**1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG**

**1.1.** **Giới thiệu về Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Sài Gòn**

- Tên đầy đủ: Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn

- Tên viết tắt tiếng Việt: Ngân Hàng Sài Gòn

- Tên viết tắt tiếng nước ngoài: Sai Gon Joint Stock Commercial Bank

- Tên viết tắt tiếng Anh: Sai Gon Commercial Bank

- Tên viết tắt: SCB

- Hội sở chính: 19-21-23-25 Nguyễn Huệ, phường Bến Nghé, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh

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

- **Vốn điều lệ:**  Kể từ ngày 30/06/2021, vốn điều lệ của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn là 20.020.000.000.000 đồng (Hai mươi nghìn không trăm hai mươi tỷ đồng).

- Với mạng lưới 239 đơn vị giao dịch (gồm 50 chỉ nhánh và 189 phòng giao dịch), được phân bổ hợp lý và rộng khắp 28 tỉnh thành cả nước, đưa Ngân hàng TMCP Sài Gòn trở thành điểm đến đáng tin cậy cung ứng sản phẩm dịch vụ và các giải pháp tài chính đến khách hàng.

- Cơ cấu tổ chức: Hội đồng quản trị; Ban điều hành; Ban kiểm soát

Hội đồng quản trị: Gồm 4 thành viên, đứng đầu là ông Bùi Anh Dũng hiện đang đảm nhiệm chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị.

Ban điều hành: Gồm 13 thành viên, trong đó ông Trương Khánh Hoàng giữ quyền tổng giám đốc.

Ban kiểm soát: Gồm 3 thành viên, trong đó ông trưởng ban kiểm soát là ông Lưu Quốc Thắng.

- Lĩnh vực hoạt động:

* Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác.
* Cấp tín dụng dưới các hình thức sau đây: Cho vay; Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác; Bảo lãnh ngân hàng; Phát hành thẻ tín dụng; Bao thanh toán trong nước.
* Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng.
* Cung ứng dịch vụ thanh toán trong nước: Cung ứng phương tiện thanh toán; Thực hiện dịch vụ thanh toán séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ.
* Mở tài khoản: Mở tài khoản tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; Mở tài khoản tại tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài khác.
* Tổ chức thanh toán nội bộ, tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng quốc gia.
* Dịch vụ quản lý tiền mặt, tư vấn ngân hàng, tài chính; các dịch vụ quản lý, bảo quản tài sản, cho thuê tủ, két an toàn.
* Tư vấn tài chính doanh nghiệp, tư vấn mua, bán, hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp và tư vấn đầu tư.
* Tham gia đấu thầu, mua, bán tín phiếu Kho bạc, công cụ chuyển nhượng, trái phiếu Chính phủ, tín phiếu Ngân hàng Nhà nước và các giấy tờ có giá khác trên thị trường tiền tệ.
* Mua, bán trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp.
* Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng, Luật Chứng khoán, quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
* Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
* Vay, cho vay, gửi, nhận gửi vốn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
* Góp vốn, mua cổ phần theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
* Ủy thác, nhận ủy thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
* Kinh doanh, cung ứng dịch vụ ngoại hối trên thị trường trong nước và trên thị trường quốc tế trong phạm vi do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định.
* Kinh doanh vàng miếng.
* Hoạt động mua nợ.
* Đầu tư hợp đồng tương lai trái phiếu Chính phủ.

(Nguồn: dangkykinhdoanh.gov.vn)

- Website: <https://www.scb.com.vn/>

- Phương châm: “ SCB luôn hướng đến sự hoàn thiện vì khách hàng’’

- Tầm nhìn: Tạo ra các giá trị bền vững cho khách hàng và tổ chức, góp phần vào công cuộc xây dựng và phát triển xã hội.

- Sứ mệnh: Trở thành đối tác đáng tin cậy thông qua việc luôn cung cấp giải pháp tài chính và chất lượng dịch vụ tối ưu cho khách hàng. Tạo dựng môi trường làm việc năng động, tận tâm và chú trọng phát triển nguồn nhân lực. Mang lại lợi ích và giá trị bền vững cho cổ đông.

- Gía trị cốt lỗi:

* Khách hàng là trọng tâm: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn luôn lấy lợi ích và sự hài lòng của khách hàng làm trọng tâm trong mọi hoạt động.
* Đổi mới và sáng tạo: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn liên tục cải tiến, đa đạng hóa sản phẩm dịch vụ, ứng dụng công nghệ hiện đại nhằm mang lại giải pháp tối ưu cho khách hàng.
* Phát triển nguồn nhân lực: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn lấy việc phát triển nguồn nhân lực, đầu tư vào con người làm nền tảng cho sự phát triển bền vững của tổ chức.
* Cam kết lợi ích: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn luôn đồng hành và cam kết mang lại lợi ích lâu dài, bền vững cho khách hàng, Cổ đông, Cán bộ nhân viên và đống góp cho sự phát triển của cộng đồng.
* Hợp tác cùng phát triển: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn hành động trên tinh thần hợp tác cùng phát triển.

**** -Logo:

Phần hình khối: Logo SCB được thiết kế hình khối vuông được lồng trong hình tròn tượng trưng cho sự kết hợp, dung hòa giữa trời và đất (hình tròn tượng trưng cho trời, hình vuông tượng trưng cho đất). Hình vuông như hình đồng tiền được thể hiện để nói đến vai trò xã hội của ngân hàng. Sự tương quan đặc rỗng thể hiện sự bù trừ với 5 gạch tượng trưng cho âm dương ngũ hành và lý trí của con người, tạo đường nét chữ S (Sài Gòn) mềm mại và chữ Bank được lồng vào nhau chặt chẽ, thanh thoát.

Phần màu sắc: Logo được thiết kế 2 màu xanh và đỏ hòa hợp:

* Màu xanh thanh khiết như màu trời: Thể hiện sự trong sạch, minh bạch rõ ràng.
* Màu đỏ thể hiện sự nhiệt huyết, quyết tâm phát triển ngân hàng ngày càng lớn mạnh, nhân viên phục vụ khách hàng tận tụy, thân thiện.

Phần chữ: Phần chữ gồm tên viết tắt ngân hàng SCB và dòng chữ tên đầy đủ được đặt bên dưới “Ngân hàng Sài Gòn” khẳng định tên tuổi và vị trí của mình trên thị trường .

Qua đó có thể thấy thương hiệu SCB toát lên được ý chí vươn lên, sự nhiệt huyết phục vụ khách hàng tận tình và đáp ứng đủ các dịch vụ xã hội cho khách hàng với tính minh bạch rõ ràng.

**1.2. Giới thiệu về Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng**

- Tên đầy đủ: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng

- Địa chỉ: 86 Nguyễn Đáng, khóm 6, phường 7, thành phố Trà Vinh

- Điện thoại: 0294 3860 676

- Quá trình hình thành và phát triển của phòng giao dịch Nguyễn Đáng: tiền thân của phòng giao dịch Nguyễn Đáng là chi nhánh Trà Vinh 1. Tên: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn – chi nhánh Trà Vinh 1; địa chỉ 86 Nguyễn Đáng, khóm 6, phường 7, thành phố Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh. Nhưng do công tác cơ cấu lại mạng lưới của Ngân hàng đảm bảo hoạt động hiệu quả hơn đồng thời giảm bớt số chi nhánh trùng lập trên cùng một địa bàn. Tại thành phố Trà Vinh, SCB có hai chi nhánh là Trà Vinh và Trà Vinh 1 hoạt động. Do vậy, Thống đốc NHNN chấp dứt hoạt động chi nhánh Trà Vinh 1. Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn thực hiện trách nhiệm lien quan đến chấm dứt hoạt động của chi nhánh nêu tại công văn này theo quy định tại khoản 3 Điều 22 và khoản 4 Điều 24 Thông tư số 21/2013/TT-NHNN ngày 09/09/2013 của thống đốc NHNN quy định về mạng lưới hoạt động của ngân hàng thương mại. Thống đốc giao NHNN chi nhánh Trà Vinh giám sát việc Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn thực hiện các thủ tục chấm dứt hoạt động chi nhánh theo quy định, báo cáo thống đốc NHNN kết quả thực hiện.

Vì vậy, SCB đã chủ động chuyển đổi hoạt động của chi nhánh Trà Vinh 1 sang hình thức phòng giao dịch với tên gọi phòng giao dịch Nguyễn Đáng, vẫn hoạt động tại địa chỉ củ là 86 Nguyễn Đáng, khóm 6, phường 7, thành phố Trà Vinh, Tỉnh Trà Vinh.

Điều này có nghĩa, mọi hoạt động giao dịch của khách hàng vẫn sẽ được diễn ra bình thường tại điểm giao dịch này của SCB tại Trà Vinh. Mọi quyền lợi của khách hàng đang giao dịch tại chi nhánh Trà Vinh 1 đều được đảm bảo và không gì thay đổi.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn, chi nhánh Trà Vinh, phòng giao dịch Nguyễn Đáng là một chi nhánh trực thuộc Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) tỉnh Trà Vinh trong hệ thống Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) Việt Nam.

**1.3. Chức năng và lĩnh vực hoạt động**

**\* Chức năng:**

- Thực hiện các nghiệp vụ tiền gửi, tiền vay và các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng phù hợp theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và quy định về phạm vi hoạt động được phép của phòng giao dịch, các quy định quy chế của Ngân hàng liên quan đến từng nghiệp vụ.

- Tổ chức công tác hoạch toán và an toàn quỹ kho theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và quy trình nghiệp vụ liên quan, quy định quy chế của Ngân hàng.

- Thực hiện các công tác tiếp thị, phát triển thị phần, xây dựng bảo vệ thương hiệu, nghiên cứu, đề xuất các nghiệp vụ phù hợp với yêu cầu của địa bàn hoạt động.

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh của phòng giao dịch theo định hướng phát triển chung tại khu vực và của toàn Ngân hàng trong từng thời kì.

- Chức năng trung gian thanh toán: Chức năng này góp phần tăng thêm lợi nhuận cho Ngân hàng thông qua việc thu lệ phí thanh toán. Nó làm tăng nguồn vốn vay của Ngân hàng thể hiện trong số dư tiền gửi của khách hàng.

- Chức năng tạo tiền: Với chức năng tạo tiền hệ thống Ngân hàng đã làm tăng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Chức năng này chỉ ra mối quan hệ giữa tín dụng Ngân hàng với lưu thông tiền tệ. Một khối lượng tín dụng mà Ngân hàng cho vay ra làm tăng khả năng tạo tiền của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn, từ đó làm tăng lượng tiền cung ứng.

**\* Lĩnh vực hoạt động:**

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – chi nhánh Trà Vinh – phòng giao dịch Nguyễn Đáng cung cấp đầy đủ các dịch vụ liên quan đến tài chính Ngân hàng được quy định trong giấy phép hoạt động, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh nhằm thực hiện tốt nhất các nhu cầu của khách hàng theo chiến lược hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại Cổ phần sài Gòn – chi nhánh Trà Vinh – phòng giao dịch Nguyễn Đáng.

Cụ thể các nghành nghề sau đây:

* Dịch vụ tài khoản
* Dịch vụ huy động vốn (tiền gửi tiết kiệm, trái phiếu, kỳ phiếu)
* Dịch vụ cho vay (ngắn trung dài hạn)
* Dịch vụ bảo lãnh
* Dịch vụ chiết khấu chứng từ
* Dịch vụ thanh toán quốc tế
* Dịch vụ chuyển tiền
* Dịch vụ thẻ
* Dịch vụ nhờ thu
* Dịch vụ mua bán ngoại tệ
* Dịch vụ bao thanh toán
* Các dịch vụ khác theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

**1.4. Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Thương mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng**

Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng được phân theo phân cấp. Với sự phân cấp này chức năng nhiệm vụ giữa các bộ phận sẽ được phân công rõ ràng về nhiệm vụ trách nhiệm, công việc được giao, thông tin tiếp nhận rõ ràng nhanh chóng. Cụ thể như sau:

BAN GIÁM ĐỐC

PHÒNG KINH DOANH

PHÒNG DVKH & NGÂN QUỸ

N

Nhân viên kinh

doanh

Nhân viên hỗ trợ

Kinh doanh

Thủ

Quỹ

Kiểm soát viên &

Giao dịch viên

Nguồn: Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Hình 1: Sơ đồ tổ chức Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn**

**Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng.**

\* Nhiệm vụ của từng phòng ban:

- Ban giám đốc:

Gồm Giám đốc và Phó giám đốc: là người điều hành mọi hoạt động của phòng giao dịch, chịu trách nhiệm chung, ra quyết định điều hành mọi hoạt động của Ngân hàng, có quyền tổ chức bổ nhiệm, khen thưởng, kỷ luật cán bộ nhân viên, ban giám đốc thường xuyên kiểm tra kiểm soát hoạt động kinh doanh. Đồng thời, tiếp nhận thông tin từ hội sở chính để hoạch định chiến lược phát triển của đơn vị.

Phó giám đốc: có trách nhiệm hổ trợ và giúp đỡ giám đốc trong việc điều hành mọi hoạt động của phòng giao dịch theo sự phân công ủy quyền của giám đốc, đồng thời chịu trách nhiệm trước giám đốc về nhiệm vụ phân công thực hiện.

- Phòng dịch vụ khách hàng và Ngân quỹ:

Chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Ban giám đốc, trực tiếp xỷ lý giao dịch tại quầy; cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng; thực hiện bán chéo sản phẩm; thực hiện các nghiệp vụ ngân quỹ thu chi tiền mặt, kiểm kê đối chiếu tồn quỹ cuối ngày, thực hiện nhiệm vụ xuất nhập bảo quản hồ sơ tài sản đảm bảo tiền vay, ký kiểm soát các chứng từ hoạch toán và duyệt các duyệt có liên quan. Tổ chức các nghiệp vụ theo đúng quy định của Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) và của Ngân hàng Nhà Nước.

- Phòng kinh doanh:

Đây là phòng ban quan trọng chuyên sâu về nghiệp vụ tín dụng, mang lại phần lớn thu nhập cho đơn vị. Thực hiện công tác phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng, bảo lãnh, tài trợ thương mại cho khách hàng. Thực hiện các biện pháp quản lý món vay, quản trị nguồn vốn phục vụ cho các hoạt động kinh doanh của đơn vị. Lập kế hoạch nợ quá hạn, kế hoạch dự phòng rủi ro và theo dõi thực hiện . Lưu trữ bảo quản hợp đồng tín dụng, thực hiện các báo cáo tính dụng theo quy định và các nhiệm vụ khác được phân công.

**1.5. Chiến lược và phương hướng phát triển trong tương lai của Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng**

Đầu tháng 3/2020, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã công bố phê duyệt Đề án Cơ cấu lại Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2019 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Đây được xem là phương án tái cơ cấu chủ động hỗ trợ thêm một số cơ chế mới, là giải pháp tăng vốn, nâng cao năng lực tài chính giúp SCB vững chắc hơn sau quá trình tái cơ cấu, phát triển một cách lành mạnh và tích cực hơn.

**SCB thay đổi toàn diện, xây dựng hệ sinh thái chất lượng dịch vụ vượt trội**

Ðề án Cơ cấu lại Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2019 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030 đề cập đến những hỗ trợ về mặt quy định pháp luật để có những xử lý linh hoạt, phù hợp với Ngân hàng.

Ðồng thời sẽ có những giải pháp thiết thực giúp SCB tạo được nền tảng phát triển ổn định và bền vững. SCB xác định, bên cạnh việc xử lý thu hồi nợ xấu, nợ tồn đọng trong quá trình tái cơ cấu, việc thúc đẩy phát triển kinh doanh ngân hàng bán lẻ và cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại là xu thế tất yếu.

Giai đoạn 2019 - 2020 là giai đoạn SCB tập trung nguồn lực để cơ cấu lại hoạt động tín dụng và nâng cao năng lực tài chính; đầu tư nền tảng công nghệ, nhân sự và phát triển hệ thống khách hàng để tích tụ nguồn lực phát triển ngân hàng bán lẻ và ngân hàng số trong tương lai.

SCB đặt mục tiêu trở thành ngân hàng có chất lượng dịch vụ và quản trị trải nghiệm hàng đầu, tương xứng với vị thế Top 5 về quy mô tổng tài sản.

Ðể đạt được mục tiêu này, SCB đã đề ra một số trọng tâm, trong đó “sợi dây” xuyên suốt năm 2020 sẽ là khách hàng.

Cụ thể, hướng đến mục tiêu “ngân hàng bán lẻ đa năng” có tốc độ tăng trưởng doanh thu mỗi năm tối thiểu 30% và lấy hệ thống trải nghiệm khách hàng làm nền tảng, SCB đã có kế hoạch chuyên môn hóa mô hình kinh doanh: Thứ nhất, tổ chức mô hình kinh doanh với bộ máy độc lập cho hai mảng hoạt động bán lẻ và doanh nghiệp; thứ hai, tập trung phát triển dịch vụ khách hàng cao cấp; thứ ba, triển khai kênh kinh doanh trực tiếp.

SCB đã và đang xây dựng một hệ sinh thái chất lượng dịch vụ khách hàng xuất sắc, lấy quản trị trải nghiệm khách hàng làm nền tảng, hiểu rõ từng điểm “chạm” của khách hàng, từ đó cung cấp dịch vụ và sản phẩm tốt nhất để nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong suốt quá trình trải nghiệm dịch vụ tại ngân hàng.

SCB cũng tập trung khai thác khách hàng có chiều sâu, bao gồm: Mô hình kinh doanh rõ ràng cho các phân khúc khách hàng; tăng cường bán thêm, bán chéo; chăm sóc khách hàng theo từng phân khúc cụ thể.

Ðồng thời, chuyển trạng thái vận hành theo chức năng của các bộ phận, từ quy trình nhiều thủ tục, giấy tờ, sang hướng tinh gọn các hoạt động của hệ thống vận hành và hướng đến trải nghiệm của khách hàng.

SCB là ngân hàng đầu tiên trên thị trường gửi sổ tiết kiệm (có tích hợp mã QR) qua email khách hàng, giúp khách hàng dễ dàng kiểm tra thông tin tài khoản mọi lúc, mọi nơi. Nhằm cung cấp dịch vụ xác thực nhanh chóng hơn, dễ dàng giao dịch ngay khi ở nước ngoài, SCB phát triển thêm hình thức xác thực Soft OTP trên eBanking tại ứng dụng SCB Secure.

Dịch vụ chuyển tiền liên ngân hàng 24/7 được mở rộng bằng cách bổ sung thêm chiều thụ hưởng đến tất cả thẻ quốc tế SCB (thẻ thanh toán và thẻ tín dụng) để có thể tạo hệ sinh thái về dịch vụ điện tử hoàn thiện nhất.

**Định hướng kinh doanh gắn liền với giá trị “Ngân hàng vì cộng đồng”**

Trong 5 năm tới, SCB vận hành với slogan “SCB - Ngân hàng vì cộng đồng”, đồng thời kích hoạt chương trình tái định vị thương hiệu với thông điệp lớn “Yêu thương là hành động”.

SCB không chỉ nhằm mục tiêu phát triển bền vững và chú trọng vào chất lượng của hoạt động kinh doanh, mà còn hướng đến xây dựng hình ảnh Ngân hàng sang mục tiêu, tầm nhìn chung là phụng sự và đem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng, cán bộ - nhân viên nói riêng và cộng đồng nói chung.

Điều này cũng đồng nghĩa với việc SCB đã, đang và sẽ luôn thực hiện sứ mệnh của mình, hài hoà cả ba mục tiêu giá trị: Mục tiêu tư nhân, mục tiêu Nhà nước và mục tiêu xã hội. Ðồng thời thực hiện nâng cấp thương hiệu với ý niệm “Nhân văn: Vì cộng đồng”, đó là

luôn đặt khách hàng ở vị trí trung tâm của mọi chiến lược, kế hoạch, thiết kế sản phẩm…

Mỗi cán bộ - nhân viên SCB sẽ là một đại sứ thương hiệu, khẳng định giá trị hướng đến cộng đồng mà SCB xây dựng và lan tỏa những giá trị cao đẹp, sự tử tế đến với khách hàng.

Giá trị “Ngân hàng vì cộng đồng” còn được thể hiện ở những sản phẩm đang và sẽ triển khai của SCB - có giá trị lan tỏa, hoạt động trên tiêu chí bảo vệ sức khỏe và lợi ích cộng đồng.

Chẳng hạn như chương trình “Giao dịch tại nhà”, chương trình “Tâm An trọn vẹn” hỗ trợ đặc biệt với bệnh nhân ung thư; sản phẩm “Tiết kiệm song hành - Bảo hiểm toàn tâm” không chỉ tối ưu số tiền nhàn rỗi của khách hàng, mà còn giúp khách hàng chủ động trong việc tham gia các gói bảo hiểm; thẻ tín dụng SCB S-Care với gói quà tặng tầm soát ung thư hàng năm; phát triển các chương trình hợp tác hỗ trợ tín dụng phát triển khởi nghiệp xanh trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao…

Bên cạnh việc nâng tầm dịch vụ tài chính cá nhân với định hướng trở thành “Ngân hàng giao dịch chính của mọi khách hàng”, SCB sẽ đầu tư mạnh vào ngân hàng số.

Ðiều này vừa giúp SCB tiếp cận với lượng khách hàng lớn hơn, vừa phục vụ cộng đồng tốt hơn vì gần như 100% người trưởng thành ở Việt Nam đã sử dụng điện thoại thông minh (smartphone).

Thời gian qua, SCB đã chú trọng triển khai nhiều chương trình đào tạo nhân sự, tạo ra những thay đổi đột phá trong tư duy của một bộ phận lớn lãnh đạo cấp trung và cấp cao thông qua các chương trình đào tạo chuyên sâu.

Với hệ tư tưởng “Thay đổi để dẫn đầu”, sự thay đổi tư duy này có sức lan tỏa rất lớn, tạo ra sức sống mới, một không gian làm việc chuyên nghiệp, hăng say và niềm tin vào sự thành công của quá trình tái cơ cấu, cũng như vào tương lai của SCB.

Hơn thế nữa, điều này giúp tăng thêm thu nhập cho cán bộ - nhân viên Ngân hàng khi họ khai thác đúng tiềm năng của thị trường đang phát triển và mở ra triển vọng tích cực hơn trong tương lai.

**2. NHỮNG CÔNG VIỆC THỰC TẬP TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG**

**2.1 Những công việc thực tập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng**

- Sắp xếp và đánh số thứ tự cuốn chứng từ như giấy nộp tiền, giấy rút tiền, giấy ủy nhiệm chi,….

Đánh số thứ tự cho các loại chứng từ như các loại sau đây: giấy nộp tiền, giấy rút tiền, giấy ủy nhiệm chi, phiếu điều chuyển tiền mặt…. Sắp xếp theo tứ tự, phân loại và đóng thành cuốn. Khi đóng cuốn chứng từ xong, ta đánh số thứ tự từng trang. Kinh nghiệm của việc sắp xếp và đánh số thứ tự các loại chứng từ là các loại giấy đó khá mỏng nên nên phải kiểm tra thật kỹ tránh trường hợp giấy chứng từ dính với nhau. Nên dánh số chứng từ cùng một màu mực. Kiểm tra lại coi còn tờ nào bị dính với nhau hay không .

- Kiểm tra hợp đồng cho vay bao gồm: Kiểm tra nơi đăng ký hộ khẩu thường trú của khách hàng, kiểm tra số chứng minh nhân dân, nơi cấp, ngày cấp, kiểm tra số hợp đồng và tên khách hàng có tính hợp lệ.

- Giúp khách hàng viết giấy lĩnh tiền vay

Vào những ngày khách hàng đông, nhân viên trong ngân hàng không làm kip em sẽ giúp khách hàng viết giấy lĩnh tiền vay. Giấy bao gồm các thông tin về người nhận như họ tên, địa chỉ, CMND, ngày cấp, nơi cấp, số điện thoại và số tiền vay. Sau đó lại cho nhân viên ngân hàng kiểm tra lại rồi kí tên và đưa lại cho khách hàng kí tên .

- Hướng dẫn khách hàng điền giấy rút tiền

Khách hàng trước tiên muốn rút tiền thì khách hàng phải dưa giấy chứng minh nhân dân cho nhân viên giao dịch viên. Sau đó em sẽ đưa mẫu giấy yêu cầu rút tiền cho khách hàng điền, em sẽ hướng dẫn cho khách hàng điền thông tin của người rút tiền vào mẫu theo thông tin trên giấy chứng minh nhân dân. Sau khi khách hàng điền xong em sẽ so sánh lại với giấy chứng minh nhân dân của người đi rút tiền coi có phù hợp các thông tin như là họ tên, địa chỉ, số chứng minh nhân dân, ngày cấp, nơi cấp hay không .

Và sau cùng em sẽ đưa lại cho cán bộ nhân viên trong ngân hàng xem lại các thông tin khách hàng đã điền và cán bộ ký tên kí tên và đưa lại cho khách hàng kí tên .

- Tìm hiểu những biểu mẫu giao dịch tại Ngân hàng: giấy nộp tiền, giấy rút tiền, giấy ủy nhiệm chi, giấy yêu cầu gửi tiền, giấy yêu cầu rút tiền, phiếu chi

Giấy nộp tiền: Được sử dụng khi khách hàng muốn nộp tiền vào tài khoản. Khách hàng không cần xuất trình giấy chứng minh nhân dân cho ngân hàng, khách hàng chỉ cần điền form mẫu tại Ngân hàng và ai cũng có thể nộp.

Giấy rút tiền: Sử dụng để rút tiền khỏi tài khoản của khách hàng. Khách hàng cần đưa giấy chứng minh nhân dân cho nhân viên kiểm tra, điền vào mẫu form và đưa lại nhân viên đối chiếu kiểm tra thông tin.

Giấy ủy nhiệm chi: sử dụng khi khách hàng ủy nhiệm cho Ngân hàng chi tiền từ tài khoản này sang tài khoản khác. Khách hàng đưa giấy chứng minh nhân dân để giao dịch viên kiểm tra thông tin và điền vào mẫu form.

Giấy yêu cầu gửi tiền/yêu cầu rút tiền: Sử dụng khi khách hàng gửi tiền/rút tiền từ sổ tiết kiệm. Khách hàng đưa giấy chứng minh nhân dân để nhân viên kiểm tra và điền vào mẫu form.

**2.2. Những công việc quan sát tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – phòng giao dịch Nguyễn Đáng**

**-** Quan sát, tìm hiểu quy trình mở thẻ và tài khoản khách hàng

Khách hàng đến Ngân hàng để mở tài khoản và làm thẻ ATM, nhân viên sẽ đưa cho khách hàng mẫu form và khách hàng cần điền đầy đủ và đúng thông tin của khách hàng vào mẫu như là họ và tên, số chứng minh nhân dân, ngày cấp, quê quán,.... Sau đó nhân viên sẽ photo giấy chứng minh nhân dân và mẫu mẫu form thông tin của khách hàng. Sau đó xin chữ ký của trưởng phòng và xác nhận của khách hàng. Sau đó viết giấy hẹn cho khách hàng để nhận thẻ. Đối với mở tài khoản thì không cần viết giấy hẹn cho khách hhàng.

- Quan sát việc tiếp cận khách hàng để vận động tiền gửi và vận động phát hành thẻ

Trong quá trình vận động tiền gửi và phát hành thẻ các loại: thường ngày các khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng thực hiện như chuyển tiền, lĩnh tiền gửi từ các nơi chuyển về, các anh chị tín dụng thường tiếp cận giới thiệu về các sản phẩm tiền gửi của ngân hàng, nói về các tiện ích thế mạnh của sản phẩm tiền gửi như là lãi suất tiền gửi Ngân hàng, các chương trình khuyến mãi, tính ưu việt các sản phẩm so với các Ngân hàng khác để vận động khách hàng tham gia gửi tiết kiệm, đồng thời quản bá các sản phẩm về thẻ như: ATM, thẻ tín dụng,...

- Quan sát, theo dõi các cán bộ nhân viên trực tiếp giải quyết hồ sơ cầm cố các loại giấy tờ có giá như trái phiếu chính phủ, trái phiếu công ty, kỳ phiếu,…

Cán bộ tín dụng sau khi đối chiếu chứng minh nhân dân của người cầm cố khóp dúng với người đứng tên trên các loại giấy tờ có giá thì tiến hành tiến hành làm thủ tục cầm cố cho khách hàng theo nguyên tắc: số tiền cho vay tối đa + tiền lãi của thời gian cho vay không vượt quá tổng số tiền phải trả gốc + lãi của giấy tờ có giá mà Ngân hàng phải trả cho khách hàng. Thời gian cho vay không vượt quá thời hạn của giấy tờ có giá.

- Quan sát quy trình hồ sơ vay vốn

Khách hàng vào phòng kinh doanh làm hồ sơ vay. Phòng kinh doanh tiếp nhận, xem xét hẹn ngày đi thẩm định: tư vấn tiếp nhận hướng dẫn hồ sơ vay vốn, thẩm định tính dụng, thẩm định tài sản đảm bảo, phê duyệt tín dụng tài sản đảm bảo, thông báo khách hàng, quản lý sau cho vay, lưu hồ sơ. Phòng kinh doanh về làm tờ trình cho giám đốc xem xét, sau khi giám đốc phê duyệt thì phòng kinh doanh chuyển hồ sơ cho phòng quản lý tín dụng. Phòng quản lý tín dụng làm hồ sơ: biên bản định giá tài sản thế chấp, hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp, đơn đăng ký thế chấp. Sau đó phòng tín dụng hẹn khách hàng lên để đi công chứng, sau khi công chứng xong thì phòng tín dụng kiểm tra xem hồ sơ công chứng hợp lệ không. Tiếp sau đó phòng tín dụng đưa cho khách hàng giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đăng ký thế chấp, khách hàng mang giấy đã đăng ký thế chấp cho phòng quản lý tín dụng. Phòng quản lý tín dụng kiểm tra hồ sơ hợp lệ thì tiến hành làm: lập bảng kê thu mua hàng hóa, danh sách liệt kê bên thụ hưởng là cá nhân, giấy đề nghị mở tài khoản CIF, giấy nhận nợ. Nhập hồ sơ khách hàng lên hệ thống in ra phiếu chi. Sau cùng là giải ngân cho khách hàng: hoàn thiện hồ sơ, nhận tài sản đảm bảo, công chứng giao dịch đảm bảo tài sản, soạn thảo ký kết hợp đồng vay vốn, giải ngân.

Quy trình cho vay:

• Tiếp nhận hồ sơ từ khách hàng.

• Thẩm định và lập báo cáo thẩm định.

• Phê duyệt và quyết định cho vay.

• Hoàn chỉnh thủ tục cho vay và giải ngân.

• Kiểm tra và đánh giá việc sử dụng tiền vay.

• Điều chỉnh và xử lý khoản vay.

• Thu nợ và xử lý tài sản bảo đảm tiền vay.

• Thanh lý hồ sơ vay và tổng kết khoản vay.

- Quan sát quá trình thu tiền mặt

Giao dịch viên tiếp nhận nhu cầu nộp tiền kiểm tra thông tin trên chứng từ của khách hàng, đối chiếu với thông tin từ hệ thống, chọn giao dịch phù hợp để nhập liệu. Sau đó, kiểm tra đối chiếu số tiền cần thu và hạn mức của giao dịch viên. Nếu ngoài hạn mức của giao dịch viên thì hướng dẫn khách hàng đến thủ quỹ nộp tiền.

**2.3 . Bài học kinh nghiệm**

Sau sáu tuần thực tập tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn em đã cố gắng hòa nhập với môi trường làm việc song song với đó em đồng thời luôn nỗ lực hoàn thành mọi công việc được giao trong thời gian sớm nhất có thể. Học hỏi kinh nghiệm tại tại môi trường doanh nghiệp, xử lý đúng mực theo ngân hàng. Tuy nhiên trong quá trình làm việc em một phạm một số sai lầm, sai sót nhưng được sự chỉ dạy, giúp đỡ tận tình của các nhân viên trong phòng em đã cải thiện được những thiếu sót của mình và nâng cao nhận thức của bản thân về công việc, có thêm nhiều kinh nghiệm trong công việc và giao tiếp ứng xử.

**2.** **3.1. Những thuận lợi và khó khăn**

Thuận lợi khi đi thực tập là em được tiếp cận với môi trường làm việc trực tiếp phù hợp với chuyên nghành em được học. Có được thời gian để em so sánh học hỏi những cái thực tế rồi so sánh với những gì em đã học. Được vận dụng được một số kiến thức đã được học vào môi trường làm việc, em đã được học những kiến cơ bản trong trường trước đó như phân biệt các loại chứng từ, giao tiếp với khách hàng trong môn nghiệp vụ ngân hàng thương mại, học được cách tính lãi suất trong môn thị trường tài chính,… được sự hỗ trợ của nhà trường và đơn vị thực tập, được tiếp xúc trực tiếp với công việc, được sự hỗ trợ các trang thiết bị vật chất giúp ta có thể dễ dàng sử dụng để thực hành công việc. Tạo thuận lợi trong quá trình thu thập dữ liệu để làm báo cáo.

Khó khăn như là có những công việc em làm chưa được tốt chưa hoàn chỉnh, về mặt chuyên môn bản thân chưa đủ kiến thức kinh nghiệm để hoàn thành tốt công việc được giao, chưa rành về quy trình nghiệp vụ như cho vay, dịch vụ chuyển tiền, chưa hiểu được hết các biểu mẫu. Không biết sử dụng các loại máy móc trong ngân hàng như là máy in, máy photo,… chưa quen với thái độ sự ứng xử trong giao tiếp với cấp trên hay đồng nghiệp và khách hàng làm luống cuống, thiếu tự tin. Em sẽ tiếp tục trao dồi học hỏi để tiếp tục hoàn thiện bản thân hơn, trao dồi kiến thức tốt hơn.

**2.3.2. Kinh nghiệm về tinh thần thái độ của bản thân**

Chấp hành các quy định tại Ngân hàng, giờ giấc khi thực tập, phải đi đúng giờ làm việc, cách ăn mặc phải chỉnh tề, gọn gàng, phải hòa đồng với mọi người,... Phải biết cách ứng xử đối với cán bộ cấp trên, đồng nghiệp, phải biết cách giao tiếp vói khách hàng.

Phải làm việc theo tác phong nghiêm túc, cố gắng hoàn thành thời gian lamg việc trong thời gian nhanh nhất có thể. Phải nghe theo người hướng dẫn của mình. Lắng nghe và tiếp thu nhũng ý kiến góp ý của người hướng dẫn và mọi người xung quanh.

Thái độ làm việc cũng là một điều quan trọng, thái độ phải khiêm tốn, hòa đồng với mọi người. Phải tận tình trong công việc, phát phát huy tinh thần tụ giác.

**2.3.3 Kinh nghiệm đối với quá trình học tập**

Mặc dù mới chỉ qua hơn một tháng làm việc tại Ngân hàng nhưng em đã học hỏi được nhiều kinh nghiệm cho bản thân. Ngoài việc nang cao được các kiến thức em đã học ở trường, em còn học được những kinh nghiệm chỉ trong thực tế em mới có được. Giúp em biết được các loại giấy tờ hồ sơ như giấy nộp tiền, giấy rút tiền, giấy ủy nhiệm chi,giấy yêu cầu gửi tiền/rút tiền,... giao dịch tiếp cận khách hàng về quá trình huy động vốn, quá trình cho vay, quá trình nộp tiền, rút tiền,....

Hiểu được quy trình nghiệp vụ về gửi tiết kiệm, cho vay, dịch vụ chuyển tiền,….

Biết được các biểu mẫu như giấy nộp tiền, giấy rút tiền, giấy ủy nhiệm chi,…..

Biết làm những công việc đơn giản tại Ngân hàng như là hướng dẫn khách hàng điền thông tin của mình vào các biểu mẫu như là điền họ, tên, chứng minh nhân dân vào chỗ nào,…

**2.3.4. Kinh nghiệm đối với công việc này**

Có thể hội nhập được văn hóa của Ngân hàng một cách nhanh nhất. Khi được tiếp xúc với công việc thì em không còn bỡ ngỡ như trước đây. Khi tiếp xúc với khách hàng em có thể tự tin tiếp xúc, phải có thái độ thân thiện, sẵn sàng giúp đỡ giải quyết những vấn đề mà khách hàng thắc mắc về vấn đề lãi xuất,quy trình cho vay,..., giúp khách hàng có thể hài lòng và thoải mái.

Phải làm việc có kế hoạch, khoa học để mọi việc diễn ra thuận lợi. Phải thân thiện với các đồng nghiệp để tạo ra môi trường làm việc tốt nhất, hiệu quả cao.

**3. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG**

**3.1. Đặc vấn đề**

Trong bối cảnh hội nhập phát triển đất nước hiện nay, hội nhập quốc tế, toàn cầu hóa kinh tế đang trở thành động lực quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội; làm tăng sức mạnh tổng hợp quốc gia; thúc đẩy hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam.

Hoà mình dòng chảy hội nhập của đất nước, hội nhập ngành Ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng và đưa quan hệ của ta với các nước đối tác phát triển theo chiều sâu, tạo lợi thế đan xen và đạt được nhiều kết quả tích cực, khá toàn diện. Có thể nói, tiến trình hội nhập kinh tế và lĩnh vực Ngân hàng đã tạo nền tảng quan trọng giúp Việt Nam thu hút một dòng vốn nước ngoài lớn vào nền kinh tế nói chung và ngành dịch vụ tài chính nói riêng, tạo điều kiện thuận lợi cho hệ thống Ngân hàng nâng cao tính thanh khoản và tiếp cận các nguồn vốn có chi phí thấp trên thế giới. Bên cạnh đó, việc gia tăng cơ hội cho các nhà đầu tư nước ngoài gia nhập thị trường tài chính Việt Nam, giúp thúc đẩy quá trình chuyển giao công nghệ, kiến thức, năng lực điều hành và quản lý. Các yếu tố tích cực này là đòn bẩy quan trọng để ngành Ngân hàng phát triển hiệu quả và phù hợp với các thông lệ trong khu vực quốc tế.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng đã từng bước phấn đấu để hoà mình vào hội nhập kinh tế quốc tế, toàn cầu hoá kinh tế và có thể đưa Ngân hàng từng bước hoàn thiện hơn, khẳng định được vị thế của Ngân hàng trên thị trường. Để đạt được những tiêu chí trên, tín dụng là hoạt động cơ bản, chủ yếu nhất, mang lại lợi nhuận quyết định sự thành công, sống còn của Ngân hàng. Đây là hoạt động mang lại lợi nhuận lớn nhất, tuy nhiên những rủi ro do hoạt động tín dụng cũng gây ra thiệt hại khôn lường. Vì vậy để hạn chế, giảm thiểu thấp nhất những rủi ro đó hoạt động tín dụng Ngân hàng phải hết sức thận trọng trong việc cấp tín dụng và có những biện pháp thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro trong tín dụng.

Để hiểu rõ về hoạt động tín dụng của Ngân hàng và vai trò to lớn trong nền kinh tế, có thể giảm thiểu các rủi ro trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng và đề ra các chiến lược phát triển phù hợp cho Ngân hàng. Vì vậy em đã lựa chọn đề tài “ Phân tích hoạt động tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng “.

**3.2 Mục tiêu và phạm vi nghiên cứu**

* **Mục tiêu nghiên cứu**

**Mục tiêu chung:** Đánh giá hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng giai đoạn năm 2019 đến năm 2021 từ đó đề xuất ra các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động tín dụng.

**Mục tiêu cụ thể:**

• Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng.

• Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng.

• Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng.

* **Phạm vi nghiên cứu**

Không gian:Đánh giá hoạt động tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng.

Thời gian: Đề tài sử dụng số liệu từ năm 2019 – 2021.

**3.3 Phương pháp nghiên cứu**

**3.3.1 Khung lý thuyết nghiên cứu**

**Khái niệm về Ngân hàng thương mại:** Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận. [Khoản 3, Điều 4, Luật các tổ chức tín dụng 2010]

**Khái niệm về tín dụng:** Tín dụng là khái niệm thể hiện mối quan hệ giữa người cho vay và người vay. Tín dụng ra đời, tồn tại qua nhiều hình thái kinh tế - xã hội. Quan hệ tín dụng được phát sinh ngay từ thời kỳ chế độ công xã nguyên thủy bắt đầu tan rã. Khi chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất xuất hiện, cũng là đồng thời xuất hiện quan hệ trao đổi hàng hóa. Thời kỳ này, tín dụng được thực hiện dưới hình thức vay mượn bằng hiện vật – hàng hóa. Xuất hiện sở hữu tư nhân tư liệu sản xuất, làm cho xã hội có sự phân hóa: giàu, nghèo, người nắm quyền lực, người không có gì….Khi người nghèo gặp phải những khó khăn không thể tránh thì buộc họ phải đi vay, mà những người giàu thì câu kết với nhau để ấn định lãi suất cao, chính vì thế, tín dụng nặng lãi ra đời. Trong giai đoạn tín dụng nặng lãi, tín dụng có lãi suất cao nhất là 40-50%, do việc sử dụng tín dụng nặng lãi không phục vụ cho việc sản xuất mà chỉ phục vụ cho mục đích tín dụng nên nền kinh tế bị kìm hãm động lực phát triển. Về sau, tín dụng đã chuyển sang hình thức vay mượn bằng tiền tệ.

Tín dụng là một hoạt động ra đời và phát triển gắn liền với sự tồn tại và phát triển của sản xuất hàng hóa. Tín dụng là một quan hệ kinh tế thể hiện dưới hình thức cho mượn có hoàn trả. Ngày nay tín dụng được hiểu theo những định nghĩa sau:

Định nghĩa 1: Tín dụng là quan hệ vay mượn, quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa người đi vay và người cho vay theo nguyên tắc hoàn trả [Nguyễn Đăng Dờn, 2010].

Định nghĩa 2: Tín dụng là phạm trù kinh tế, phản ánh quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa các pháp nhân và thể nhân trong xã hội trên nguyên tắc hoàn trả có thời hạn và có lợi tức [Đồng Thị Vân Hồng, 2009].

Định nghĩa 3: Tín dụng là một giao dịch giữa hai bên, trong đó một bên cấp tiền hàng hóa, dịch vụ, chứng khoán….dựa vào lời hứa thanh toán lại trong tương lại của bên kia [Nguyễn Văn Tiến, 2009].

Như vậy, tín dụng được diễn đạt bằng nhiều lời lẽ khác nhau, nhưng chúng cùng chỉ những hành động thống nhất: Hoạt động cho vay và đi vay và quan hệ này được ràng buộc trên cơ sở pháp lý hiện hành.

**Khái niệm rủi ro tín dụng:** Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng (sau đây gọi tắt là rủi ro) là khả năng xảy ra tổn thất đối với nợ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do khách hàng không có khả năng trả được một phần hoặc toàn bộ nợ của mình theo hợp đồng hoặc thỏa thuận (sau đây gọi chung là thỏa thuận) với tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. [Khoản 1, Điều 3 Thông tư số 11/2021/TT-NHNN].

**Khái niệm về tín dụng Ngân hàng:** Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng, các tổ chức tín dụng với các đơn vị, các tổ chức kinh tế và cá nhân được thực hiện dưới các hình thức: các ngân hàng, các tổ chức tín dụng sẽ đứng ra huy động vốn rồi sử dụng nguồn vốn đó để cho vay [Nguyễn Văn Tiến, 2010].

**Đặc điểm của hoạt động tín dụng:**

Phân phối của tín dụng mang tính hoàn trả: Phân phối của tín dụng dựa trên cơ sở thỏa thuận theo nguyên tắc hoàn trả và có hiệu quả. Chức năng này biểu hiện ở cơ chế huy động các nguồn tiền nhàn rỗi để phân tán (cho vay) trong xã hội, đưa nguồn tiền vào hoạt động kinh doanh và tiêu dùng.Và ngân hàng sẽ thu hồi số tiền cho vay ở các cơ sở đi vay theo kỳ hạn đã định trước với mức lãi xuất ghi trong hợp đồng.

Tín dụng ngân hàng thực hiện cho vay dưới hình thức tiền tệ: Cho vay bằng tiền tệ là loại hình tín dụng phổ biến, linh hoạt và đáp ứng mọi đối tượng trong nền kinh tế quốc dân.

**Vai trò của hoạt động tín dụng:** Trong điều kiện kinh tế hiện nay tín dụng có các vai trò như sau:

Là công cụ thúc đẩy quá trình sản xuất mở rộng và góp phần điều tiết vĩ mô nề kinh tế: Trong nền sản xuất hàng hóa tín dụng là một trong những nguồn hình thành vốn lưu động và vốn cố định của các doanh nghiệp, vì vậy tín dụng đã góp phần động viên vật tư hàng hóa đi vào sản xuất, thúc đẩy tiến bộ khoa học kỹ thuật đẩy nhanh quá trình tái xuất xã hội.

Thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn: Hoạt động của ngân hàng là tập trung vốn tiền tệ tạm thời chưa sử dụng, trên cơ sở đó cho vay các đơn vị kinh tế. Mặt khác, quá trình đầu tư tín dụng được thực hiện một cách tập trung, chủ yếu là các xí nghiệp lớn, những xí nghiệp kinh doanh hiệu quả.

Góp phần ổn định tiền tệ, giá cả: Với chức năng tận dụng những nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội, tín dụng đã trực tiếp làm giảm khối lượng tiền mặt trong lưu thông. Lượng tiền thừa nếu không được huy động và sử dụng có thể gây ảnh hưởng xấu đến tình hình lưu thông tiền tệ dẫn đến mất cân đối trong quan hệ cung cầu và gáy biến đổi hệ thống giá cả. Do đó, trong tình hình điều kiện nền kinh tế bị lạm phát, tín dụng được xem như là một trong giải pháp hữu hiệu góp phần làm giảm lạm phát.

**Các hình thức tín dụng:**

• Căn cứ vào thời hạn tín dụng:

Tín dụng ngắn hạn: Là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng, được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng, loại tín dụng này chiếm chủ yếu trong các NHTM. Tín dụng ngắn hạn thường được dùng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời vốn lưu động và cho vay phục vụ nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

Tín dụng trung hạn: Là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng (từ 1 đến 5 năm). Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ vào tài sản cố định. Cho vay trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, đổi mới hoặc cải tiến thiết bị máy móc, mở rộng kinh doanh, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi nhanh

Tín dụng dài hạn: Là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng (5 năm) trở lên. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho các dự án đầu tư, xây dựng nhà ở, thiết bị, phương tiện vận tải có qui mô lớn.

• Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn tín dụng:

Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa: Là loại tín dụng cung cấp cho các nhà doanh nghiệp, hộ gia đình, cá nhân tiến hành sản xuất và kinh doanh.

Tín dụng tiêu dùng: là hình thức cấp phát tín dụng cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng.

Tín dụng học tập: Là hình thức cấp phát tín dụng để phục vụ việc học tập của sinh viên.

• Căn cứ vào đối tượng tín dụng:

Tín dụng vốn lưu động: Là loại tín dụng cung cấp nhằm hình thành vốn lưu động như cho vay để dự trữ hàng hóa, mua nguyên vật liệu sản xuất.

Tín dụng cố định: Cung cấp để hình thành vốn cố định. Loại tín dụng này được hình thành dưới hình thức cho vay trung và dài hạn. Tín dụng vốn cố định thường được cấp phát phục vụ việc đầu tư, mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và công trình mới.

• Căn cứ vào mức độ tín nhiệm của khách hàng:

Tín dụng không bảo đảm: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có sự bảo lãnh của người thứ ba mà chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng vay vốn để quyết định cho vay.

Tín dụng có bảo đảm: Là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố của một bên thứ ba nào khác. Sự bảo đảm này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm một nguồn thu nợ thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất.

**Một số khái niệm về hoạt động cho vay:**

Doanh số cho vay: Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản cho vay trong năm tài chính, không kể món cho vay đó đã thu hồi về hay chưa. Doanh số cho vay thường được xác định theo tháng, quý, năm.

Doanh số thu nợ: Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản nợ mà ngân hàng đã thu về trong năm tài chính, kể cả các khoản khách hàng thanh toán cho toàn bộ hợp đồng hay một phần hợp đồng.

Dư nợ: Là chỉ tiêu phản ánh tại một thời điểm xác định nào đó, ngân hàng hiện còn cho vay bao nhiêu, và đây cũng là khoản mà ngân hàng cần phải thu về. Dư nợ cuối năm được tính bằng dư nợ đầu năm cộng cho doanh số cho vay trừ đi doanh số thu nợ trong năm.

Nợ quá hạn: Là chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng của một ngân hàng, nó phản ánh các khoản nợ khi đến hạn mà khách hàng không trả cho ngân hàng mà không có nguyên nhân nào cụ thể, hợp lý. Khi đó ngân hàng sẽ chuyển các khoản nợ từ tài khoản dư nợ sang tài khoản nợ quá hạn.

Nợ xấu: (nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5): Là các khoản nợ dưới chuẩn, có thể quá hạn và bị nghi ngờ về khả năng thu hồi vốn, điều này thường xảy ra khi các con nợ đã tuyên bố phá sản hoặc đã tẩu tán tài sản.

**Phân loại nợ:**

Theo Thông tư 11/2021/TT-NHNN ban hành ngày 30/07/2021 quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.Theo đó, tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài thực hiện phân loại nợ theo 05 nhóm sau:

• Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn

• Nhóm 2: Nợ cần chú ý

• Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn

• Nhóm 4: Nợ nghi ngờ

• Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn

**3.3.2 Số liệu sử dụng**

Số liệu sử dụng nghiên cứu trong đề tài được lấy từ hoạt động tín dụng của ngân hàng trong 3 năm (2019 – 2021). Được Ngân hàng cung cấp từ báo cáo tài chính hàng năm, bảng tình hình huy động vốn, bảng dư nợ cho vay, bảng doanh số thu hồi nợ, bảng tình hình nợ quá hạn,…

**3.3.3 Phương pháp phân tích số liệu**

Sử dụng phương pháp mô tả, phân tích so sánh tương đối và tuyệt đối các số liệu để đánh giá.

**Phương pháp so sánh:**

So sánh bằng số tuyệt đối: là kết quả phép trừ giữa kỳ phân tích số với kỳ gốc giữa các chỉ tiêu kinh tế.

So sánh bằng số tương đối: là kết quả của phép chia giữa chỉ số của kỳ phân tích so với kỳ gốc giữa các chỉ tiêu kinh tế.

**Phương pháp thống kê mô tả:** Sử dụng các kĩ thuật như thử thập số liệu biểu diễn bằng biểu bảng, mô tả dữ liệu và so sánh dữ liệu, mô tả xu hướng của dữ liệu.

**Phương pháp phân tích thông qua các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của hoạt động tín dụng:** Thông qua các chỉ tiêu ta sẽ tính toán con số cụ thể và đưa ra nhận xét về hiệu quả hoạt động tín dụng, rủi ro trong hoạt động tín dụng tại Ngân hàng. Dùng biểu bảng để biểu diễn sự thay đổi của hoạt động tín dụng. Đánh giá kết quả hoạt động tín dụng.

**3.4 Kết quả và thảo luận**

**3.4.1 Phân tích kết quả kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng**

Trong những năm qua, tình hình kinh tế - xã hội ở Việt Nam nói chung và tỉnh Trà Vinh nói riêng vẫn còn nhiều khó khăn một phần do dịch bệnh covid-19 gây ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình kinh tế của cả nước. Việc thực hiện giãn cách xã hội nhằm phục vụ công tác phòng phòng, chống dịch bệnh covid-19 đã phần nào gây ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh của các Ngân hàng thương mại. Song với định hướng chiến lược kinh doanh đúng đắn hợp lý của ban giám đốc và sự nỗ lực cố gắng không ngừng của toàn thể cán bộ nhân viên. Ngân hàng đã đạt được những kết quả khả quan góp phần không nhỏ vào sự thành công chung của toàn hệ thống Ngân hàng và sự phát triển kinh tế - xã hội ở tỉnh nhà. Cụ thể, được thể hiện qua bảng kết quả kinh doanh của Ngân hàng như sau:

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** |
| **1** | **Doanh**  **thu** | 44.050 | 55.127 | 68.598 | 11.077 | 25,15 | 13.471 | 24,44 |
| **2** | **Chi**  **phí** | 24.161 | 32.812 | 41.137 | 8.651 | 35,81 | 83.25 | 25,37 |
| **3** | **Lợi nhuận trước thuế** | 19.889 | 22.315 | 27.461 | 2.426 | 12,20 | 5.146 | 23,06 |
| **4** | **Thuế thu nhập doanh nghiệp** | 5.569 | 6.248 | 7.689 | 679 | 12,20 | 1.441 | 23,06 |
| **5** | **Lợi nhuận ròng** | **14.320** | **16.067** | **19.772** | **1.747** | **12,20** | **3.705** | **23,06** |

Nguồn: Phòng tín dụng – NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh**

Lợi nhuận năm 2020 là 16.067 triệu đồng tăng 1.747 triệu đồng so với năm 2019 tăng 12,20%. Đến năm 2021 lợi nhuận là 19.772 triệu đồng, tăng 3.705 triệu đồng so với năm 2020 tăng 23,06%. Trong năm 2021, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận của Ngân hàng có phần tăng hơn so với năm trước dù phải chịu nhiều thách thức khi vừa phải hỗ trợ doanh nghiệp, người dân bằng việc giảm lãi suất cho vay, vừa phải đối mặt với nợ xấu tiềm ẩn ngưng hoạt động của ngân hàng vẫn đạt được kết quả khả quan. Đây là một thành công đáng kể cho những nỗ lực của Ngân hàng trong điều kiện cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng tên tuổi và uy tín khác cùng hoạt động trên địa bàn tỉnh Trà Vinh cùng với những khó khăn chung mà hệ thống ngân hàng Việt Nam đang phải đối mặt.

**3.4.2 Phân tích thực trạng tín dụng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng**

* **Phân tích tình hình huy động vốn**

Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, muốn hoạt động kinh doanh được thì phải có vốn bởi vốn phản ánh năng lực chủ yếu để quyết định khả năng kinh doanh. Và việc huy động vốn là hoạt động không thể thiếu của ngân hàng.

Một nguồn vốn huy động dồi dào sẽ tạo cho ngân hàng điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh, đa dạng hóa các loại hình dịch vụ, không bỏ lỡ cơ hội đầu tư, giảm thiểu rủi ro, tạo dựng được uy tín cho ngân hàng.

Với vai trò là trung gian tài chính, ngân hàng sẽ đi vay để cho vay và cung cấp các dịch vụ tài chính tiền tệ cho nền kinh tế. Vì vậy, hoạt động huy động vốn của ngân hàng không chỉ có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng mà còn có ý nghĩa đối với sự tồn tại của xã hội. Thông qua hoạt động huy động vốn sẽ tạo nguồn vốn phục vụ cho nhà đầu tư và cho vay đối với nền kinh tế của ngân hàng, đồng thời đáp ứng nhu cầu gửi tiền của xã hội và vay vốn tại chỗ thuận lợi ăn toàn.

Đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng thì vốn huy động là một trong những nguồn vốn chủ yếu thu phục vụ cho kinh doanh của PGD. Do đó PGD đã tích cực thực hiện nhiều biện pháp và công cụ cần thiết mà pháp luật cho phép để thu hút nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư và các tổ chức kinh tế thế trên địa bàn nhằm tạo nguồn vốn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế. Nhờ vậy mà trong thời gian qua, công tác huy động vốn của ngân hàng đã đạt được kết quả sau:

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** |
| **1** | **Tiền gửi bằng VND** | 172.847 | 207.461 | 237.483 | 34.614 | 20,03 | 30.022 | 14,47 |
| **2** | **Tiền gửi bằng USD** | 18.979 | 21.576 | 26.437 | 2.597 | 13,68 | 4.861 | 22,53 |
| **Tổng cộng** | | **191.826** | **229.037** | **263.920** | **37.211** | **19,40** | **34.883** | **15,23** |

Nguồn: Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 2: Tình hình huy động vốn**

Qua số liệu trên ta thấy số dư huy động vốn tăng trưởng qua hàng năm, cụ thể như sau:

Năm 2020, vốn huy động đạt 229.037 triệu đồng tăng 37.211 triệu đồng so với cùng kỳ năm 2019, tốc độ tăng 19,40%. Trong năm 2021, Ngân hàng đã không ngừng quảng bá công tác huy động vốn, đa dạng hóa nghiệp vụ huy động vốn theo sự chỉ đạo của Ngân hàng TMCP Sài Gòn, nâng cao phong cách phục vụ, lịch sự, tạo sự thoải mái cho khách hàng đến giao dịch; xử lý nhanh chóng, chính xác chứng từ từ trên máy tính và cung cấp nhiều dịch vụ tiện ích đã tạo uy tín đối với khách hàng, lượng khách hàng đến giao dịch ngày càng tăng cao. Vì vậy nguồn vốn huy động tại ngân hàng ngày càng tăng.

Năm 2021, vốn huy động đạt 263.920 triệu đồng, tăng 34.883 triệu đồng so với năm 2020, với tốc độ tăng là 15,23%. Tuy năm 2021 là giai đoạn khó khăn chung của toàn hệ thống Ngân hàng nguyên nhân là do ảnh hưởng của dịch bệnh covid-19, sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, lãi suất huy động không được cao, nhiều khách hàng đã chọn các kênh đầu tư khác thấy vì gửi tiền Ngân hàng. Nhưng có thể thấy tình hình huy động vốn tại Ngân hàng vẫn giả tăng do Ngân hàng có chính sách điều chỉnh mức lãi suất huy động cao hơn một số số Ngân hàng trên địa bàn để thu hút nguồn vốn đầu tư tư của khách hàng, nâng cao khả năng thanh khoản của Ngân hàng.

* **Phân tích tình hình cho vay**

Hoạt động cho vay là hoạt động chính yếu và quan trọng nhất của Ngân hàng, cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó NH giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

Cho vay là hoạt động sinh lời lớn nhất song rủi ro cao nhất của ngân hàng thương mại. Để NH tồn tại và phát triển vững chắc, hoạt động cho vay phải an toàn và hiệu quả. Vì vậy cần phải quản lý các khoản cho vay một cách chặt chẽ thì mới ngăn ngừa và giảm thiểu được rủi ro.

**- Phân theo đối tượng khách hàng**

Ngân hàng TMCP Sài Gòn cấp tính dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cho tất cả các đối tượng khách hàng hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau. Ngân hàng mở rộng quan hệ cho vay đối với mọi thành phần kinh tế, nhưng trong 3 năm qua doanh số cho vay đối với khu vực quốc doanh vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay. Điều này cũng là tất yếu bởi vì thành phần kinh tế quốc doanh là những khách hàng truyền thống hoạt động kinh tế có hiệu quả, có địa bàn và quy mô hoạt động lớn. Còn những thành phần kinh tế ngoài quốc doanh tuy cũng có lĩnh vực hoạt động đa dạng nhưng quy mô hoạt động vừa và nhỏ nên lượng vốn cho vay chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh số của chi nhánh.

Ngân hàng đã luôn nỗ lực nâng cao hiệu quả tín dụng như việc đa dạng hóa đối tượng khách hàng mở rộng đối tượng hoạt động. Hiện nay, với nhiều nỗ lực của toàn bộ bản lãnh đạo và nhân viên, ngân hàng đã đạt được những bước phát triển tốt trong ngành.

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Đối tượng khách hàng** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** |
| **1** | **Cá nhân** | 159.065 | 315.485 | 568.816 | 156.420 | 98,34 | 253.331 | 80,30 |
| **2** | **Doanh nghiệp** | 411.710 | 401.990 | 661.248 | -9.720 | -2,36 | -40.741 | -10,13 |
| DN Quốc doanh | 373.357 | 338.002 | 283.878 | -35.355 | -9,47 | -54.124 | -16,01 |
| DN ngoài Quốc doanh | 38.353 | 63.988 | 77.372 | 25.635 | 66,84 | 13.383 | 20,92 |
| **Tổng cộng** | | **570.775** | **717.475** | **930.065** | **146.700** | **25,70** | **212.590** | **29,63** |

Nguồn: Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 3: Dư nợ cho vay theo đối tượng khách hàng**

**Đối với cho vay cá nhân:** Qua số liệu, ta thấy được sự tăng trưởng đáng kể trong việc cho vay đối với khách hàng cá nhân. Cụ thể là năm 2019, dư nợ cho vay cá nhân chỉ đạt 159.065 triệu đồng; năm 2020 đã tăng đến 315.485 triệu đồng, tăng 98,35% so với năm 2019; năm 2021 là 568.816 triệu đồng, tăng 80,30% so với năm 2020. Đây là bước phát triển khả quan của ngân hàng trong nỗ lực cạnh tranh mở rộng thị trường. Ngân hàng đang nỗ lực xây dựng chiến lược tiếp thị, quảng bá các sản phẩm cho vay nhằm tiếp cận tốt hơn đối với khách hàng cá nhân – một đối tượng khách hàng đầy tiềm năng trong điều kiện địa bàn.

**Đối với cho vay Doanh nghiệp:** Bảng 3 ta còn thấy rằng dư nợ cho vay đối với khách hàng cá nhân tăng qua các năm. Nhưng dù đã nỗ lực cố gắng mở rộng hơn việc cấp tín dụng cho các doanh nghiệp nhưng dư nợ cho vay doanh nghiệp không được khả quan, cụ thể như sau:

Đối với các đơn vị kinh tế quốc doanh: Doanh số cho vay đối với khu vực này cụ thể như sau: Năm 2019 đạt 373.357 triệu đồng; năm 2020 là 338.002 triệu đồng, giảm 35.355 triệu đồng (9,47%) so với năm 2019. Đến năm 2021 là 283.878 triệu đồng, giảm 54.124 triệu đồng (16,01%) so với năm 2020. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do trong hai năm 2020 và 2021, tình hình kinh tế không được ổn định, các doanh nghiệp thành lập không nhiều, số doanh nghiệp giải thể gia tăng.

Đối với các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh:Trong thời gian qua, doanh số cho vay ngoài quốc doanh có xu hướng đi lên. Qua đó thấy ngân hàng đẩy mạnh mở rộng tín dụng đối với các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh (năm 2020 tăng 25.635 triệu đồng so với 2019, năm 2021 tăng 13.383 triệu đồng so với 2020), điều này còn được thể hiện qua tỷ trọng của doanh số cho vay đói với khu vực ngoài quốc doanh có xu hướng đi lên (năm 2020 tăng tương đương 66,84% so với năm 2019, năm 2021 tăng 20,92% so với năm 2020).

Nhìn tổng thể dư nợ cho vay đối tượng khách hành doanh nghiệp năm 2021 giảm so với những năm trước mặc dù ngân hàng đã có những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua khó khăn như: Tái cơ cấu, giãn hoãn các khoản nợ, miễn giảm lãi vay, giữ nguyên nhóm nợ, giảm phí thanh toán, giảm lãi suất... Nhưng là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế nên tình hình kinh doanh của doanh nghiệp có phần giảm sút vì vậy nó cũng ảnh hưởng đến doanh số cho vay Doanh nghiệp của ngân hàng.

- **Phân loại theo thời gian:**

Phân loại theo thời gian cho vay gồm có ba kỳ hạn: Cho vay ngắn hạn (từ 1 tháng đến 12 tháng); Cho vay trung hạn (từ 12 tháng đến 60 tháng); Cho vay dài hạn (từ 60 tháng trở lên).

Hoạt động cấp tín dụng tại phòng giao dịch ngân hàng tăng trưởng qua các năm. Nguồn vốn tín dụng của chi nhánh được đầu tư hầu hết vào các thành phần kinh tế nhằm hỗ trợ vốn cho các đơn vị bổ sung vào vốn kinh doanh để phát triển sản xuất. Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng đầu tư tín dụng ngắn hạn, trung dài hạn hầu hết để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động và vốn cố định của các đơn vị. Trong 3 năm qua đạt được kết quả như sau:

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Năm** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** |
| **1** | **Ngắn hạn** | 533.415 | 648.500 | 848.143 | 115.085 | 21,58 | 199.643 | 30,79 |
| **2** | **Trung – Dài hạn** | 37.360 | 68.975 | 81.922 | 31.615 | 84,62 | 12.947 | 18,77 |
| **Tổng cộng** | | **570.775** | **717.475** | **930.065** | **146.700** | **25,70** | **212.590** | **29,63** |

Nguồn : Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 4: Dư nợ cho vay theo thời gian**

**Doanh số cho vay ngắn hạn:** Trong hoạt động cấp tín dụng thì tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng doanh số cho vay. Bởi vì nguồn vốn cho vay của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng chủ yếu từ huy động ngắn hạn, hơn nữa Trà Vinh là địa bàn phát triển đa dạng các ngành nghề nhưng phần lớn là các ngành nghề có chu kỳ vốn ngắn hạn nên việc cho vay của Chi nhánh thường tập trung cho vay ngắn hạn. Mục đích của tín dụng ngắn hạn là bổ sung vốn lưu động cho các đơn vị vay vốn để sản xuất kinh doanh, tài trợ xuất nhập khẩu và đáp ứng tiêu dùng cá nhân.

Thời gian qua, việc cấp tín dụng ngắn hạn đạt được kết quả như sau: Trong năm 2020, các khoản vay ngắn hạn tăng khoảng 21,58% so với 2019. Năm 2021, dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 848.143 triệu đồng, tăng 199.643 triệu đồng (30,79%) so với 2020. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do trong hai năm qua nhu cầu sử dụng vốn ngắn hạn của người dân tăng cao để phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh, người dân được diễn ra thường xuyên liên tục không bị gián đoạn, vừa giúp tiết kiệm, làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh cho doanh.

**Doanh số cho vay trung – dài hạn:** Mục đích của tín dụng trung – dài hạn là nhằm giúp đỡ khách hàng mở rộng sản xuất kinh doanh, phát triển cơ sở hạ tầng, mua sắm thiết bị sản xuất… Việc cấp tín dụng trung – dài hạn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng đạt được qua các năm như sau: Năm 2019 đạt 37.360 triệu đồng; năm 2020 đạt 68.975 triệu đồng, tăng 31.615 triệu đồng (84,62%) so với năm 2019; năm 2021 là 81.922 triệu đồng, tăng 12.947 triệu đồng (18,77%) so với năm 2020. Các khoản cho vay trung dài hạn có thời gian thu hồi vốn lâu lại có độ rủi ro lớn nên ngân hàng rất thận trọng trong công tác thẩm định và xét duyệt cho vay. Tuy nhiên, sự biến động của doanh số cho vay năm 2020 cho thấy nhu cầu đầu tư của các đơn vị sản xuất kinh doanh trong khu vực tăng cao và các dự án có tính khả thi và có tính thuyết phục về hiệu quả kinh tế, nên ngân hàng cũng đẩy mạnh cho vay để đáp ứng nhu cầu vốn cho các đơn vị hoạt động. Đến năm 2021, diễn biến tình hình kinh tế vẫn chưa được ổn định. Nên để hạn chế rủi ro việc thẩm định cho vay có phần thận trọng hơn, vì vậy hoạt động cho vay trung dài hạn trong thời gian này tăng không được cao so với năm 2020.

Nhìn chung, ta thấy rằng qua các năm cho vay ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong dư nợ cho vay đây là một cơ cấu cho vay tương đối tốt trong giai đoạn khó khăn hiện nay.

Để hạn chế rủi ro tín dụng, PGD Nguyễn Đáng không chỉ tập trung tín dụng vào một số khách hàng hay những lĩnh vực ngành nghề có liên quan. PGD còn điều chỉnh cơ cấu tín dụng theo hướng tăng tỷ trọng cho vay đối với khu vực ngoài quốc doanh, trong đó tăng cường các doanh nghiệp cho vay vừa và nhỏ, các hộ kinh doanh cá thể và hộ nông dân để phân tán rủi ro, đồng thời Chi nhánh còn tăng cường cho vay đối với các đơn vị xuất khẩu hoạt động có hiệu quả.

* **Phân tích tình hình dư nợ**

Dư nợ phản ánh hoạt động của một ngân hàng tại một thời điểm nhất định. Mức dư nợ ngắn hạn cũng trung – dài hạn đều phụ thuộc vào mức huy động vốn của một ngân hàng, nếu nguồn huy động vốn tăng thì dư nợ sẽ tăng và ngược lại. Bất kỳ một ngân hàng nào cũng vậy, để hoạt động tốt thì không chỉ nâng cao doanh số cho vay mà còn phải tăng mức dư nợ.

**-Phân loại theo đối tượng khách hàng:**

Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng mở rộng hoạt động tín dụng đến mọi đối tượng khách hàng. Tuy nhiên, vấn đề an toàn hiệu quả, hạn chế thấp nhất rủi ro tín dụng là mục tiêu, phương châm hành động của ngân hàng. Thời gian qua, kết quả dư nợ của ngân hàng như sau:

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Khách hàng** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ**  **(%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ**  **(%)** |
| **1** | **Cá**  **nhân** | 154.418 | 183.714 | 230.046 | 29.296 | 18,97 | 46.332 | 25,22 |
| **2** | **Doanh nghiệp** | 159.480 | 248.018 | 328.222 | 88.538 | 55,52 | 80.204 | 32,34 |
| Quốc doanh | 133.738 | 200.275 | 264.681 | 66.537 | 49,75 | 64.406 | 32,16 |
| Ngoài quốc doanh | 25.742 | 47.743 | 63.541 | 22.001 | 85,47 | 15.798 | 33,09 |
| **Tổng cộng** | | **313.898** | **431.732** | **558.268** | **117.834** | **37,54** | **126.536** | **29,31** |

Nguồn: Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD NGUYỄN Đáng

**Bảng 5: Dư nợ cho vay theo đối tượng khách hàng**

Qua số liệu ta thấy dư nợ tăng lên hằng năm. Cụ thể năm 2020, dư nợ là 431.732 triệu đồng, tăng 117.834 triệu đồng so với cùng kỳ năm 2019, tốc độ tăng 37,54%. Sang năm 2021, dư nợ đạt 558.268 triệu đồng, tăng 126.536 triệu đồng, tốc độ tăng 29,31% so với năm 2020. Từ sự tăng trưởng ổn định trong hoạt động tín dụng tại NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng cho thấy trong thời gian này, số lượng khách hàng giao dịch ngày càng tăng.

**Đối với khách hàng cá nhân:**

Dư nợ cho vay năm 2020 là 183.714 triệu đồng, tăng 29.296 triệu đồng (18,97%) so với năm 2019(154.418 triệu đồng). Năm 2021, dư nợ đạt 230.046 triệu đồng, tăng 46,332 triệu đồng (25,22%) so với năm 2020.

**Đối với khách hàng doanh nghiệp:**

Khu vực quốc doanh: Dư nợ ở khu vực quốc doanh năm 2020 đạt 200.275 triệu đồng, tăng 66.537 triệu đồng, tốc độ tăng 49,75% so với năm 2019. Năm 2021, dư nợ đạt 264.681 triệu đồng, tăng 64.406 triệu đồng , tăng 32,16% so với năm 2020. Đối với khu vực này thì lượng khách tương đối ổn định, doanh số cho vay, doanh số thu nợ cũng như du nợ đều tăng qua từng năm. Cho thấy nhu cầu vốn phục vụ cho sản xuất và thay đổi trang thiết bị của các doanh nghiệp ngày càng tăng.

Khu vực ngoài quốc doanh: Tình hình dư nợ năm 2020 là 47.743 triệu đồng, tăng 22.001 triệu đồng, tốc độ tăng 85,47% so với năm 2019. Năm 2021, dư nợ là 63.541 triệu đồng, tăng 15,798 triệu đồng, tốc độ tăng 33,09% so với cùng kỳ năm 2020. Đây là chiều hướng tích cực trong việc tăng trưởng tín dụng của ngân hàng để tiến tới cân bằng tín dụng giữa hai khu vực quốc doanh và ngoài quốc doanh, tạo bước phát triển cho doanh nghiệp.

Dư nợ cho vay tăng cao là dấu hiệu tốt cho thấy ngân hàng đang có tăng trưởng tín dụng mạnh. Tuy nhiên việc dư nợ tăng cao cũng là điều đáng quan tâm. Bởi vì nếu không có những chính sách quản lý thích hợp thì khả năng xảy ra rủi ro tín dụng là tương đối cao.

**-Phân loại theo thời gian**

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ**  **(%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ**  **(%)** |
| **1** | **Ngắn hạn** | 259.029 | 348.488 | 476.021 | 89.459 | 34,54 | 127.533 | 36,60 |
| **2** | **Trung - Dài hạn** | 54.869 | 83.244 | 82.247 | 28.375 | 51,71 | -997 | -1,20 |
| **Tổng cộng** | | **313.898** | **431.732** | **558.268** | **117.834** | **37,54** | **126.536** | **29,31** |

Nguồn: Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 6: Dư nợ cho vay theo thời gian**

**Dư nợ ngắn hạn:**

Qua bảng số liệu ta thấy dự nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng dư nợ hằng năm. Điều này cũng là tất yếu bởi doanh số cho vay ngắn hạn thời gian qua đều chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số cho vay.

Dư nợ ngắn hạn năm 2019 là 259.029 triệu đồng; năm 2020 đạt dư nợ là 348.488 triệu đồng, tăng 89.459triệu đồng, tốc độ tăng là 34,54% so với năm 2019. Bước sang năm 2021, dư nợ ngắn hạn là 476.021 triệu đồng, tăng 127.533triệu đồng, tốc độ tăng 36,60% so với năm 2020. Nguyên nhân là do nhu cầu vay vốn của khách hàng ngày càng tăng và hội đủ điều kiện để chi nhánh cho vay, thêm vào đó là chủ trương kích cầu của Chính Phủ nên các ngân hàng tăng cường đẩy mạnh dư nợ cho vay.

**Dư nợ trung- dài hạn:**

Dư nợ trung – dài hạn qua các năm như sau: năm 2020 là 83.244triệu đồng, tăng 28.375 triệu đồng, tốc độ tăng 51,71% so với cùng kỳ năm 2019. Dư nợ của năm 2021 là 82.247 triệu đồng, giảm 997 triệu đồng, tốc độ giảm 1,20% so với năm 2020. Các khoản cho vay trung – dài hạn có đặc điểm là không thể thu hồi hết ngay trong năm mà chỉ thu nợ một phần. Do đó, trong năm 2020 dư nợ tăng cao là do doanh số cho vay tăng cao trong khi doanh số thu nợ ít hơn nhiều so với doanh số cho vay, còn năm 2021 doanh số cho vay giảm nhưng doanh số thu nợ lại tăng nên dư nợ có chiều hướng giảm.

* **Phân tích tình hình thu nợ**

Ngân hàng là tổ hợp trung gian đi vay và cho vay. Tiền đi vay đều phải trả lãi. Đó là chi phí khi ngân hàng sử dụng vốn của các chủ thể trong nền kinh tế. Hoạt động cho vay là hoạt động có nhiều rủi ro nên đòi hỏi công tác thu hồi nợ phải đúng hạn và đầy đủ được ngân hàng đặt lên hàng đầu. Vì ngân hàng muốn hoạt động tốt không chỉ phải nâng cao doanh số cho vay ra mà thu hồi cũng phải nhanh chóng, kịp thời và hiệu quả.

- **Phân theo đối tượng khách hàng:**

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Khách hàng** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** |
| **1** | **Cá nhân** | 158.076 | 313.524 | 564.927 | 155.448 | 98,34 | 251.403 | 80,19 |
| **2** | **Doanh nghiệp** | 411.136 | 398.133 | 352.829 | -13.003 | -3,16 | -45.304 | -11,38 |
| DN Quốc doanh | 373.105 | 337.982 | 278.878 | -35.123 | -9,41 | -59.104 | -17,49 |
| DN ngoài Quốc doanh | 38.031 | 60.151 | 73.951 | 22.120 | 58,16 | 13.800 | 22,94 |
| **Tổng cộng** | | **569.212** | **711.657** | **917.756** | **142.445** | **25,02** | **206.099** | **28,96** |

Nguồn: Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 7: Doanh số thu hồi nợ theo đối tượng khách hàng**

**Đối với khách hàng cá nhân:**

Năm 2019, doanh số thu nợ đạt 158.076 triệu đồng; năm 2020 đạt 313.524 triệu đồng, tăng 155.448 triệu đồng (98,34%) so với năm 2019. Năm 2021 doanh số thu nợ là 564.927 triệu đồng, tăng 251.403 triệu đồng (80,19%) so với cùng kỳ năm 2020. Qua 3 năm ta có thể thấy, doanh số thu nợ đối với khách hàng cá nhân tăng đều qua các năm.

**Đối với khách hàng doanh nghiệp:**

Doanh số thu nợ năm 2020 là 313.524 triệu đồng, giảm 13.003 triệu đồng (3,16%) so với năm 2019; năm 2021 chỉ đạt 352.829 triệu đồng, giảm 45.304 triệu đồng (11.38%) so với năm 2020. Trong đó:

Khu vực quốc doanh: Năm 2020 đạt 337.982 triệu đồng, giảm 35.123 triệu đồng (9,41%) so với năm 2019; năm 2021 chỉ đạt 278.878 triệu đồng, giảm 59.104 triệu đồng (17,49%) so với năm 2020.

Việc doanh số thu nợ khu vực này liên tiếp giảm trong hai năm 2020 và 2021 là do tình hình kinh doanh khó khăn của các doanh nghiệp quốc doanh nên đã hạn chế nguồn trả nợ cho Ngân hàng.

Khu vực ngoài quốc doanh: năm 2019 đạt 38.031 triệu đồng; năm 2020 đạt 60.151 triệu đồng, tăng 22.120 triệu đồng (58,16%) so với năm 2019; năm 2021 là 73.951 triệu đồng, tăng 13.800 triệu đồng (22,94%) so với năm 2020.

Thông qua sự tăng trưởng ổn định của doanh số thu nợ đối với khu vực ngoài quốc doanh cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh trong khu vực đã có bước tiến triển khá, trình độ quản lý, quy mô về công nghệ ngày càng được nâng cao, làm ăn có hiệu quả nên đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu nợ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng.

Nhìn chung, doanh số thu nợ luôn đạt kết quả khả quan. Năm 2019, doanh số thu nợ đạt 569.212 triệu đồng, năm 2020 đạt 711.657 triệu đồng, tăng 142.445 triệu đồng (25,02%) so với năm 2019. Đến năm 2021, doanh số thu nợ đạt 917.756 triệu đồng, tăng 206.099 triệu đồng (28,96%) so với năm 2020. Sở dĩ doanh số thu nợ của Chi nhánh ngày càng tăng là do: Ngân hàng thận trong việc thẩm định khách hàng nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro trong hoạt động tín dụng. Năng lực làm việc của cán bộ tín dụng ngày càng được chú trọng, nâng cao giúp họ quan sát và lựa chọn khách hàng vay tin cậy hơn; Phần lớn các khoản vay là ngắn hạn chế được một phần rủi ro . Qua phân tích tình hình thu nợ trong 3 năm qua doanh số thu nợ đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là khá tốt, các doanh nghiệp thực hiện trả nợ và lãi đúng hạn cho Ngân hàng. Qua đó ta có thể thấy công tác thu hồi nợ khá tốt nhờ thường xuyên kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng, nhắc nhở khách hàng trả nợ và lãi đúng hạn, tích cực đôn đốc trả nợ đối với những khách hàng đã gia hạn nợ, tình hình tài chính yếu kém, kinh doanh thua lỗ; có thể lựa chọn, xem xét cho vay tiếp những khách hàng có khả năng cải thiện được tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính nhưng vẫn phải kiểm soát được vốn vay và bảo đảm thu hồi dần các khoản nợ cũ.

**- Phân theo thời gian:**

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Năm** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ (%)** |
| **1** | **Ngắn hạn** | 531.916 | 568.482 | 766.565 | 36.566 | 6,87 | 198.083 | 34,84 |
| **2** | **Trung – Dài hạn** | 37.296 | 143.175 | 151.191 | 105.879 | 283,89 | 8.016 | 5,60 |
| **Tổng cộng** | | **569.212** | **711.657** | **917.756** | **142.445** | **25,02** | **206.099** | **28,96** |

Nguồn: Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 8: Doanh số thu hồi nợ theo thời gian**

**Doanh số thu nợ ngắn hạn:** Tình hình thu nợ ngắn hạn đạt kết quả đáng kể trong thời gian qua. Năm 2019, doanh số thu nợ đạt 531.916 triệu đồng; năm 2020, doanh số thu nợ đạt 568.482 triệu đồng, tăng 36.566 triệu đồng so với năm 2019, tốc độ tăng 6.87%. Bước sang năm 2021, doanh số thu nợ đạt 766.565 triệu đồng, tăng 198.083 triệu đồng so với năm 2020, tốc độ tăng 34,84%. Có được kết thu nợ quá 3 năm khá khả quan dù tình hình kinh tế chưa được ổn định nhưng với những chiến lược và chính sách các cán bộ nhân viên trong ngân hàng trong việc thẩm và xét duyệt cho vay, lựa chọn cho vay khách hàng đáng tin cậy, khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích và phát huy hiệu quả, nhờ vậy mà việc thu hồi vốn vay của ngân hàng thuận lợi.

**Doanh số thu nợ trung – dài hạn:** Doanh số thu nợ trung – dài hạn cũng tăng qua các năm. Cụ thể năm 2020, doanh số thu nợ là 143.175 triệu đồng, tăng 105.879 triệu đồng so với năm 2019, tốc độ tăng 283,89%. Đến năm 2021, doanh số thu nợ đạt 917.756 triệu đồng, tăng 8.016 triệu đồng, tốc độ tăng 5.60% so với năm 2020. Nhìn chung, kết quả đạt được như vậy cho thấy đội ngũ nhân viên của Chi nhánh có nhiều kinh nghiệm trong việc lựa chọn khách hàng trong công tác thẩm định, theo dõi quá trình sử dụng vốn và đôn đốc khách hàng trả nợ.

* **Phân tích tình hình nợ quá hạn**

Rủi ro trong hoạt động tín dụng có ảnh hưởng rất nghiêm trọng đến NH, do vậy để hạn chế thấp nhất các rủi ro do nợ quá hạn gây ra NH đã tăng cường nâng cao các nghiệp vụ, năng lực chuyên môn trong việc thẩm định cũng như quyết định cho vay nhằm để hạn chế tình trạng nợ quá hạn.

**Đơn vị tính: Triệu đồng**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **2019** | **2020** | **2021** | **2020/2019** | | **2021/2020** | |
| **Số tiền** | **Tỉ lệ**  **(%)** | **Số tiền** | **Tỉ lệ**  **(%)** |
| **1** | **Nợ cần chú ý** | 4.140 | 5.864 | 7.173 | 1.724 | 41,64 | 1.309 | 22,32 |
| **2** | **Nợ dưới tiêu chuẩn** | 1.893 | 2.129 | 4.817 | 236 | 12,47 | 2.688 | 126,26 |
| **3** | **Nợ có khả năng mất vốn** | 1.324 | 2.093 | 1.546 | 769 | 58,08 | -547 | -26,13 |
| **Tổng dư nợ quá hạn** | | **7.357** | **10.086** | **13.536** | **2.729** | **37,09** | **3.450** | **34,21** |

Nguồn: Phòng tín dụng NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng

**Bảng 9: Tình hình nợ quá hạn**

Qua bảng số liệu, ta thấy tình hình nợ quá hạn tại NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng như sau: Năm 2019, nợ quá hạn là 7.357 triệu đồng; năm 2020 nợ quá hạn là 10.086 triệu đồng, tăng 2.729 triệu đồng so với năm 2019, tốc độ tăng 37,09%. Năm 2021 nợ quá hạn là 13.536 triệu đồng, tăng 3.614 triệu đồng so với năm 2020. Ta có thể thấy nợ quá hạn năm 2021 tăng so với năm 2020và 2019.

Nợ quá hạn là vấn đề liên tục, luôn hiện hữu trong ngành NH. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình trạng nợ quá hạn tăng là do ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19 nên tiềm ẩn nguy cơ nợ xấu tăng cao. Cùng với đó là khó khăn trong việc nhận gán nợ tài sản bảo đảm là bất động sản, xử lý tài sản bảo đảm là bất động sản, xử lý tài sản bảo đảm là chứng khoán, là phương tiện vận tải, là vướng mắc trong triển khai áp dụng Nghị quyết 42/2017/QH14 như quyền thu giữ tài sản bảo đảm, áp dụng thủ tục rút gọn, áp dụng quy định về thứ tự ưu tiên thanh toán khi xử lý tài sản bảo đảm thu hồi nợ còn chưa diễn ra đúng tiến độ; cán bộ tín dụng chưa theo dõi sát vấn đề nợ quá hạn và những khách hàng sắp liệt kê vào nợ quá hạn.; Một bộ phận nhỏ khách hàng không hợp tác trong việc trả nợ,…. Dẫn đến tình trạng nợ quá hạn.

**3.4.3 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng**

- Tăng cường công tác huy động vốn: đưa ra các chiến lược huy động vốn phù hợp nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư, cường nguồn vốn huy động, góp phần điều chỉnh hệ số dư nợ trên vốn huy động. Đa dạng hóa các sản phẩm gửi tiền tiết kiệm, các hình thức huy động vốn, đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt.

- Đẩy mạnh công tác quảng cáo, chăm sóc khách hàng: Tăng cường quảng bá hình ảnh, tạo lòng tin với khách hàng hiện tại và thu hút khách hàng mới. Khảo sát thủ thập thông tin khách hàng định kỳ, cập nhật xu hướng thị trường.

- Đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng: Mở rộng đối tượng cho vay và các sản phẩm cho vay để phát triển thị phần cho Ngân hàng. Đa dạng về doanh mục cho vay lẫn phương thức thanh toán. Đưa ra lãi suất linh hoạt, cho vay kết hợp liên doanh.

- Đổi mới cơ chế cho vay đối với khu vực ngoài quốc doanh: Đơn giản hoá thủ tục cho vay, rút ngắn thời gian xét duyệt vốn.

- Nâng cao hiệu quả hoạt động thẩm định trước khi cho vay: Cần phân tích tình hình vốn và tài sản của doanh nghiệp. Thẩm định dự án, phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh đặc biệt là đối với các dự án đầu tư. Nhằm giảm thiểu các rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng và tạo điều kiện cho khách hàng tiềm năng tránh bỏ sót những dự án hiệu quả.

- Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ tín dụng: Thường xuyên tổ chức tập huấn, đào tạo nghiệp vụ; Phân rõ quyền hạn và trách nhiệm cũng như khen thưởng cụ thể đối với cán bộ tín dụng; Định kỳ tổ chức các cuộc họp đánh giá tình hình hoạt động tín dụng, phân tích sai sót.

- Tăng cường công tác giám sát tiền vậy; Xử lý nợ quá hạn; Tham gia bảo hiểm tín dụng.

**3.5 Kết luận**

Trong những năm gần đây, do điều kiện kinh tế diễn biến phức tạp gây cản trở phát triển kinh tế trong nhiều lĩnh vực trong đó có cả ngành Ngân hàng nói chung và NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng nói riêng. Tuy nhiên bằng những nỗ lực của ban lãnh đạo đội ngũ nhân viên đã không ngừng nỗ lực giảm thiểu các nguy cơ rủi ro, nâng cao tín dụng giữ cho Ngân hàng ổn định chất lượng dịch vụ, khẳng định vị trí của mình trong công việc phát triển kinh tế địa phương, nâng cao năng lực cạnh tranh với các Ngân hàng trên địa bàn.

Ngân hàng đã áp dụng các chính sách cho vay đúng đắn, cho vay đa dạng các khách hàng và thời hạn tín dụng. Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh cơ bản hoàn thành và tăng trưởng ổn định qua 3 năm. Tình hình huy động vốn có xu hướng tăng trưởng đáng kể; Doanh số cho vay và dư nợ cho vay tăng trưởng qua các năm; Doanh số thu nợ tăng cho thấy sự nỗ lực của cán bộ tín dụng trong việc giám sát khoản vay và thu hồi nợ từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng, giảm thiểu rủi ro trong công tác thu hồi nợ; Tình hình nợ quá hạn vẫn tăng nhưng sự gia tăng này tương đối chậm vẫn ở mức tương đối thấp.

Qua số liệu phân tích ta thấy Ngân hàng vẫn còn một số hạn chế như tình trạng huy động vốn chậm; Doanh số dư nợ cho vay sụt giảm nhẹ cần quan tâm nhiều hơn đến công tác thu hồi nợ để ngăn chặn tình hình giảm sút của hệ số thu nợ; Tình hình nợ quá hạn vẫn tiếp tục tăng qua các năm cần phải tăng cường công tác thẩm định tín dụng, giám sát khoản vay để giảm thiểu tối đa tổn thất.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. <https://www.scb.com.vn/>
2. Báo cáo tổng kết của NH TMCP Sài Gòn – CN Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng năm 2019, 2020, 2021
3. Lê Văn Tề (2009) Tín dụng ngân hàng, nhà xuất bản Giao thông vận tải
4. Nguyễn Đăng Đờn (2010) Lý thuyết tài chính tiền tệ, nhà xuất bản Thống kê
5. Văn Thị Hoài Thương ( 2014) Phân tích hoạt động tín dụng cá nhân tại NH TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Sóc Trăng, khoá luận tốt nghiệp đại học công nghệ thành phố Hồ Chí Minh
6. Đặng Văn Quí (2017) Phân tích rủi ro trong hoạt động tín dụng tại NH Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam chi nhánh huyện Cầu ngang, khoá luận tốt nghiệp trường Đại học Trà Vinh
7. Tô Huy Vũ (2018) Hội nhập kinh tế trong lĩnh vực Ngân hàng “Dòng chảy và xu hướng”
8. Bùi Phụ (2019) Những cơ hội và thách thức về hội nhập kinh tế Việt Nam
9. Hà An (2021) SCB chọn hướng đi giai đoạn 2020-2025
10. Nguyễn Tuyết Anh (2021) Vai trò của việc huy động vốn trong hoạt động ngân hàng
11. Luật các tổ chức tín dụng 2010
12. Văn bản hợp nhất 07/VBHN/TT-NHNN ban hành ngày 12/12/2017
13. Thông tư 11/2021/TT-NHNN ban hành ngày 30/07/2021