn chung, tỷ lệ nợ quá hạn của NH không cao và có xu hướng giảm trong thời gian qua. Tỷ lệ nợ quá hạn năm 2012 là 7,94%, năm 2013 là 4,77% và đến năm 2014 là 2,76%. Tỷ lệ này càng thấp cho thấy NH đã làm ngày càng tốt về công tác thu hồi nợ. Và các nợ quá hạn này là do KH gồm nhiều lý do khi trả lãi và khi kết thúc thời hạn tín dụng trễ hơn so với thời gian quy định đều xếp vào nợ quá hạn. Để khắc phục tình trạng này, NH đã có nhiều biện pháp như theo dõi, đôn đốc, nhắc nhở khách hàng trả lãi và thanh toán nợ đúng thời hạn quy định.

2.5.5. Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn.

Bên cạnh chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, người ta còn dùng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại NH. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện chất lượng tín dụng càng kém. Tỷ lệ nợ xấu của NH trong năm 2013 là 2,72%, năm 2013 là 2,81% và đến năm 2014 là 2,54%. Nhìn chung tỷ lệ nợ xấu của NH thấp và có sự tăng nhẹ vào năm 2013 nhưng đến năm 2014 tỷ lệ này đã giảm xuống. Và tỷ lệ nợ xấu của NH đang nằm trong mức cho phép ở mức dưới 3%. Như vậy công tác thu hồi nợ thực sự có hiệu quả nhưng cần cố gắng hơn nữa.

CHƯƠNG 3: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ

3.1. Nhận xét tình hình hoạt động ngắn hạn tại Ngân hàng

Trong quá trình thực tập tại Ngân hàng, với những kiến thức đã học được tại trường và trong quá trình quan sát, em có nhận xét như sau:

Ưu điểm:

Là một trong những NHTM thành lập sớm nhất tại Việt Nam. Sau 21 năm hoạt động, VPBank đã nâng vốn điều lệ lên 6.347 tỷ đồng mạng lưới phát triển lên hơn 200 điểm giao dịch. VPBank còn là thành viên của nhóm 12 ngân hàng hàng đầu Việt Nam (G12). Điều này tạo lòng tin và uy tín đối với khách hàng nên góp phần tạo ra phần ưu thế đối với khả năng cung ứng vốn cho khách hàng. Khách hàng cũng tin tưởng hơn về khả năng cung ứng vốn của Ngân hàng, và sẽ có lựa chọn đúng đắn để khách hàng có thể giải quyết khó khăn về tài chính. Đó là một lợi thế cho hoạt động tín dụng ngắn hạn của VPBank Chi nhánh Quận 3.

Với những sản phẩm đa dạng và chuyên sâu hơn vào nhu cầu của từng loại khách hàng với các lãi suất linh hoạt, giúp cho khách hàng có nhiều sự lựa chọn và đưa ra quyết định đúng đắn khi lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu gửi tiền cũng như lãi suất vừa ý, và khách hàng cũng lựa chọn được những sản phẩm phù hợp với mục đích sản xuất kinh doanh cũng như khả năng chi trả của mình.

Đội ngũ nhân viên giàu kinh nghiệm, được đào tạo bài bản, nhiệt tình, năng động trong công việc, các công việc của cán bộ được chuyên môn hóa sâu hơn về khách hàng của mình tạo được sự linh hoạt, nhanh nhẹn và có thể hiểu rõ hơn về các khách hàng của mình. Điều này đã góp phần tạo hiệu quả làm việc rất cao, tiết kiệm thời gian cho khách hàng giao dịch tại VPBank Chi nhánh Quận 3. Thêm vào đó là thái độ nhiệt tình và tận tình phục vụ khách hàng đã tạo nên thiện cảm của khách hàng đối với VPBank Chi nhánh Quận 3.

Năm 2014, NHNN đã quyết định về việc giảm trần lãi suất huy động và cho vay, cho nên lãi suất huy động năm 2014 của VPBank giảm khá nhiều như với kỳ hạn từ 1-5 tháng thì lãi suất là 6%/năm, kỳ hạn 6-11 tháng là 6,5-6,7%/năm và 8,2%/năm cho kỳ hạn 18 tháng trở lên. Bên cạnh việc giảm lãi suất huy động thì lãi suất cho vay cũng giảm theo và có nhiều chương trình ưu đãi cho vay tiêu dùng lãi suất chỉ còn 5%.

Ngân hàng có hệ thống xử lý và thu thập cũng như thẩm định thông tin rất nhanh và đầy đủ. Có thể giúp cán bộ tín dụng có đầy đủ thông tin của khách hàng và ngược lại khi có khách hàng mới thì cán bộ tín dụng thu thập thông tin đầy đủ và Ngân hàng ở các chi nhánh khác có thể tìm kiếm thông tin của khách hàng này nếu cần thiết.

Trong giai đoạn thị trường tài chính và thị trường ngân hàng đang cạnh tranh gay gắt thì tình hình kinh doanh của Chi nhánh luôn được duy trì theo hướng tích cực. Điều này đã phần nào nói lên được sự nỗ lực từ bên trong của đơn vị, ngoài ra còn có chính sách và sự hỗ trợ kịp thời từ lãnh đạo.

Nhược điểm

Ngân hàng còn phải chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các NH khác, phải liên tục tìm kiếm khách hàng mới và làm hài lòng khách hàng cũ.

Hiện nay trong thị phần của thị trường tiền tệ thì NH còn gặp những cạnh tranh lớn hơn do các NH sáp nhập lại với nhau.

Ngân hàng luôn phải đối mặt với những thay đổi lãi suất liên tục và các chính sách. Điều này làm ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động của NH và còn ảnh hưởng đến hoạt động của khách hàng.

Bên cạnh đó thì Ngân hàng còn phải đối mặt với những rủi ro lớn trong quá trình hoạt động tín dụng, và còn phải giữ mức tỷ lệ nợ xấu không vượt quá quy định của NHNN và phải làm cho tỷ lệ nợ xấu xuống thấp nhất có thể

Nguyên nhân

Bên cạnh đó VPBank Chi nhánh Quận 3 có phạm vi hoạt động là TP. Hồ Chí Minh và các khu vực lân cận, nơi đây tập trung rất nhiều các ngân hàng khác nhau tạo nên một môi trường cạnh tranh khá gay gắt. Và trong xu hướng hiện nay, nhiều Ngân hàng TMCP sáp nhập vào nhau để tăng khả năng cạnh tranh hơn.

Về việc sáp nhập thì trong năm 2014 đã có rất nhiều các Ngân hàng sáp nhập lại như Ngân hàng TMCP nhà Hà nội (Habubank) sáp nhập vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn-Hà Nội (SHB), Ngân hàng TMCP Phát triển đồng bằng sông Cửu Long (MHB) sáp nhập vào Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV). Điều này đã đặt ra về một thách thức lớn về thị phần của thị trường tiền tệ đối với VPBank.

Trong nền kinh tế nhiều biến động như hiện nay thì NHNN thường xuyên có những chính sách lãi suất và những điều chỉnh khác nhau điều đó ảnh hưởng rất nhiều đối với hoạt động kinh doanh, huy động và tín dụng của NH.

Hiện nay, trong quá trình hoạt động tín dụng, không chỉ VPBank gặp nhiều rủi ro lớn về quá trình thu hồi nợ cũng như khắc phục, giải quyết các tình trạng nợ quá hạn, nợ khó đòi và nợ xấu mà đây còn là vấn đề của các NH khác. Nhiều nguyên nhân khác nhau, khách quan lẫn chủ quan đều làm cho NH gặp những món nợ quá hạn, nợ khó đòi và cuối cùng là nợ có khả năng mất vốn. Điều này ảnh hưởng rất lớn đối với NH.

3.2. Kiến nghị các giải pháp cho hoạt động tín dụng ngắn hạn

- **Đẩy mạnh hoạt động marketing**

Hoạt động marketing là khâu rất quan trọng để đưa các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng đến với công chúng. Chính vì thế ngân hàng cần chú trọng hơn và có nhiều phương thức, chiến lược marketing hợp lý nhằm xây dựng, củng cố thương hiệu cho Ngân hàng.

Trước hết ngân hàng cần làm cho khách hàng biết tới các hoạt động cho vay của ngân hàng cũng như các sản phẩm, dịch vụ tín dụng ngắn hạn hiện đang có ở ngân hàng. Để tăng hiệu quả Ngân hàng có thể đăng các thông tin về các gói sản phẩm cho vay ngắn hạn của cá nhân hay doanh nghiệp lên các trang web chính thức của ngân hàng hoặc các trang web có uy tín. Bên cạnh đó ngân hàng có thể in các thông tin cần thiết vào trong các tờ giấy giới thiệu về ngân hàng. Đối với những khách hàng quan tâm các sản phẩm tín dụng thì ngân hàng có thể dùng các hình thức như gửi thư điện tử hoặc có những nhân viên sẽ trực tiếp gọi điện thoại để cung cấp các thông tin cần thiết mà khách hàng quan tâm.

Ngân hàng sẽ có thêm những chính sách khuyến mãi, tặng quà cho các khách hàng thân thuộc, hay tới các dịp lễ thì ngân hàng sẽ có những chính sách khuyến mãi riêng cho phù hợp với ngày lễ. qua đó sẽ tạo ấn tượng tốt cho khách hàng về ngân hàng, khai thác được nhiều mối quan hệ mới, tìm được nhiều khách hàng hơn. Và cũng để thu hút sự chú ý của khách hàng với Chi nhánh thì có những áp phích, băng rôn hay những tiêu đề thu hút khách hàng và đặc biệt là sự nhiệt tình năng nổ và sự chuyên nghiệp trong công

việc của cán bộ nhân viên ngân hàng, những điều đó sẽ để lại ấn tượng tốt của khách hàng về ngân hàng.

- Xây dựng chính sách khách hàng hợp lý

Hiện tại ngân hàng có được một chính sách khách hàng hợp lý, nhưng chính sách này phải không ngừng phát triển và thay đổi linh hoạt phù hợp với tình hình kinh tế để có thể thu hút được đông đảo khách hàng đến với ngân hàng.

Đối với những khách hàng thân thiết, gắn bó lâu dài và có giao dịch thường xuyên với ngân hàng (hay còn gọi là khách hàng cũ) cần duy trì thường xuyên mối quan hệ ổn định, quan tâm chăm sóc và sẽ có những quà tặng hay ưu đãi cho những lần giao dịch tiếp theo. Ngoài ra những cán bộ tín dụng cũng nên thường xuyên tư vấn cho khách hàng về những dịch vụ cũng như giới thiệu các gói sản phẩm tín dụng phù hợp với khách hàng. Cần chú ý lắng nghe những ý kiến đóng góp của khách hàng về sản phẩm của mình để có thể cải thiện và đưa ra ý kiến cho lãnh đạo để có những sản phẩm tốt hơn phù hợp với khách hàng hơn.

Đối với khách hàng mới đây là lần đầu họ đến tiếp xúc với ngân hàng, cán bộ tín dụng phải lưu ý giới thiệu từng sản phẩm tín dụng và lắng nghe xem họ có nhu cầu gì mà giới thiệu cho khách hàng những sản phẩm phù hợp nhất. cũng cần thêm những chính sách khuyến mãi cho các khách hàng mới để cho họ trở thành khách hàng thân thiết.

- Nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng

Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, hướng dẫn khách hàng quy trình thủ tục vay vốn. và có những mặt trái của ngân hàng luôn xuất hiện trong quá trình này. Và bên cạnh đó, nhu cầu tín dụng luôn rất đa dạng đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có ngoài những kiến thức chuyên môn cần có những kiến thức bao quát hơn để có thể thích ứng được từng nhu cầu tín dụng của khách hàng

Hiện nay, hệ thống Ngân hàng VPBank đã có Trung tâm CPC chịu trách nhiệm thẩm định tín dụng cá nhân, có nhân viên chuyên về mảng thẩm định và không tiếp xúc với khách hàng đảm bảo tính khách quan cao. Còn về doanh nghiệp thì có Trung tâm SME về các doanh nghiệp vừa và nhỏ phụ trách chuyên về doanh nghiệp. Các nhân viên trong ngân hàng đều được chuyên môn hóa và tập trung vào 1 loại đối tượng khách hàng mà mình cần quan tâm.

VPBank cũng mở nhiều lớp bồi dưỡng cho cán bộ, nhân viên ngân hàng, và các lớp dành cho các sinh viên muốn thực tập tại ngân hàng qua đó tiềm kiếm được nhiều nhân tài tiềm năng cho ngân hàng.

- NHNN thường xuyên có những chính sách thay đổi lãi suất

Ngân hàng nên thường xuyên cập nhật thông tin để nắm bắt kịp thời những thay đổi về lãi suất mà NHNN đưa ra để kịp thời thông báo, phổ biến và cập nhật các thông tin quan trọng và cần thiết cho các cán bộ tín dụng để kịp thời thông báo đến khách hàng.

- Xây dựng các chính sách thu hồi nợ và thực hiện bảo hiểm tín dụng

Doanh số thu nợ của ngân hàng trong thời gian qua có dấu hiệu tăng trưởng nhưng hệ số còn chưa cao, cần có các chính sách thu hồi nợ tích cực hơn nữa.

VPBank chi nhánh Quận 3 đang có những biện pháp tích cực thu hồi nợ như cán bộ tín dụng thường xuyên kiểm tra, gọi điện hoặc gửi thư thông báo sắp hết thời hạn tín dụng và cũng như kịp thời biết được những tình huống phát sinh từ phía khách hàng mà cho những kế hoạch giải quyết hợp lý hơn.

Trong một số sản phẩm vay tín chấp, ngân hàng thường không yêu cầu tài sản đảm bảo, điều này đặt ra vấn đề NH sẽ đối mặt với rủi ro lớn nếu khách hàng không trả được nợ

KẾT LUẬN

Chúng ta đang ở trong một kỷ nguyên mới với nền kinh tế phát triển vượt bậc, hội nhập hóa ở hầu hết các quốc gia. Kinh tế ngày càng phát triển thì nhu cầu vốn ngày càng cao và điều đó nói lên tầm quan trọng của Ngân hàng một trung gian tài chính. Trong thời buổi kinh tế đang dần hồi phục hiện nay thì vẫn còn nhiều điều khó khăn trong việc nâng cao chất lượng tín dụng, cũng như là doanh thu cho vay. Bất chấp những khó khăn đó, VPBank Chi nhánh Quận 3 đã nỗ lực hết mình cùng với ban lãnh đạo đầy tài năng và các nhân viên năng động để nâng cao chất lượng, các dịch vụ tín dụng, giữ vững lòng tin và uy tín của khách hàng đối với Ngân hàng.

Để đạt được kết quả trên phần lớn là do sự đóng góp tích cực của cán bộ nhân viên trong VPBank chi nhánh Quận 3, mọi người đều thấy được ý thức trách nhiệm của mình, nội bộ đoàn kết nhất trí tạo nên sức mạnh tổng hợp để hoàn thành nhiệm vụ được giao. Ngoài ra không thể không nói đến sự giúp, đỡ hỗ trợ nhiệt tình của các ban ngành đoàn thể chính quyền địa phương đã tạo điều kiện thuận lợi cho Ngân hàng làm tròn trách nhiệm, nghĩa vụ của mình trong việc cung cấp nguồn vốn cho nền kinh tế. Và chỉ đạo, hỗ trợ kịp thời từ hội sở VPBank.

Ngân hàng VPBank hiện nay đang hoạt động có hiệu quả, riêng về VPBank Chi nhánh Quận 3 thì đang hoạt động khá hiệu quả. Tuy nhiên để đạt được những mục tiêu đề ra trong thời gian dài đầy thử thách sắp tới thì VPBank sẽ phải cố gắng nhiều hơn nữa. Như vậy thì trong thời gian sắp tới ngoài những công việc cơ bản thì NH cần phải đưa ra nhiều gói sản phẩm thu hút khách hàng, nhận định khách hàng tiềm năng và cũng như đổi mới các chính sách, đưa ra những bước phát triển cụ thể nhằm thực hiện mục tiêu của NH đã đề ra đó là trở thành một trong 5 NH TMCP hàng đầu Việt Nam và một trong 3 NH TMCP bán lẻ hàng đầu Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

❖ Sách

1. Nguyễn Minh Kiều (2012). Nghiệp vụ ngân hàng thương mại. Nhà xuất bản lao động xã hội.
2. PGS.TS. Nguyễn Văn Vân (2013). Giáo trình luật ngân hàng. Nhà xuất bản Hồng Đức.
3. TS. Nguyễn Thị Thủy (2013). Giáo trình luật ngân hàng. NXB Hồng Đức

❖ Tham khảo trang điện tử

1. Thư viện pháp luật: www.thuvienphapluat.vn
2. Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng: www.vpbank.com.vn
3. Tài nguyên giáo dục mở Việt Nam: <http://voer.edu.vn>
4. Trang Wikipedia: vi.wikipedia.org
5. Trang cafef: www.cafef.vn
6. Trang vietstock: www.vietstock.vn
7. Đài tiếng nói Việt Nam: <http://vov.vn/kinh-te>

❖ Báo cáo thường niên

1. Báo cáo thường niên của Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng qua các năm 2012, 2013, 2014

PHỤ LỤC



NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG

Chi tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Kết quả hoạt động kinh doanh			
1. Doanh thu	10.350	16.500	21.600
Hoạt động tín dụng	8.450	13.586	18.405
Hoạt động dịch vụ	1.505	2.770	3.056
Khác	395	144	138
2. Chi phí	8.430	13.940	18.600
Hoạt động tín dụng	5.784	9.140	13.240
Hoạt động dịch vụ	1.250	2.698	2.724
CNV và quản lý	1.068	1.645	2.496
Khác	328	457	140
3. Lợi nhuận	1.920	2.560	3.000
Vốn huy động			
Vốn huy động	91.408	97.340	126.508
Vốn điều chuyển	81.592	81.660	62.492
Tổng	173.000	179.000	189.000
Doanh số cho vay ngắn hạn theo đối tượng			
Cá nhân	75.650	79.845	89.410
Doanh nghiệp	71.280	90.455	116.720
Tổng	146.930	170.300	206.130
Doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh			
Nông, lâm nghiệp	11.700	15.310	19.500
TM, SX, CB	52.890	63.055	78.350

Xây dựng, kho bãi vận tải	45.605	49.315	55.175
Cá nhân và các hoạt động khác	36.735	42.620	53.105
Tổng	146.930	170.300	206.130
Doanh số thu nợ ngắn hạn theo đối tượng			
Cá nhân	48.750	56.425	82.300
Doanh nghiệp	69.830	84.590	99.085
Tổng	118.580	141.015	181.385
Doanh số thu nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh			
Nông, lâm nghiệp	9.465	10.640	14.473
TM, SX, CB	44.900	50.655	68.374
Xây dựng, kho bãi vận tải	35.385	40.518	49.015
Cá nhân và các hoạt động khác	28.830	39.202	49.523
Tổng	118.580	141.015	181.385
Dư nợ ngắn hạn theo đối tượng			
Cá nhân	43.154	44.560	55.130
Doanh nghiệp	32.926	53.485	87.870
Tổng	76.080	98.045	143.000
Dư nợ ngắn hạn theo ngành nghề kinh doanh			
Nông, lâm nghiệp	5.960	9.200	13.800
TM, SX, CB	28.150	36.750	55.150
Xây dựng, kho bãi vận tải	19.465	25.200	30.750
Cá nhân và các hoạt động khác	22.505	26.895	43.300
Tổng	76.080	98.045	143.000
Dư nợ tín dụng theo chất lượng nợ			
Nợ nhóm 1	67.970	90.682	135.421
Nợ nhóm 2	6.040	4.608	3.947
Nợ nhóm 3	533	1.118	1.401
Nợ nhóm 4	1.141	882	1.287
Nợ nhóm 5	396	755	944

PHỤ LỤC 2A

GIẤY ĐỀ NGHỊ VAY VỐN DÀNH CHO KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP



Mã hồ sơ:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

(NĂM - THÁNG - NGÀY - GIỜ - PHÚT - DAO - MÃ KHÁCH HÀNG)

1. Thông tin pháp lý của Bên vay

Vui lòng điền bổ sung thông tin về các thành viên/ cổ đông góp vốn vào Phụ lục 1

1.1 Thông tin doanh nghiệp vay vốn			
Tên doanh nghiệp			
Giấy CNĐKKD/CNĐKDN	Ngày cấp	Cơ quan cấp	
Địa chỉ giao dịch			
Ngành nghề kinh doanh chính			
Vốn điều lệ			
Vốn thực góp			
Quá trình hình thành (Các sự kiện lớn như năm thành lập, chuyển đổi tên, thay đổi lĩnh vực kinh doanh chính,...)			
Cơ cấu tổ chức (liệt kê các phòng ban)			
1.2 Thông tin về người đại diện vay vốn của doanh nghiệp tại VPBank			
Họ và tên			
Ngày sinh			
Số CMND/Hộ chiếu	Ngày cấp	Nơi cấp	
Hộ khẩu thường trú			
Địa chỉ hiện tại	<input type="checkbox"/> Như trên <input type="checkbox"/> Khác (vui lòng ghi cụ thể):		
Trình độ học vấn	<input type="checkbox"/> THPT <input type="checkbox"/> Cao đẳng <input type="checkbox"/> Đại học <input type="checkbox"/> Trên đại học <input type="checkbox"/> Khác		
Nơi đào tạo			
Kinh nghiệm làm việc			
Loại hình nhà ở	<input type="checkbox"/> Sở hữu <input type="checkbox"/> Đi thuê <input type="checkbox"/> Ở cùng họ hàng <input type="checkbox"/> Khác		
Tình trạng hôn nhân	<input type="checkbox"/> Độc thân <input type="checkbox"/> Đã kết hôn <input type="checkbox"/> Ly hôn <input type="checkbox"/> Khác		
Tên của vợ/chồng			
Nơi công tác			
Chức vụ			

1.3. Cơ cấu vốn góp và quan hệ tín dụng của thành viên/cổ đông góp vốn với VPBank					
STT	Họ và tên	Mối quan hệ giữa các thành viên góp vốn ⁽¹⁾	Tỷ lệ góp vốn	Kinh nghiệm, năng lực	Dư nợ/ lịch sử tín dụng với VPB

⁽¹⁾ Lựa chọn : Quan hệ vợ/chồng, anh/chị em ruột, bố/mẹ, con, bạn bè

2. Thông tin và mục đích vay vốn

Tôi / chúng tôi đề nghị VPBank cấp tín dụng với các nội dung cụ thể như sau:

Tổng phương án (a)	
Vốn tự có (b)	
Vốn vay khác (c)	
Số tiền cần vay tại VPBank (=a-b-c)	
Thời hạn	tháng
Phương thức vay vốn	<input type="checkbox"/> Vay trả góp <input type="checkbox"/> Vay từng lần <input type="checkbox"/> Vay theo hạn mức <input type="checkbox"/> Khác
Phương thức giải ngân	<input type="checkbox"/> Chuyển khoản <input type="checkbox"/> Tiền mặt
Lãi suất đề nghị	
Mục đích sử dụng vốn vay	

3. Phương thức trả nợ

Phương thức trả nợ lãi	<input type="checkbox"/> Hàng tháng	<input type="checkbox"/> 3 tháng/lần	<input type="checkbox"/> 6 tháng/lần	<input type="checkbox"/> Hàng năm	<input type="checkbox"/> Khác (vui lòng mô tả)
Phương thức trả nợ gốc	<input type="checkbox"/> Hàng tháng	<input type="checkbox"/> 3 tháng/lần	<input type="checkbox"/> 6 tháng/ lần	<input type="checkbox"/> Hàng năm	<input type="checkbox"/> Cuối kỳ <input type="checkbox"/> Khác (vui lòng mô tả)
Gốc dự kiến trả mỗi kỳ (áp dụng đối với vay trả góp hoặc phân kỳ trả nợ)					

4. Thông tin hoạt động

Lĩnh vực kinh doanh chính/ sản phẩm chính	Tỷ trọng trên tổng doanh thu

Đầu vào: (liệt kê một số nhà cung cấp chính): Phương thức thanh toán <input type="checkbox"/> Trả ngay <input type="checkbox"/> Trả gởi đầu <input type="checkbox"/> Khác (vui lòng nêu rõ) <input type="checkbox"/> Chuyển khoản <input type="checkbox"/> Tiền mặt
Đầu ra: <input type="checkbox"/> Bán lẻ <input type="checkbox"/> Bán buôn. Liệt kê một số khách hàng chính: <input type="checkbox"/> Phương thức thanh toán <input type="checkbox"/> Trả ngay <input type="checkbox"/> Trả gởi đầu <input type="checkbox"/> Khác (vui lòng nêu rõ) <input type="checkbox"/> Chuyển khoản <input type="checkbox"/> Tiền mặt
Quy trình sản xuất, kinh doanh và công nghệ (áp dụng với ngành sản xuất)
Thông tin về xưởng/kho hàng (có bao nhiêu kho/xưởng, địa điểm, giá thuê, diện tích,...)
Số lượng nhân viên: Nguồn nhân lực (áp dụng với ngành sản xuất)

5. Thông tin về dư nợ tại các tổ chức tín dụng:

Tên TCTD	Hình thức cấp tín dụng/Mục đích	Số dư tín dụng (bao gồm dư nợ vay, LC, Bảo lãnh...)	Thời hạn vay	Ngày đến hạn	Số tiền trả gốc lãi hàng tháng	Tên TSBD và chủ sở hữu TSBD

6. Thông tin tài sản đảm bảo

(Nếu chủ sở hữu tài sản không phải là bên vay / người đại diện vay vốn vui lòng điền thông tin ở Phụ lục 02)

Tên tài sản bảo đảm ⁽¹⁾	Tên chủ sở hữu	Mối quan hệ của chủ sở hữu TSBD và khách hàng vay vốn	Tài sản hiện có đang bảo đảm cho nghĩa vụ vay vốn nào không? ⁽²⁾
			<input type="checkbox"/> Đang bảo đảm <input type="checkbox"/> Không
			<input type="checkbox"/> Đang bảo đảm <input type="checkbox"/> Không
			<input type="checkbox"/> Đang bảo đảm <input type="checkbox"/> Không

(1): Ghi rõ tên tài sản, địa chỉ (nếu là BĐS), Biển kiểm soát (nếu là xe ô tô), tên chung loại hàng (nếu là hàng hóa).

(2): Nếu có bảo đảm, ghi rõ nghĩa vụ bảo đảm là gì, tại TCTD nào?

Cam kết của Bên vay và Chủ sở hữu TSDB

Tôi/Chúng tôi xin cam kết:

Tất cả các thông tin trong Giấy đề nghị vay vốn này và tất cả các giấy tờ mà Tôi/Chúng tôi cung cấp cho Ngân hàng là đầy đủ, chính xác, hợp pháp và đúng sự thực và Tôi/Chúng tôi chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với bất kỳ thông tin sai lệch nào.

Ngày

Bên vay

(Ký, đóng dấu và ghi rõ họ tên)

Bên sở hữu TSDB

(Ký, đóng dấu – nếu có và ghi rõ họ tên)

Vui lòng cho biết: Bạn biết tới sản phẩm, dịch vụ của VPBank qua hình thức nào sau đây:

☐ Người giới thiệu

☐ Hội thảo

☐ Thư điện tử (email)

☐ Quảng cáo (truyền hình, báo chí, internet,...)

☐ Tin nhắn (SMS)

☐ Hình thức khác (vui lòng ghi rõ):

PHỤ LỤC 1

1. Thông tin về thành viên góp vốn của Công ty nếu thành viên đó là một doanh nghiệp khác

Doanh nghiệp			
Mối quan hệ với khách hàng			
Tên doanh nghiệp			
Giấy CNĐKKD/CNĐKDN	Ngày cấp	Cơ quan cấp	
Địa chỉ			
Ngành nghề kinh doanh chính			
Vốn điều lệ			
Vốn chủ sở hữu đến kỳ báo cáo gần nhất			
Doanh thu và lợi nhuận của năm tài chính gần nhất và đến thời điểm gần nhất của năm tài chính hiện tại.		Năm tài chính gần nhấttháng đầu năm hiện tại
	Doanh thu		
	Lợi nhuận		

2. Thông tin về người ra quyết định chính của Công ty (hoặc cổ đông chiếm tỷ lệ vốn góp cao nhất) (nếu trùng với người đại diện vay vốn Ngân hàng thì bỏ qua phần này).

Cá nhân	
Thông tin về cá nhân trong Công ty	<input type="checkbox"/> Người ra quyết định chính của Công ty <input type="checkbox"/> Cổ đông chiếm tỷ lệ vốn góp cao nhất
Họ và tên	
Ngày sinh	
Quốc tịch	
Số CMND/Hộ chiếu	Ngày cấp Nơi cấp
Hộ khẩu thường trú	
Địa chỉ hiện tại	<input type="checkbox"/> Như trên
Trình độ học vấn	<input type="checkbox"/> Bằng sau đại học ở nước ngoài <input type="checkbox"/> Bằng đại học ở nước ngoài/Sau đại học trong nước <input type="checkbox"/> Bằng đại học trong nước <input type="checkbox"/> Bằng cao đẳng <input type="checkbox"/> Bằng trung cấp <input type="checkbox"/> Bằng trung học tương đương hoặc thấp hơn <input type="checkbox"/> Khác
Kinh nghiệm làm việc	
Loại hình nhà ở	<input type="checkbox"/> Sở hữu <input type="checkbox"/> Đi thuê <input type="checkbox"/> Khác
Tình trạng hôn nhân	<input type="checkbox"/> Độc thân <input type="checkbox"/> Đã kết hôn <input type="checkbox"/> Ly hôn <input type="checkbox"/> Khác
Thông tin về vợ/chồng (nếu đã kết hôn)	
Tài sản tích lũy	

PHỤ LỤC 2

1. Thông tin pháp lý bổ sung của Chủ sở hữu TSDB

Chủ sở hữu TSDB là Doanh nghiệp			
Tên doanh nghiệp			
Giấy CNĐKKD/CNĐKDN	Ngày cấp	Cơ quan cấp	
Địa chỉ đăng ký			
Ngành nghề kinh doanh chính			
Vốn điều lệ			
Vốn chủ sở hữu đến kỳ báo cáo gần nhất			
Doanh thu và lợi nhuận của năm tài chính gần nhất và đến thời điểm gần nhất của năm tài chính hiện tại.		Năm tài chính gần nhấttháng đầu năm hiện tại
	Doanh thu		
	Lợi nhuận		
Chủ sở hữu TSDB là Cá nhân			
Họ và tên			
Ngày sinh			
Quốc tịch			
Số CMND/Hộ chiếu	Ngày cấp	Nơi cấp	
Hộ khẩu thường trú			
Địa chỉ hiện tại	<input type="checkbox"/> Như trên		
Trình độ học vấn	<input type="checkbox"/> Bằng sau đại học ở nước ngoài <input type="checkbox"/> Bằng đại học ở nước ngoài/Sau đại học trong nước <input type="checkbox"/> Bằng đại học trong nước <input type="checkbox"/> Bằng cao đẳng <input type="checkbox"/> Bằng trung cấp <input type="checkbox"/> Bằng trung học tương đương hoặc thấp hơn <input type="checkbox"/> Khác		
Kinh nghiệm làm việc			
Loại hình nhà ở	<input type="checkbox"/> Sở hữu <input type="checkbox"/> Đi thuê <input type="checkbox"/> Khác		
Tình trạng hôn nhân	<input type="checkbox"/> Độc thân <input type="checkbox"/> Đã kết hôn <input type="checkbox"/> Ly hôn <input type="checkbox"/> Khác		
Thông tin về vợ/chồng (nếu đã kết hôn)			
Tài sản tích lũy			

PHẦN DÀNH CHO NGÂN HÀNG



1. Thông tin về AO

Họ và tên AO		
Điện thoại di động		Email :
Chi nhánh/PGD		

2. Trách nhiệm thẩm định TSDB

Trách nhiệm thẩm định TSDB				
<input type="checkbox"/> Các loại tài sản do Cán bộ định giá thẩm định (vui lòng đánh dấu vào 1 trong 3 lựa chọn bên phải)	<input type="checkbox"/> Chưa gửi yêu cầu thẩm định TSDB cho Phòng định giá TSDB <input type="checkbox"/> Đã gửi yêu cầu thẩm định TSDB cho Phòng định giá TSDB, nhận kết quả và cho vào bộ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng <input type="checkbox"/> Đã gửi yêu cầu thẩm định TSDB cho Phòng định giá TSDB nhưng chưa nhận kết quả			
	Cán bộ tín dụng (Ký và ghi rõ họ tên)			
<input type="checkbox"/> Tài sản được định giá bởi bên thứ ba	<input type="checkbox"/> Tên tổ chức định giá: <input type="checkbox"/> Giá trị định giá:			
	Cán bộ tín dụng (Ký và ghi rõ họ tên)			
<input type="checkbox"/> Các loại tài sản do AO/CA thẩm định (vui lòng đánh dấu vào 1 trong các lựa chọn bên phải)	<input type="checkbox"/> Ô tô mới (theo biểu giá xe chuẩn) <input type="checkbox"/> Ngoại tệ có thể chuyển đổi <input type="checkbox"/> Vàng/trang sức/kim loại quý <input type="checkbox"/> Tài khoản tiền gửi/sổ tiết kiệm/giấy tờ có giá do VPBank phát hành <input type="checkbox"/> Trái phiếu do chính quyền tỉnh, thành phố phát hành được VPBank chấp nhận <input type="checkbox"/> Kỳ phiếu, trái phiếu và tín phiếu do NHTM phát hành được VPBank chấp nhận <input type="checkbox"/> Cổ phần/cổ phiếu của các công ty được VPBank chấp nhận <input type="checkbox"/> Sổ tiết kiệm/chứng chỉ tiền gửi/kỳ phiếu/trái phiếu/tín phiếu do Chính phủ/NHNN Việt Nam/NHTM quốc doanh phát hành			
		Số lượng tài sản	Đơn giá	Tổng giá trị
	Giá trị của TSBD theo giấy chứng nhận/biểu giá chuẩn			
	Giá thị trường của TSBD và nguồn tham khảo (nếu có)			
	Giá trị TSBD theo đề xuất của cán bộ AO/CA			
Cam kết của AO/CA về thông tin thẩm định TSDB (Trường hợp TSBD do AO/CA thẩm định)				
Tôi/Chúng tôi xin cam kết: Tôi/Chúng tôi đã kiểm tra tất cả các giấy tờ do khách hàng cung cấp và xác nhận tính hợp lệ của TSBD. Tôi đã tham khảo các giấy tờ này và giá thị trường hiện có để đưa ra được định giá TSBD một cách hợp lý nhất.				
Ngày	AO/CA (Ký và ghi rõ họ tên)			

4. Đề xuất và cam kết của chi nhánh

Nhận xét của AO về khách hàng vay vốn:

Về mặt pháp lý:

Về mục đích/ phương án vay vốn:

Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

Về lịch sử trả nợ, giao dịch qua tài khoản tại VPBank và các TCTD khác:

Về việc vay vốn tại các TCTD khác:

Đánh giá các rủi ro chính và biện pháp hạn chế rủi ro:

Đề xuất của AO

Loại hình cho vay	<input type="checkbox"/> Hạn mức	<input type="checkbox"/> Vay từng lần
Số tiền vay vốn		
Thời gian vay		
Nếu khách hàng vay hạn mức	<input type="checkbox"/> Thời hạn của mỗi khế ước vay vốn:	
Mục đích vay vốn (nếu mục đích cụ thể, VD: nếu vay BSVLĐ thì ghi rõ KD mặt hàng gì)		
Phương thức trả nợ	<input type="checkbox"/> Trả lãi: <input type="checkbox"/> Trả gốc:	
Lãi suất		
Phương thức giải ngân	<input type="checkbox"/> Chuyển khoản (tương đương %) <input type="checkbox"/> Tiền mặt (tương đương %)	
TSBĐ và Thủ tục ký hợp đồng thế chấp	Như đã đề cập tại mục 3/ Phần dành cho Ngân hàng trên đây.	
Nếu khách hàng mua xe ô tô	<input type="checkbox"/> GN sau khi có giấy hẹn <input type="checkbox"/> GN sau khi có đăng ký xe Mua BHVC lần đầu trongnăm	
Các đề xuất khác	<input type="checkbox"/> Yêu cầu khách hàng chuyển tối thiểu.....% doanh thu giao dịch qua tài khoản tại VPBank.	

Cam kết của AO

Tôi xin cam kết: Trong phạm vi kiến thức của tôi, tất cả các thông tin được thu thập là chính xác và đúng sự thật. Tôi đã trình bày tất cả những thông tin mà tôi biết có thể ảnh hưởng đến kết quả xét duyệt hồ sơ đề nghị vay vốn. Nếu có thêm bất kỳ thông tin nào có thể ảnh hưởng đến kết quả xét duyệt hồ sơ đề nghị vay vốn, tôi sẽ chịu trách nhiệm thông báo cho CPC trong thời gian sớm nhất. Tôi đồng ý cho vay/ cấp tín dụng đối với khách hàng theo nội dung đề xuất trên.

Kính trình Trưởng Phòng AO/ Giám đốc PGD/ Giám đốc CN chấp thuận. Ngày _____ Cán bộ tín dụng (Ký và ghi rõ họ tên)	
Đề xuất và Cam kết của Trưởng phòng AO/Giám đốc Phòng giao dịch	
Tôi xin cam kết: Tôi cam kết đã kiểm tra giám sát việc thu thập hồ sơ khách hàng của nhân viên A/O bảo đảm đúng quy trình của VPBank, và theo hiểu biết của tôi thì các thông tin nêu trên là hợp lý và tôi không nhận thấy thông tin nào có dấu hiệu nghi vấn cần xác minh thêm (nếu có thông tin nghi vấn thì với trách nhiệm của tôi, tôi sẽ phải trực tiếp kiểm tra hoặc yêu cầu nhân viên khác kiểm tra xác minh các thông tin đó trước khi ký tên dưới đây). Tôi đã đối chiếu các thông tin khách hàng với quy định của NHNN và VPBank về tín dụng, và thấy rằng khách hàng này đủ điều kiện để xem xét cho vay (trừ một số vấn đề cần lưu ý dưới đây – nếu có). Tôi đồng ý chuyển hồ sơ khách hàng này lên CPC để xét duyệt cho vay theo quy định.	
Lưu ý bổ sung	
Ngày _____	Trưởng phòng AO/Giám đốc Phòng giao dịch (Ký và ghi rõ họ tên)
Địa chỉ email: _____	
Cam kết của Giám đốc/Phó giám đốc Chi nhánh	
Tôi xin cam kết: Theo hiểu biết của tôi thì các thông tin nêu trên là hợp lý và không nhận thấy thông tin nào có dấu hiệu nghi vấn cần xác minh thêm (nếu có thông tin nghi vấn thì với trách nhiệm của tôi, tôi sẽ phải trực tiếp kiểm tra hoặc yêu cầu nhân viên khác kiểm tra xác minh các thông tin đó trước khi ký tên dưới đây). Với những thông tin nêu trên, tôi đã đối chiếu với quy định của NHNN và VPBank, và thấy rằng khách hàng này đủ điều kiện để xem xét cho vay (trừ một số vấn đề cần lưu ý dưới đây – nếu có). Tôi đồng ý chuyển hồ sơ khách hàng này lên CPC để xét duyệt cho vay theo quy định của VPBank.	
Lưu ý bổ sung	
Ngày _____	Giám đốc/Phó giám đốc chi nhánh (Ký và ghi rõ họ tên)