

ĐỔI MỚI, NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN - CHI NHÁNH AN GIANG

● TÔ THIÊN HIỀN

TÓM TẮT:

Bài viết hệ thống hóa về hoạt động cho vay (HĐCV) trong hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam cùng với khái quát hiệu quả HĐCV của NHTM, thực trạng HĐCV tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín - Chi nhánh An Giang (Sacombank An Giang) trong giai đoạn 2020-2022. Từ đó, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm đổi mới, nâng cao hiệu quả HĐCV tại Sacombank An Giang từ nay đến năm 2028, nhằm góp phần phát triển kinh tế - xã hội của địa phương và đất nước.

Từ khóa: hoạt động cho vay, đổi mới, hiệu quả, Sacombank An Giang.

1. Đặt vấn đề

Với đặc thù của lĩnh vực kinh doanh đầy nhạy cảm, chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố trực tiếp và gián tiếp, cho vay của NHTM đã đạt những thành tích lớn mạnh trong hoạt động kinh doanh và không thể tránh khỏi hạn chế đến sự phát triển cho vay của ngân hàng. Thực tiễn hoạt động tín dụng tại Sacombank An Giang, thời gian qua cho thấy hiệu quả HĐCV của ngân hàng rất tốt, tuy nhiên, cũng có hạn chế về HĐCV. Việc xây dựng và tổ chức thực hiện của ngân hàng đã được một cơ chế kiểm soát nội bộ phù hợp và hiệu quả sẽ cho phép NHTM chống đỡ tốt hơn về rủi ro tín dụng. HĐCV càng cần thiết quan tâm quản lý, kiểm soát một cách bài bản và có hiệu quả, đảm bảo chất lượng tín dụng hoạt động trong phạm vi rủi ro chấp nhận được, hỗ trợ việc phân bổ vốn hiệu quả hơn trong hoạt động tín dụng, giảm thiểu các thiệt hại phát sinh từ rủi ro tín dụng và tăng thêm lợi nhuận kinh

doanh, góp phần nâng cao uy tín, tạo ra lợi thế cạnh tranh của ngân hàng và đặc biệt là đảm bảo mục tiêu tăng trưởng kinh tế bền vững, ổn định phát triển kinh tế - xã hội. Do vậy, việc đổi mới, nâng cao hiệu quả HĐCV của NHTM nói chung và của Sacombank An Giang nói riêng là cần thiết.

2. Hoạt động cho vay tại Sacombank An Giang giai đoạn 2020 - 2022

Trong giai đoạn 2020-2022, Sacombank An Giang đã triển khai HĐCV theo đúng quy định của pháp luật, đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh của đơn vị trong từng năm và từng giai đoạn.

Báo cáo từ Sacombank An Giang cho thấy, số liệu HĐCV của Ngân hàng thay đổi theo chiều hướng tăng trong giai đoạn 2020-2022. Cụ thể: năm 2020, doanh số cho vay 10.205.257 triệu đồng; năm 2021 đạt 10.845.160 triệu đồng (số tiền tăng 639.903 triệu đồng, tỷ lệ tăng 6,27% so với năm

2020); đến năm 2022 tăng lên là 11.750.127 triệu đồng (số tiền tăng 904.967 triệu đồng, tỷ lệ tăng 8,34% so với năm 2021). Nguyên nhân số liệu tăng qua các năm đã thể hiện tính thuận lợi của khách hàng, doanh nghiệp và năng lực quản lý, điều hành tốt của ngân hàng cùng với tình hình thuận lợi về kinh tế - xã hội của địa phương. Tuy nhiên, cũng có hạn chế về hoạt động tín dụng của ngân hàng do ảnh hưởng dịch Covid-19.

Tương tự, doanh số thu nợ của Sacombank An Giang giai đoạn 2020-2022 cũng đều tăng. Cụ thể: năm 2020, doanh số thu nợ là 8.565.133 triệu đồng; năm 2021 đạt 9.130.041 triệu đồng (số tiền tăng 564.908 triệu đồng, tỷ lệ tăng 6,60% so với năm 2020); đến năm 2022 tăng lên là 11.750.127 triệu đồng (số tiền tăng 2.620.086 triệu đồng, tỷ lệ tăng 28,70% so với năm 2021). Tương tự, dư nợ của ngân hàng giai đoạn 2020-2022 cũng đều tăng. Cụ thể: năm 2020, dư nợ là 6.705.472 triệu đồng; năm 2021 đạt 7.215.341 triệu đồng (số tiền tăng 509.869 triệu đồng, tỷ lệ tăng 7,60% so với năm 2020); đến năm 2022 tăng lên là 7.835.024 triệu đồng (số tiền tăng 619.683 triệu đồng, tỷ lệ tăng 8,59% so với năm 2021). Doanh số thu nợ và dư nợ đều tăng qua các năm đã thể hiện tính thuận lợi của khách hàng, doanh nghiệp và năng lực quản lý, điều hành tốt của ngân hàng cùng với tình hình thuận lợi về kinh tế - xã hội của địa phương. Khách hàng hoạt động kinh doanh có hiệu quả, nguồn thu nhập dần ổn định cao hơn và chủ động trả nợ cho ngân hàng.

Giai đoạn 2020-2022, nợ xấu của Sacombank An Giang cũng tăng, chứng tỏ hoạt động cho vay của NHTM phát triển; khách hàng, doanh nghiệp vẫn đang hoạt động và có nhu cầu mở rộng kinh doanh, hoặc cần vốn để hoạt động tiếp. Cụ thể: năm 2020, nợ xấu là 47.200 triệu đồng; năm 2021 tăng đạt 60.503 triệu đồng (số tiền tăng 13.303 triệu đồng, tỷ lệ tăng 28,18% so với năm 2020); đến năm 2022 tăng đạt 70.306 triệu đồng (số tiền tăng 9.803 triệu đồng, tỷ lệ tăng 16,20% so với năm 2021). Điều này cũng thể hiện năng lực quản lý, điều hành của NH tốt nên khách hàng, doanh nghiệp tin tưởng và đến vay. Mặt khác, khi hoạt động kinh doanh của người vay vốn và hoạt động cho vay của NH phát triển cũng thể hiện tình hình thuận lợi về kinh tế - xã hội của địa phương. Tuy nhiên, NH cũng gặp nhiều khó khăn về hoạt động

tín dụng do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 trong giai đoạn này.

Báo cáo từ Sacombank An Giang cho thấy, số liệu vốn huy động của Ngân hàng thay đổi theo chiều hướng tăng, đảm bảo tốt trong giai đoạn 2020-2022. Cụ thể: năm 2020, vốn huy động 6.812.182 triệu đồng; năm 2021 đạt 6.945.270 triệu đồng (số tiền tăng 133.088 triệu đồng, tỷ lệ tăng 1,95 % so với năm 2020); đến năm 2022 tăng lên là 7.560.047 triệu đồng (số tiền tăng 614.777 triệu đồng, tỷ lệ tăng 8,85% so với năm 2021). Số liệu tăng qua các năm đã thể hiện tính thuận lợi của khách hàng, doanh nghiệp và năng lực quản lý, sự điều hành tốt của ngân hàng cùng với tình hình thuận lợi về kinh tế - xã hội của địa phương.

Nợ xấu giai đoạn 2020-2022 có tăng (47.200 triệu đồng; 60.503 triệu đồng; 70.306 triệu đồng). Số Dư nợ/Vốn huy động trong giai đoạn 2020-2022 cũng đều tăng (98,43%; 103,89%; 103,64 %). Do nhu cầu khách hàng, doanh nghiệp và hộ gia đình trong cuộc sống của người dân có nhu cầu tăng đi du lịch, mua sắm, sửa chữa, tiêu dùng.

Hệ số thu nợ/Doanh số cho vay giai đoạn 2020-2022 có sự tăng và giảm (83,93%; 84,19%; 82,13%). Kết quả này do tình hình kinh tế suy thoái trong những năm qua tiếp tục được phục hồi, nhưng vẫn còn ảnh hưởng đến hoạt động kinh tế của người dân, doanh nghiệp; mặt khác các món nợ xấu, nợ tồn đọng chuyển sang cơ quan chức năng, pháp luật, khách hàng mất khả năng trả nợ, chờ bán đấu giá tài sản nên thời gia thu hồi nợ kéo dài.

Tỷ lệ nợ xấu/Dư nợ giai đoạn 2020-2022 có tăng nhẹ đã thể hiện sự thành tích tốt của HĐCV, kinh doanh của ngân hàng, tuy nhiên, cũng ảnh hưởng về tình hình kinh tế - xã hội của nhà nước (0,70%; 0,84%; 0,90 %). Tỷ lệ nợ xấu/Dư nợ tăng qua các năm đã thể hiện tình hình khó khăn của khách hàng, doanh nghiệp, kinh tế - xã hội của địa phương. Phần lớn là sự quản lý tốt của ngân hàng, tinh thần trách nhiệm, năng lực cao của đơn vị.

3. Đánh giá chung

Trong giai đoạn 2020-2022, Sacombank An Giang đã luôn bám sát chương trình hành động của Ngân hàng Nhà nước và sự chỉ đạo của chính quyền địa phương; nắm bắt kịp thời những diễn biến về lãi suất và các biện pháp khuyến mãi của các tổ chức tín dụng trên cùng địa bàn, từ đó ứng phó kịp thời không để mất khách hàng. Ngân hàng ngày càng

tạo thêm lòng tin dụng với khách hàng, doanh nghiệp, số lượng khách hàng đến giao dịch với khách hàng ngày càng nhiều và đa dạng nhiều ngành nghề. Ngân hàng thường xuyên thực hiện công tác phân lại nợ, chấm điểm khách hàng đảm bảo khách quan, đúng chất lượng tín dụng. Tăng cường kỷ cương, nâng cao pháp luật, giữ vững thương hiệu, uy tín với khách hàng, doanh nghiệp. Kiểm soát quy trình cho vay chặt chẽ, quá trình cho vay xét duyệt thận trọng, trước khi giải ngân hồ sơ phải thông qua trước từng bộ phận.

Tuy nhiên, giai đoạn này cũng còn một số hạn chế do đại dịch Covid-19. Tình hình tăng trưởng tín dụng không ổn định qua các tháng đã dẫn đến dư nợ bình quân thấp, lãi suất huy động vốn có khi còn thấp, nên việc cạnh tranh về lãi suất trong công tác huy động vốn chưa có nhiều thuận lợi. Hoạt động tín dụng gặp nhiều rủi ro, quá trình quản lý món vay còn chưa chặt chẽ, dư nợ đã xử lý rủi ro khá cao nhưng kết quả thu hồi thấp, công tác xử lý thu hồi nợ chưa khoa học.

Việc quản lý điều hành, chấp hành nguyên tắc chế độ thiếu trách nhiệm nên phát sinh sai phạm trong HĐCV. Biện pháp kiểm tra, kết quả xử lý sau kiểm tra chưa tác động tích cực nên vẫn còn nhiều sai sót.

4. Đề xuất giải pháp

Nhằm đổi mới, nâng cao hiệu quả HĐCV tại Sacombank An Giang đến năm 2028, tác giả đề xuất một số giải pháp sau:

Một là, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng: Ngân hàng cần tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, nhân viên tín dụng về kinh nghiệm thẩm định. Trong quá trình thẩm định, nhân viên tín dụng cần thường xuyên cập nhật thông tin, dự báo ngành nghề, giá cả thị trường, thông tin kinh tế - kỹ thuật, cần khảo sát thực tế ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh để giúp cho công tác thẩm định luôn chính xác và đạt hiệu quả cao. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng cần coi trọng việc tiếp xúc, phỏng vấn trực tiếp với khách hàng, doanh nghiệp. Cán bộ tín dụng phải đến tận nơi khách hàng, doanh nghiệp, sản xuất, kinh doanh để khảo sát thực tế, nhằm tránh tình trạng bị khách hàng lừa dối.

Hai là, nâng cao chất lượng huy động vốn: Thường xuyên nắm bắt và phản ánh kịp thời những diễn biến lãi suất của các tổ chức tín dụng trên địa

bàn. Ngoài việc đẩy mạnh huy động vốn tiền gửi dân cư, tiền gửi các tổ chức chính trị thì còn phải tổ chức thực hiện tốt việc huy động tiền gửi của các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp, thông qua việc vận động mở tài khoản tiền gửi thanh toán nhằm hạ thấp lãi suất đầu vào, tăng khả năng cạnh tranh ở lãi suất đầu ra, từ đó mở rộng hoạt động dịch vụ, tăng nhanh nguồn vốn huy động. Ngân hàng thường xuyên có các chương trình khuyến mãi, rút thăm trúng thưởng cho khách hàng gửi tiền tại ngân hàng, nhằm thu hút ngày càng nhiều khách hàng đến với ngân hàng.

Ba là, nâng cao hiệu quả HĐCV cá nhân, hộ gia đình và doanh nghiệp: Ngân hàng phải tiếp tục cải tiến, đổi mới quy trình cho vay cá nhân, hộ gia đình và doanh nghiệp theo hướng đơn giản hóa thủ tục, giảm bớt phiền hà cho khách hàng vay vốn, nhưng vẫn đảm bảo an toàn vốn vay, đồng thời nâng cao khả năng thẩm định để rút ngắn thời gian giải quyết cho vay. Xác lập cơ chế thực thi đơn giản và rõ ràng để rút ngắn khoảng cách giữ chính sách với thực tế triển khai. Xây dựng chính sách cho vay có hiệu quả. Mở chính sách cho vay có hiệu quả là cần có những quy định rõ ràng về điều kiện, nguyên tắc thẩm định, thời hạn cho vay và thu hồi vốn lãi, quan trọng hơn nữa là có mức lãi suất vừa phù hợp với thị trường, vừa có thể thu hút được khách hàng.

Bốn là, xây dựng chính sách quản lý nợ hợp lý, hiệu quả: Cán bộ tín dụng phải thường xuyên đến địa bàn kiểm tra, quản lý việc sử dụng vốn vay của khách hàng, hướng dẫn họ sử dụng vốn đúng mục đích. Cán bộ tín dụng phụ trách từng địa bàn phải theo dõi chặt chẽ nợ đến hạn. Hàng tháng cung cấp danh sách cho các tổ trưởng và phối hợp với tổ trưởng thông báo nợ đến hạn đến tận hộ vay. Ngân hàng thường xuyên kiểm tra tình hình sản xuất - kinh doanh và khả năng tài chính để trả nợ của khách hàng để có hướng giải quyết kịp thời, hạn chế tối đa việc chuyển nợ quá hạn, trường hợp xét thấy khách hàng không có khả năng trả nợ đúng hạn phải báo cáo với lãnh đạo để xin ý kiến chỉ đạo kịp thời.

Năm là, phát triển chiến lược cho vay chung của ngân hàng theo chuỗi giá trị: Một trong các chiến lược cho vay nông nghiệp, sản xuất - kinh doanh rất phổ biến và mang lại hiệu quả trên thế giới hiện nay theo nguồn giá trị, tức là trên cơ sở nắm bắt được các cơ hội và rủi ro trong nông nghiệp, các

phân tích và dự báo về từng thời kỳ cụ thể, tổ chức tín dụng sẽ lựa chọn cho vay theo các công đoạn, các khâu trong chuỗi giá trị. Ngân hàng có thể cho vay trước thu hoạch hay cung ứng nguyên liệu đầu vào, có thể áp dụng hình thức tài trợ thương mại, phục vụ quá trình cho vay, phân phối các sản phẩm cho sản xuất - kinh doanh.

Sáu là, tăng cường kiểm soát nợ và hạn chế nợ xấu: Ngân hàng thường xuyên kiểm soát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng, không để khách hàng sử dụng vốn sai mục đích. Thông qua quá trình theo dõi, ngân hàng có thể nắm bắt được khả năng tài chính của khách hàng có dấu hiệu không ổn như tình hình sản xuất - kinh doanh có trở ngại, thua lỗ. Ngân hàng cũng cần phải nâng cao khả năng dự đoán mức độ ảnh hưởng của các biến động về kinh tế - xã hội để các ngành nghề kinh doanh của khách hàng vay vốn tại ngân hàng, nâng cao chất lượng thẩm định, thường xuyên có chính sách đào tạo cán bộ, nhân viên có trình độ chuyên môn để hạn chế những sai sót trong việc phân tích, đánh giá sai khách hàng.

Bảy là, nâng cao công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, công nhân viên của ngân hàng: Thường xuyên bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ, nhân viên. Định kỳ tổ chức các lớp bồi dưỡng nâng cao trình độ nghiệp vụ, giúp cán bộ tín dụng cập nhật và nắm rõ những quy định, quy chế mới được ban hành để họ có kiến thức chuyên môn thật vững vàng. Cụ thể, tập huấn thường xuyên về nghiệp vụ cho vay, cách thức quản lý rủi ro tín dụng, về kinh nghiệm xử lý tình huống để đáp ứng kịp thời yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, nền kinh tế thị trường và của quá trình hội nhập quốc tế; xây dựng chính sách khen thưởng phù hợp.

Tám là, nâng cao vai trò của công tác thanh tra, kiểm tra: Công tác thanh tra, kiểm tra nội bộ cần được ngân hàng đẩy mạnh để góp phần nâng cao chất lượng và hiệu quả tín dụng, làm giảm tình trạng cán bộ tín dụng cho vay không đúng quy định của ngân hàng, như: vượt hạn mức, không có tài sản đảm bảo, sử dụng vốn sai mục đích; Thực hiện kiểm tra giám sát toàn diện các mặt, ưu tiên đi sâu kiểm tra các chuyên đề, các lĩnh vực dẫn đến tiêu cực; Nâng cao năng lực, trách nhiệm của cán bộ kiểm tra, kiểm soát và tự chịu trách nhiệm về kết quả kiểm tra của đơn vị.

Chín là, hiện đại hóa công nghệ thông tin: Tận dụng tối đa những ưu thế mà công nghệ mới mang lại. Mỗi nhân viên ngân hàng cần có thời gian nhất định để thích ứng với công nghệ mới. Ngân hàng cần chú trọng trang bị các trang thiết bị hiện đại, ấn tượng đặc trưng riêng đối với ngân hàng. Vì vậy, ban lãnh đạo ngân hàng cần có những biện pháp động viên, khuyến khích thậm chí đòi hỏi từng nhân viên phải nỗ lực hết khả năng để sớm thích nghi. Ngân hàng cần trang bị và nâng cấp các chương trình phần mềm, xác lập hệ thống thông tin nội bộ, hoàn chỉnh đồng bộ để phục vụ kinh doanh, an toàn và hiệu quả, thuận lợi cho việc cung cấp thông tin kịp thời chính xác giúp cho công tác chỉ đạo, điều hành hoạt động của ngân hàng một cách tốt nhất.

Mười là, chuyển đổi số trong hoạt động ngân hàng: Việc tích hợp số hóa và công nghệ số vào mọi lĩnh vực ngân hàng, giúp ngân hàng tiết kiệm chi phí và hợp lý hóa các quy trình hoạt động. Sự tích hợp này cũng giúp mang lại trải nghiệm khách hàng dễ dàng và hấp dẫn hơn. Rút ngắn thời gian mở tài khoản cho khách hàng, công nghệ nhận dạng và bóc tách thông tin tự động, hệ thống xét duyệt và trả lời kết quả cho các giao dịch viên, giúp tự động hóa xử lý gian lận và rủi ro cho ngân hàng. Tạo lập kho dữ số và quản lý quy trình chuyên nghiệp, đơn vị cần có quy trình làm việc thống nhất và tập trung cao, tính năng quản lý, cá nhân tuyển dụng, đào tạo, đánh giá nhân sự, theo dõi về tiền lương, tiền thưởng, đảm bảo trách nhiệm và quyền lợi cho người làm việc của đơn vị.

5. Kết luận

HĐCV của NHTM rất quan trọng đối mới, phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Trong giai đoạn 2020-2022, Sacombank An Giang đã có những thành tích tốt trong quá trình quản lý của ngân hàng, song có thể trở thành ngân hàng có tầm cỡ khu vực vùng của đất nước, đòi hỏi hiệu quả cho vay của Sacombank An Giang phải không ngừng đổi mới, hoạt động kinh doanh cần phải phát triển hơn nữa. Bài viết đã phân tích thực trạng HĐCV tại Sacombank An Giang, đánh giá kết quả tốt về thực tế và hạn chế HĐCV; đồng thời, đề xuất một số giải pháp nhằm đổi mới, nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của Sacombank An Giang giai đoạn từ nay đến năm 2028 ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Quốc hội (2010). *Luật số 47/2010/QH12: Luật của các Tổ chức tín dụng* ngày 16/06/2010.
2. Quốc hội (2017). *Luật số 17/2017/QH14: Sửa đổi Luật số 47/2010/QH12 về Tổ chức tín dụng*, ngày 20/11/2017.
3. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2022). *Thông tư số 01/2022/TT-NHNN* ngày 28/01/2022 sửa đổi, bổ sung một số điều của *Thông tư số 21/2013/TT-NHNN* ngày 09/9/2013 quy định về mạng lưới hoạt động của ngân hàng thương mại.
4. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2022). *Thông tư số 13/2022/TT-NHNN* ngày 28/11/2022 sửa đổi *Thông tư số 08/2021/TT-NHNN* ngày 06/07/2021 quy định về cho vay đặc biệt đối với tổ chức tín dụng được kiểm soát đặc biệt.
5. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2021). *Quyết định số 810/QĐ-NHNN* ngày 11/05/2021 phê duyệt “Kế hoạch chuyển đổi số ngân hàng đến năm 2025, định hướng đến năm 2030”.
6. Sacombank An Giang (2023). *Báo cáo thường niên các năm giai đoạn 2020-2022*.

Ngày nhận bài: 17/4/2023

Ngày chấp nhận đăng bài: 29/4/2023

Ngày chấp nhận đăng bài: 25/5/2023

Thông tin tác giả:

TS. TÔ THIÊN HIỀN

Trường Đại học An Giang, Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh

**INNOVATING AND IMPROVING
THE EFFICIENCY OF SACOMBANK
- AN GIANG PROVINCE BRANCH'S LENDING ACTIVITIES**

● **Dr. TO THIEN HIEN**

An Giang University, Vietnam National University, Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

The article systematizes lending activities in the Vietnam commercial banking system together with an overview of the efficiency of lending activities of commercial banks, the current situation of lending activities at Sacombank - An Giang Branch (Sacombank An Giang), in the period of 2020-2022. Basing on this, a number of solutions are proposed innovating and improving the efficiency of lending activities at Sacombank An Giang until 2028 to contribute to the socio-economic development of the locality and the country.

Keywords: Lending activities, innovating, efficiency, Sacombank An Giang.