

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ Tp. HCM

NGUYỄN XUÂN NHẬT

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA
NGÂN HÀNG TMCP NAM Á ĐẾN NĂM 2015**

**Chuyên ngành: Kinh tế tài chính – Ngân hàng
Mã số: 60.31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. HAY SINH

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Mục lục.....	i
Danh mục các từ viết tắt	iv
Danh mục các bảng	v
Danh mục các phụ lục	vi
LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I:	
TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	
1.1. Lý luận về Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.1. Khái niệm	3
1.1.2. Chức năng của Ngân hàng thương mại	4
1.1.3. Vai trò của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế	5
1.1.4. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng thương mại	6
1.2. Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại.....	9
1.2.1. Khái niệm về hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại.....	9
1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTM.....	10
1.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM ...	15
1.3.1. Môi trường bên ngoài.....	15
1.3.2. Môi trường bên trong.....	17
1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM .	18
1.5. Kinh nghiệm nâng cao hiệu quả hoạt động của các ngân hàng ở một số nước trên thế giới	19
1.5.1.. Kinh nghiệm của các ngân hàng nước ngoài	19
1.5.2. Kinh nghiệm của các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam	20

1.5.3. Bài học kinh nghiệm rút ra từ việc nâng cao hiệu quả hoạt động của các ngân hàng ở các nước trên thế giới	20
--	----

Kết luận chương I	21
--------------------------------	-----------

CHƯƠNG II:

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á

2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Nam Á	22
---	-----------

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	22
---	----

2.1.2. Cơ cấu tổ chức	23
-----------------------------	----

2.1.3. Sản phẩm, dịch vụ	23
--------------------------------	----

2.2. Đánh giá năng lực tài chính của Ngân Hàng TMCP Nam Á trong thời gian qua	24
--	-----------

2.2.1. Kết quả hoạt động của NHNA trong giai đoạn 2002-2006	24
---	----

2.2.2. Các chỉ tiêu đảm bảo an toàn trong hoạt động của NHNA.....	25
---	----

2.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng Nam Á	28
---	----

2.3. Đánh giá năng lực hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á ...	39
---	-----------

2.3.1. Phân tích môi trường bên ngoài.....	39
--	----

2.3.2. Phân tích môi trường bên trong.....	47
--	----

2.4. Những thành công và hạn chế trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á	53
--	-----------

2.4.1. Những thành công.....	53
------------------------------	----

2.4.2. Những hạn chế	54
----------------------------	----

Kết luận chương II.....	56
--------------------------------	-----------

CHƯƠNG III:

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á ĐẾN NĂM 2015.

3.1. Mục tiêu phát triển của Ngân hàng TMCP Nam Á đến năm 2015.....	57
--	-----------

3.1.1. Mục tiêu phát triển của hệ thống NHTM Việt Nam đến năm 2015.....	57
---	----

3.1.2. Mục tiêu phát triển của Ngân hàng Nam Á giai đoạn 2007-2015	58
--	----

3.2. Các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á	60
3.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao năng lực tài chính	61
3.2.2. Nhóm giải pháp nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh	67
3.3. Các kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á	78
3.4.1. Đối với chính phủ	78
3.4.2. Đối với Ngân hàng nhà nước.....	78
3.4.3. Đối với Ngân hàng Nam Á.....	79
Kết luận chương III	79
KẾT LUẬN	80
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

ATM	Máy rút tiền tự động
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CBTD	Cán bộ tín dụng
CAR	Tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu
NDT	Nhân dân tệ
Đvt	Đơn vị tính
NH	Ngân hàng
NHNA	Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Á
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTMQD	Ngân hàng thương mại quốc doanh
NHTW	Ngân hàng trung ương
ROA	Tỷ lệ sinh lời trên tổng tài sản có
ROE	Tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TP. HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
Tifa	Phần mềm lõi ngân hàng
TSDB	Tài sản đảm bảo
XN	Xí nghiệp
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Tình hình tài chính của NHNA giai đoạn 2002-2006	24
Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNA giai đoạn 2002-2006.....	25
Bảng 2.3: Bảng chỉ tiêu an toàn vốn tối thiểu giai đoạn 2003-2006	25
Bảng 2.4: Tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn của NHNA giai đoạn 2002-2006	27
Bảng 2.5: Chỉ tiêu ROA của NHNA giai đoạn 2002-2006	29
Bảng 2.6: Tổng hợp chỉ tiêu ROA của NHNA giai đoạn 2002-2006.....	30
Bảng 2.7: Chỉ tiêu ROE của NHNA giai đoạn 2002-2006.....	33
Bảng 2.8: Tổng hợp chỉ tiêu ROE của NHNA giai đoạn 2002-2006	34
Bảng 2.9: Tỷ lệ sinh lời của NHNA giai đoạn 2002-2006.....	34
Bảng 2.10: Tỷ lệ hiệu quả sử dụng tài sản của NHNA giai đoạn 2002-2006	35
Bảng 2.11: Tỷ lệ vốn chủ sở hữu giai đoạn 2002-2006	35
Bảng 2.12: Mối quan hệ giữa ROA và ROE của NHNA giai đoạn 2002-2006.....	36
Bảng 2.13: Chỉ tiêu tổng dư nợ/nguồn vốn huy động của NHNA 2002-2006	37
Bảng 2.14: Bảng chỉ tiêu tổng dư nợ/tổng tài sản có của NHNA 2002-2006.....	37
Bảng 2.15: Chỉ tiêu nợ quá hạn/tổng dư nợ của NHNA giai đoạn 2002-2006	38
Bảng 2.16: Các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô cơ bản giai đoạn 2002-2006	40
Bảng 2.17: Tình hình kinh doanh của các NHTM cổ phần có Hội sở tại TP.HCM tính đến năm 2006.....	45
Bảng 3.1: Các chỉ tiêu của NHNA đến năm 2015	59

DANH MỤC PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức NHNA

Phụ lục 2: Bảng chi tiết chỉ tiêu của NHNA đến năm 2015

Phụ lục 3: Báo cáo tài chính của NHNA.

Phụ lục 4: Báo cáo tài chính của các NHTM.

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của luận án

Mặt dù tình hình kinh tế và chính trị thế giới có nhiều biến động phức tạp, thế nhưng hoạt động ngân hàng vẫn đã và đang diễn ra trong điều kiện thị trường và dịch vụ tài chính phát triển sôi nổi. Đến nay, ngành ngân hàng đã cơ bản hoàn thiện căn bản khuôn khổ pháp lý, các cơ chế chính sách quản lý nhà nước về tiền tệ, tín dụng và các công cụ điều hành chính sách tiền tệ của NHTW, nâng cao kỹ năng quản trị điều hành, quy mô và năng lực hoạt động phù hợp với yêu cầu đổi mới và phát triển của nền kinh tế cũng như hội nhập kinh tế quốc tế.

Bước vào thế kỷ 21, trong xu thế hội nhập thế giới và khu vực, ngành ngân hàng nói chung và NHTMCP nói riêng đang phải đối mặt với những cơ hội và thách thức của xu thế hội nhập. Trong một môi trường với quá nhiều khó khăn, thách thức như vậy, để đứng vững được trên thị trường đã là một điều khó, còn để tăng trưởng và phát triển được lại là vấn đề vô cùng khó khăn hơn. Yêu cầu của các NHTMCP là cần phải cải tiến và tiếp tục đổi mới để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh để xứng đáng với vai trò “*huyết mạch chính*” của nền kinh tế. Chính vì vậy, hơn lúc nào hết việc tìm hiểu các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, gia tăng tính cạnh tranh, nâng cao vị thế, quy mô của ngân hàng trong quá trình hội nhập là một vấn đề cấp thiết đặt ra đối với Ngân hàng TMCP Nam Á. Trên cơ sở đó, học viên đã chọn đề tài nghiên cứu là: **“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Á đến năm 2015”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Làm rõ lý luận tổng quan về ngân hàng thương mại và các chỉ tiêu để phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại.
- Phân tích thực trạng về năng lực tài chính của Ngân hàng TMCP Nam Á.
- Đánh giá năng lực hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á thông qua việc phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng.
- Đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á. Trong khuôn khổ luận văn này, tác giả chỉ nghiên cứu các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á có so sánh, đối chiếu với một số NHTM khác trong cùng giai đoạn 2002-2006.

4. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả sử dụng phương pháp thống kê, tổng hợp, phân tích, so sánh trên cơ sở số liệu thứ cấp (2002-2006). Ngoài ra, tác giả còn phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, thách thức và cơ hội của Ngân hàng TMCP Nam Á.

5. Bố cục của đề tài

Ngoài lời mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và phụ lục, đề tài gồm 03 chương:

- Chương 1: Tổng quan về ngân hàng thương mại và hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại.
- Chương 2: Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á
- Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Nam Á đến năm 2015.

6. Đóng góp mới của đề tài.

- Những kết quả nghiên cứu của luận văn góp phần bổ sung và hệ thống hóa những vấn đề mang tính lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM làm tài liệu tham khảo cho công tác nghiên cứu những đề tài tương tự đối với tất cả các NHTM khác.
- Luận văn đã nêu lên được thực trạng về năng lực tài chính của Ngân hàng TMCP Nam Á, qua phân tích đưa ra những thành công và hạn chế trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Bên cạnh đó luận văn đã nêu lên được vai trò và tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng với những giải pháp và kiến nghị cụ thể phù hợp với tình hình thực tế. Các giải pháp trình bày trong luận văn sẽ được áp dụng rộng rãi trong hoạt động kinh doanh của các NHTM tại Việt Nam.

CHƯƠNG I:

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. LÝ LUẬN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm

1.1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Có rất nhiều khái niệm về Ngân hàng thương mại nhưng nhìn chung có hai khái niệm đặc trưng nhất như sau:

- Theo tài liệu “Quản trị ngân hàng thương mại” của Peter S. Rose:

Ngân hàng là một loại hình tổ chức có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế nói chung và đối với cộng đồng nói riêng. Các ngân hàng có thể được định nghĩa thông qua các chức năng mà chúng thực hiện trong nền kinh tế.

Theo đó ngân hàng là một loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất, đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán, thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

- Theo điều 20 Luật các Tổ chức tín dụng có sửa đổi:

Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của luật các Tổ chức tín dụng và các quy định khác để hoạt động ngân hàng.

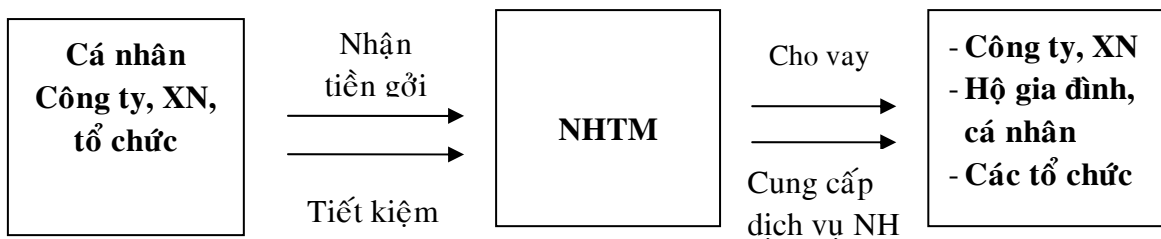
Ngân hàng là loại hình Tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng gồm Ngân hàng thương mại, Ngân hàng phát triển, Ngân hàng đầu tư, Ngân hàng chính sách, Ngân hàng hợp tác và các loại hình ngân hàng khác.

Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ ngân hàng.

Như vậy, có thể nói rằng NHTM là định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế này mà các nguồn tiền vốn nhàn rỗi sẽ được huy động, tạo lập nguồn vốn tín dụng to lớn để

có thể cho vay phát triển kinh tế. Từ đó có thể nói bản chất của NHTM thể hiện qua các điểm sau:

- Ngân hàng Thương mại là một tổ chức kinh tế;
- Ngân hàng Thương mại hoạt động mang tính chất kinh doanh;
- Ngân hàng Thương mại hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ tín dụng và dịch vụ ngân hàng.



1.1.1.2. Khái niệm Ngân hàng thương mại cổ phần

Ngân hàng thương mại cổ phần là Ngân hàng thương mại được thành lập dưới hình thức công ty cổ phần, có số vốn thuộc sở hữu chung của nhiều người đóng góp dưới hình thức mua cổ phần. Cổ đông của ngân hàng bao gồm cá nhân và pháp nhân, tuy nhiên các cổ đông chỉ được sở hữu một số cổ phần nhất định theo quy định của Ngân hàng nhà nước Việt Nam.

Vốn cổ phần là vốn dài hạn, cổ đông không có quyền đòi rút vốn cổ phần mà chỉ có quyền chuyển nhượng cổ phần cho người khác. Việc góp vốn cổ phần trên nguyên tắc lời cùng ăn, lỗ cùng chịu theo tỷ lệ trên số vốn của cổ đông. Trong trường hợp kinh doanh quá khó khăn không thể tồn tại được thì cổ đông chỉ chịu trách nhiệm với công nợ của công ty cổ phần trong giới hạn số vốn mà họ đã đóng góp. Vì thế, Ngân hàng thương mại cổ phần có những ưu điểm sau đây :

- Ngân hàng thương mại cổ phần được quản lý tập thể thông qua đại hội cổ đông và Hội đồng quản trị.
- Ngân hàng thương mại cổ phần có thể gia tăng tài sản có bằng cách phát hành cổ phiếu rộng rãi ra công chúng.
- Ngân hàng thương mại cổ phần có thể phát hành chứng từ có giá để huy động vốn trên thị trường một cách rộng rãi.
- Ngân hàng thương mại cổ phần hoạt động có tính tự chủ và cạnh tranh cao.

1.1.2. Chức năng của Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại nói chung, Ngân hàng thương mại cổ phần nói riêng đều có những chức năng sau đây:

1.1.2.1. Trung gian tín dụng

Đây là chức năng quan trọng và cơ bản của ngân hàng, nó có ý nghĩa trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Thực hiện chức năng này, ngân hàng đóng vai trò là người trung gian đứng ra tập trung, huy động tối đa các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế để hình thành nguồn vốn tín dụng, đáp ứng các nhu cầu về vốn cho nền kinh tế.

Khi thực hiện chức năng, NHTM đã điều hòa vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu, từ đó kích thích quá trình luân chuyển vốn của toàn xã hội và thúc đẩy sự phát triển của quá trình tái sản xuất.

1.1.2.2. Trung gian thanh toán

Nội dung của chức năng này là NHTM đứng ra làm trung gian để thực hiện các khoản giao dịch thanh toán giữa các khách hàng để hoàn tất các quan hệ kinh tế thương mại giữa họ với nhau. Ngân hàng có thể thực hiện các dịch vụ thanh toán theo yêu cầu của khách hàng thông qua tài khoản của họ bằng các phương tiện thanh toán như: ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, séc, thẻ thanh toán,... Ngày nay, với sự phát triển của công nghệ viễn thông đã tạo điều kiện cho việc hiện đại hóa các hoạt động của ngân hàng, từ đó tạo cơ hội cho ngân hàng thực hiện chức năng này với chất lượng cao hơn và khối lượng nhiều hơn.

Thực hiện chức năng này, NHTM đã góp phần thúc đẩy quá trình trao đổi, mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ giữa các tổ chức, cá nhân trong nền kinh tế được thuận tiện, nhanh chóng, an toàn và tiết kiệm chi phí.

1.1.2.3. Cung ứng dịch vụ ngân hàng

Ngoài hoạt động trung gian tín dụng, trung gian thanh toán, các NHTM còn cung ứng ngày càng đa dạng các dịch vụ khác cho nền kinh tế như: dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ kiều hối, nghiệp vụ ủy thác, dịch vụ bảo quản hiện vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két sắt, dịch vụ tư vấn đầu tư,...

Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin nên các dịch vụ hiện đại cũng được các ngân hàng khai thác như: Internet Banking, Phone Banking, Home Banking,... Như vậy, việc phát triển các dịch vụ ngân hàng đã từng bước nâng cao khả năng và chất lượng phục vụ khách hàng. Điều này có tác dụng hỗ trợ trở lại đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung.

1.1.3. Vai trò của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế.

Hoạt động của các NHTM chiếm vai trò, vị trí quan trọng trong nền kinh tế, nó góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế – xã hội. Mặt khác kinh tế – xã hội có

tác động ngược trở lại đối với hoạt động ngân hàng, nó thúc đẩy hoặc kìm hãm hoạt động của ngân hàng.

Thông qua chức năng làm trung gian tín dụng, NHTM đã góp phần không nhỏ vào việc điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân, tạo điều kiện phát triển sản xuất làm cho sản phẩm xã hội tăng lên, vốn đầu tư được mở rộng và từ đó đời sống dân chúng được cải thiện, nó là cầu nối tiết kiệm và đầu tư, tạo thế cân bằng và ổn định cho nền kinh tế.

Với chức năng làm trung gian thanh toán NHTM đã góp phần làm giảm chi phí lưu thông tiền tệ đối với từng khách hàng cũng như đối với toàn bộ xã hội. Nó góp phần thúc đẩy quá trình lưu thông hàng hóa được tiến hành một cách nhanh chóng.

Ngoài ra NHTM còn giúp NHNN trong việc điều tiết và kiểm soát thị trường tiền tệ, thị trường vốn, góp phần thu hút, mở rộng đầu tư trong và ngoài nước. Để đảm bảo cho các NHTM thực hiện tốt vai trò của mình, NHNN cần quản lý tốt các NHTM nhằm mục đích thực thi chính sách tiền tệ, bảo đảm cho sự hoạt động lành mạnh, hiệu quả của hệ thống ngân hàng và bảo vệ quyền lợi của mọi thành phần kinh tế, giữ cho nền kinh tế phát triển được thuận lợi.

1.1.4. Các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM

1.1.4.1 Nghiệp vụ nợ

Là nghiệp vụ tạo lập nên nguồn vốn hoạt động của ngân hàng, là nghiệp vụ cơ bản vì nó tạo ra nguồn vốn để đáp ứng các nhu cầu của nền kinh tế. Một trong những điều quan trọng để các NHTM được phép hoạt động là phải có số vốn điều lệ tối thiểu bằng với vốn pháp định. Nhưng thông thường, nguồn vốn này chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng nguồn vốn, nhưng nó đóng vai trò quan trọng vì đó là cơ sở để tiến hành kinh doanh, tiến hành thu hút những nguồn vốn khác. Các quỹ dự trữ của ngân hàng là các quỹ bắt buộc phải trích lập trong quá trình tồn tại và hoạt động của ngân hàng, xuất phát từ lợi nhuận ròng.

Trong tổng nguồn vốn hoạt động, các NHTM chủ yếu dựa vào nguồn vốn huy động, thu hút được từ các thành phần trong nền kinh tế. Đây thực chất là vốn thuộc chủ sở hữu của khách hàng và được chuyển giao cho ngân hàng quản lý và sử dụng trong một thời gian nhất định nhưng với nghĩa vụ hoàn trả kịp thời, đầy đủ khi khách hàng yêu cầu. Nguồn vốn này rất quan trọng vì quy mô chất lượng của nghiệp vụ này sẽ quyết định quy mô và một phần hiệu quả kinh doanh của NHTM. Nếu khả năng huy động vốn tốt, nguồn vốn tăng trưởng thì ngân hàng mới mở rộng cho vay, phát triển kinh doanh. Thêm vào đó, nếu nguồn huy động

được càng rẻ thì hiệu quả kinh doanh càng cao, càng giảm thiểu rủi ro trong cho vay do có ưu thế trong việc chọn lọc khách hàng. NHTM có thể huy động vốn không kỳ hạn hoặc có kỳ hạn đối với các tổ chức kinh tế và dân cư.

- Tiền gửi không kỳ hạn: là loại tiền gửi mà người sở hữu nó có thể rút ra sử dụng bất kỳ lúc nào, bao gồm tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế, tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn của dân cư. Loại này tuy biến động thường xuyên nhưng nó vẫn có được một số dư ổn định do số tiền gửi vào và rút ra trong một thời kỳ nên ngân hàng sử dụng cho vay ngắn hạn. Mục đích người gửi tiền là để hưởng những dịch vụ thanh toán nên lãi suất sẽ rất thấp.
- Tiền gửi có kỳ hạn: là loại tiền gửi mà khách hàng chỉ được quyền rút ra sau một thời hạn nhất định hoặc muốn rút ra phải báo trước, mục đích người gửi tiền là hưởng lãi nên lãi suất cao hơn tiền gửi không kỳ hạn. Bao gồm tiền gửi có kỳ hạn của các tổ chức kinh tế, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn của dân cư, đây là nguồn vốn tương đối ổn định nên ngân hàng có thể chủ động sử dụng chúng để cho vay trung và dài hạn.

Nguồn vốn đi vay có vị trí quan trọng trong tổng nguồn vốn của NHTM thông qua việc phát hành các loại kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi của ngân hàng... nhằm bổ sung nguồn vốn hoạt động của ngân hàng khi vốn tự có và vốn tiền gửi chưa đáp ứng đủ yêu cầu kinh doanh. Nguồn vốn này bao gồm vốn vay của NHNN thông qua nghiệp vụ tái cấp vốn (tái chiết khấu, tái cầm cố, cho vay lại thông qua hợp đồng tín dụng), vay của các NHTM khác thông qua thị trường tiền tệ, thị trường liên ngân hàng và vốn vay của các tổ chức, tiền tệ quốc tế.

Như vậy, việc đẩy mạnh huy động vốn của NHTM là một trong những vấn đề quan trọng của chiến lược kinh doanh, tạo nguồn vốn để cho vay nhằm đem lại hiệu quả cho NHTM.

1.1.4.2 Nghiệp vụ có:

Là nghiệp vụ sử dụng các nguồn vốn của ngân hàng, là nghiệp vụ quan trọng nhất, quyết định đến khả năng tồn tại và hoạt động của NHTM. Đây là nghiệp vụ sử dụng các nguồn vốn đã hình thành của NHTM, bao gồm những nghiệp vụ sau:

- Thiết lập dự trữ: là một phần nguồn vốn không sử dụng đến để đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên của khách hàng và bản thân ngân hàng. Đây là các khoản mà NHTM phải duy trì nhằm đáp ứng được yêu cầu thanh toán một cách kịp thời và đảm bảo quyền lợi cho khách hàng khi NHTM gặp rủi ro

- + Tiền mặt tại quỹ: NHTM phải dự trữ một số tiền tại quỹ theo một tỷ lệ nhất định để đáp ứng nhu cầu thanh toán hoặc rút tiền mặt của khách hàng.
- + Tiền gửi tại NHNN: Theo quy định, NHTM duy trì mức dự trữ bắt buộc theo quy định và phần còn lại dùng để giao hoán séc và thanh toán nợ đối với các tổ chức tín dụng và NHTM khác.
- + Tiền gửi tại các NHTM và TCTD khác để đáp ứng nhu cầu thanh toán, chuyển tiền khác địa phương của khách hàng. Số này cao hay thấp tùy theo mức độ quan hệ với đại lý và số lượng đại lý.

- Cấp tín dụng:

Phần lớn nguồn vốn còn lại NHTM dùng để cấp tín dụng cho các đơn vị tổ chức kinh tế đáp ứng nhu cầu về vốn sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế. Nghiệp vụ này không những có ý nghĩa đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội mà còn đối bản thân NHTM vì nhờ cho vay mà tạo ra nguồn thu nhập chủ yếu để từ đó mà bồi hoàn lãi tiền gửi cho khách hàng, bù đắp chi phí kinh doanh và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Tuy nhiên, hoạt động cho vay là một hoạt động đầy rủi ro. Vì vậy cần phải quản lý các khoản cho vay một cách chặt chẽ để ngăn ngừa hoặc giảm thiểu rủi ro.

Các loại cho vay của NHTM khá phong phú, căn cứ vào phương pháp cho vay, thời hạn cho vay, mục đích sử dụng vốn vay và tính chất luân chuyển vốn... sẽ có những loại cho vay phù hợp, nhưng dù là loại cho vay nào cũng phải đảm bảo nguyên tắc, điều kiện và đảm bảo tiền vay.

- Nghiệp vụ đầu tư :

Khoản mục đầu tư có vị trí quan trọng thứ hai sau khoản mục cho vay, nó mang lại khoản thu nhập lớn đáng kể cho NHTM. Trong nghiệp vụ này, NHTM dùng nguồn vốn của mình và nguồn vốn ổn định khác để tiến hành đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp nhằm mang lại thêm thu nhập và phân tán rủi ro.

Ngân hàng đầu tư trực tiếp bằng cách dùng vốn tự có để hùn vốn liên doanh, liên kết hoặc thành lập những công ty mới.

Ngân hàng đầu tư gián tiếp vào các loại chứng khoán nợ như mua trái phiếu chính phủ, trái phiếu chính quyền địa phương, trái phiếu công ty... để sử dụng nguồn vốn thừa nhằm mục đích thu lợi nhuận.

1.1.4.3 Nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ ngân hàng

Đây là nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ mà NHTM thực hiện theo sự ủy nhiệm của khách hàng để được hưởng các khoản phí và hoa hồng. Bao gồm các dịch vụ ngân hàng như thanh toán trong nước và quốc tế, bảo lãnh, ủy thác, cho thuê kết sắt, môi giới, tư vấn, thẻ tín dụng.... Ngoài ra có thêm hoạt động kinh doanh mua bán ngoại tệ, vàng, bạc, đá quý.

Việc tận dụng các nguồn thu từ nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ làm tăng lợi nhuận, ít rủi ro hơn nghiệp vụ cho vay, đa dạng hóa hoạt động, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng đã được nhiều NHTM ngày càng quan tâm và mở rộng.

1.2. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.2.1. Khái niệm về hiệu quả hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đã có để đạt được kết quả cao nhất với tổng chi phí thấp nhất.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM được đo lường một cách tổng quát thông qua tỷ lệ giữa lợi nhuận đối với tổng tài sản và vốn chủ sở hữu. Lợi nhuận phản ánh khả năng sinh lời của NHTM, nó được quyết định bởi mức lãi thu được từ các khoản cho vay và đầu tư, bởi nguồn thu từ hoạt động dịch vụ, bởi quy mô, chất lượng và thành phần của các tài sản có.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM quyết định trực tiếp tới vấn đề tồn tại và phát triển của mỗi ngân hàng. Nếu NHTM hoạt động có hiệu quả kinh doanh thì uy tín của ngân hàng đó sẽ được tăng lên, người gửi tiền sẽ yên tâm và tin tưởng và do đó công tác huy động vốn của ngân hàng sẽ được thuận lợi và phát triển. Trên cơ sở nguồn vốn huy động tăng đó NHTM mới có khả năng mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của mình và tạo ra được lợi nhuận ngày càng cao, tích lũy được nhiều và có điều kiện nâng cao chất lượng phục vụ để thu hút khách hàng và tạo ra hiệu quả ngày càng tăng. Chính vì vậy mà các NHTM coi hiệu quả là mục tiêu quan trọng hàng đầu của hoạt động kinh doanh.

Việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh NHTM thông qua các tỷ số phải được xem xét qua nhiều thời kỳ khác nhau để thấy được xu hướng phát triển và quy luật vận động của chúng, ngoài ra việc nghiên cứu còn phải dựa vào thực

tiến hoạt động của chính ngân hàng đang phân tích, đi sâu vào từng bộ phận cấu thành chỉ tiêu phân tích, từ đó sẽ dễ dàng xác định nguyên nhân tăng giảm của các chỉ tiêu, và dễ dàng tìm ra được các biện pháp giải quyết thích hợp.

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTM

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM được đánh giá thông qua *năng lực tài chính* của ngân hàng được thể hiện ở các chỉ tiêu giới thiệu trong phần này và *năng lực về hoạt động kinh doanh* được thể hiện thông qua việc phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong phần tiếp theo.

Để đảm bảo cho hiệu quả hoạt động của các NHTM được ổn định và ngày càng phát triển thì việc phải đảm bảo về các chỉ tiêu an toàn trong hoạt động ngân hàng là điều cần thiết.

1.2.2.1. Các chỉ tiêu đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh của NHTM

❖ Chỉ tiêu an toàn vốn tối thiểu

Đây là một chỉ tiêu rất quan trọng nhằm đánh giá mức độ an toàn về vốn của các NHTM. Tỷ số này giúp xác định khả năng bù đắp các rủi ro bằng nguồn vốn tự có của ngân hàng.

$$\text{Tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu} = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Tổng tài sản có rủi ro}}$$

Vốn tự có của ngân hàng bao gồm vốn tự có cấp 1 và vốn tự có cấp 2. Trọng tâm của vốn tự có cấp 1 là vốn điều lệ (hay gọi là vốn góp) và các quỹ dự trữ. Đây là nguồn vốn cơ bản quyết định sự tồn tại của mọi hệ thống ngân hàng. Nó có vai trò quan trọng trong việc tạo ra lợi nhuận và khả năng cạnh tranh cho NHTM. Vốn tự có cấp 2 là nguồn vốn bổ sung, bao gồm vốn do đánh giá lại tài sản cố định và các khoản khác như khoản nợ được xem như vốn.

Tài sản có rủi ro là những khoản mục tài sản có được phản ánh trong và ngoài bảng tổng kết tài sản có thể bị tổn thất trong quá trình kinh doanh như cho vay không thu được nợ, ngân hàng phải trả tiền thay khách hàng được bảo lãnh,...

Dựa vào hình thức quản lý tài sản, tài sản có rủi ro bao gồm tài sản có rủi ro nội bảng và tài sản có rủi ro ngoại bảng. Ngoại trừ các tài sản được xem như không có rủi ro như tiền mặt, tiền gửi tại NHNN, mỗi tài sản có còn lại đều có mức độ rủi ro nhất định. Thông thường rủi ro được chia thành mức 0%, 20%, 50%, 100% tương ứng với các xếp loại tài sản có bình thường, tài sản có kém tiêu chuẩn, tài sản có nghi ngờ và tài sản có bị mất trắng.

Các hoạt động ngoại bảng ngày càng nhiều và có rủi ro làm hưởng đến sự phát triển bền vững của ngân hàng không thua kém gì các tài sản nội bảng, do đó phải đánh giá các rủi ro của tài sản ngoại bảng để đảm bảo an toàn về vốn. Tất cả các cam kết ngoại bảng phải được chuyển đổi thành lượng tín dụng tương đương bằng cách nhân lượng tài sản ngoại bảng với hệ số chuyển đổi tương ứng. Hệ số chuyển đổi được tính cho từng giao dịch ngoại bảng khác nhau. Sau đó nhân với hệ số rủi ro tùy theo việc ước tính rủi ro tín dụng đối với từng giao dịch ngoại bảng để có được tổng tài sản có rủi ro ngoại bảng.

❖ Giới hạn tín dụng đối với khách hàng

Để kiểm soát và hạn chế rủi ro về tín dụng, NHNN đã quy định giới hạn tín dụng đối với khách hàng. Căn cứ vào tỷ lệ dư nợ của từng khách hàng hay nhóm khách hàng mà các NHTM có cách tổ chức theo dõi riêng. Quy định cụ thể giới hạn tín dụng đối với khách hàng được thể hiện ở Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005.

❖ Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn để sử dụng cho vay trung dài hạn.

Để hoạt động kinh doanh của ngân hàng được diễn ra thông suốt, cần phải cân đối được nguồn vốn huy động và cho vay. Mọi ngân hàng đều nhận thấy rằng dùng tiền gửi ngắn hạn để cho vay trung dài hạn đều đem lại khoản lợi nhuận tối đa. Khi thực hiện nghiệp vụ này ngân hàng có một niềm tin là khách hàng sẽ gửi lại số tiền đó khi đáo hạn nhưng chẳng may ngân hàng không giữ được sự tín nhiệm, khách hàng sẽ kéo nhau đến rút tiền trong khi đó các khoản cho vay trung dài hạn không thể nào thu hồi ngay được và kết quả là sự vỡ nợ chần chẫn không thể tránh khỏi. Do đó ngân hàng một mặt tối đa hóa lợi nhuận, mặt khác phải đảm bảo an toàn theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 thì tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn TCTD để sử dụng cho vay trung dài hạn đối với NHTM là 40%, đối với TCTD khác là 30%.

❖ Phân loại cho vay và mức trích lập dự phòng rủi ro.

Để đảm bảo chất lượng tín dụng cũng như theo dõi kiểm soát được nợ vay thì các NHTM tiến hành phân chia nhóm nợ theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005. Hiện nay, nợ vay của các NHTM được chia làm 5 nhóm tương ứng với khả năng trả nợ của khách hàng, mức độ rủi ro của các khoản nợ đó. Để đảm bảo hoạt động của ngân hàng diễn ra thông suốt khi xảy ra sự cố của các khoản nợ vay xấu, các NHTM tiến hành trích lập dự phòng rủi ro để xử lý. Tương ứng với mức độ rủi ro của từng nhóm mà tỷ lệ trích dự phòng

rủi ro khác nhau, cụ thể nhóm 5 tỷ lệ trích 100%, nhóm 4 là 50%, nhóm 3 là 20%, nhóm 2 là 5%, nhóm 1 là 0%.

1.2.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của các Ngân hàng thương mại

1.2.2.2.1. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi

❖ Tỷ lệ ROA (Return on Assets)

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận ròng (lợi nhuận sau thuế)}}{\text{Tổng tài sản có}} * 100\%$$

Tỷ lệ này phản ánh hiệu quả kinh doanh trên một đơn vị tài sản có của ngân hàng, là thước đo hiệu quả đầu tư của ngân hàng bởi vì mọi tài sản có đều là những khoản đầu tư sinh lãi mỗi ngày ngoại trừ hai loại tài sản tiền mặt và tài sản cố định.

Chỉ tiêu ROA giúp nhà quản trị thấy được khả năng bao quát của ngân hàng trong việc tạo ra thu nhập từ tài sản có. ROA cao khẳng định hiệu quả kinh doanh tốt, ngân hàng có cơ cấu tài sản có hợp lý, có sự điều động đối linh hoạt giữa các khoản mục trên tài sản có trước những biến động của nền kinh tế. Do vậy ROA còn phản ánh khả năng thích ứng của ban lãnh đạo ngân hàng trước những thay đổi chung của nền kinh tế.

Để tăng ROA, các ngân hàng phải tìm cách gia tăng các khoản mục tài sản có sinh lợi. Trong các khoản mục của tổng tài sản thì cho vay là khoản đem lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Vì mục đích tối đa hóa lợi nhuận mà ngân hàng gia tăng khoản đầu tư tín dụng, mà đây là khoản chứa đựng nhiều rủi ro nhất. Như vậy tỷ lệ ROA càng cao thể hiện mức độ rủi ro càng cao mang lại từ tổng tài sản có.

❖ Tỷ lệ ROE (Return on Equity)

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng (lợi nhuận sau thuế)}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này đo lường hiệu quả sử dụng một đồng vốn chủ sở hữu, đo lường khả năng lành mạnh trong hoạt động của một ngân hàng. Do tỷ lệ ROE phản ánh lợi nhuận kiếm được từ một đơn vị vốn chủ sở hữu. Vốn chủ sở hữu bao gồm vốn của ngân hàng và các quỹ dự trữ, qua đó tỷ lệ này cho biết khả năng sử dụng vốn cổ phần của ngân hàng nên ROE có ý nghĩa quan trọng đối với cổ đông. ROE càng lớn cho thấy kết quả hoạt động trên vốn cổ phần của ngân hàng tốt.

❖ **Mối quan hệ giữa ROA và ROE**

Trong phân tích hiệu quả hoạt động, các nhà quản trị ngân hàng luôn quan tâm đến hai chỉ tiêu ROA và ROE, và hai chỉ tiêu này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau thông qua công thức sau đây :

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$ROE = ROA \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Mối quan hệ này cho thấy ROE rất dễ biến động do tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu luôn lớn hơn 1 nhiều lần, vì vậy ROE có độ nhạy cao hơn ROA gấp nhiều lần. Công thức này còn tính toán được khả năng sử dụng vốn chủ sở hữu của ngân hàng thông qua tỷ số tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu, có nghĩa là ngân hàng có ROA thấp nhưng vẫn có thể đạt ROE cao với điều kiện nâng cao tỷ trọng vốn huy động.

Tuy nhiên, nếu ROE quá lớn so với ROA cho thấy vốn chủ sở hữu của ngân hàng chiếm tỷ trọng nhỏ hơn so với tổng nguồn vốn. Như vậy lợi nhuận của ngân hàng chủ yếu phụ thuộc vào vốn huy động, vì vậy có thể ảnh hưởng đến mức độ an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

❖ **Mở rộng chỉ tiêu ROA**

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản có}} = \frac{\text{Tổng thu nhập} - \text{Tổng chi phí} - \text{Thuế}}{\text{Tổng tài sản có}}$$

$$ROA = \frac{\text{Thu từ lãi} - \text{Chi từ lãi}}{\text{Tổng tài sản có}} - \frac{\text{Thu ngoài lãi} - \text{Chi ngoài lãi}}{\text{Tổng tài sản có}} - \frac{\text{Thuế}}{\text{Tổng tài sản có}}$$

Việc phân ra các tỷ lệ như vậy rất có ích cho việc giải thích sự thay đổi trong trạng thái tài chính của ngân hàng. Từ đó, nhà quản trị có thể chọn các phương án khác nhau để giảm thiểu đầu tư vào các danh mục ít hiệu quả, đồng thời quản lý chặt chẽ các danh mục tài sản có để có thể vừa đáp ứng nhu cầu thanh khoản vừa có thể đạt được lợi nhuận cao.

❖ **Mở rộng chỉ tiêu ROE**

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng thu nhập}} \times \frac{\text{Tổng thu nhập}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

(1)
(2)
(3)

$$(1) \text{ Tỷ lệ sinh lời} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng thu nhập}}$$

Tỷ lệ này phản ánh hiệu quả quản lý chi phí của ngân hàng.

$$(2) \text{ Tỷ lệ hiệu quả sử dụng tài sản} = \frac{\text{Tổng thu nhập}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ lệ này phản ánh các chính sách quản lý các danh mục đầu tư của ngân hàng (đặc biệt là cấu trúc và thu nhập của tài sản)

$$(3) \text{ Tỷ lệ vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ lệ này phản ánh chính sách đòn bẩy về tài chính tức là việc lựa chọn nguồn vốn để tài trợ cho hoạt động ngân hàng (nợ hay vốn chủ sở hữu).

Tổng thu nhập của ngân hàng bao gồm tất cả các nguồn thu từ các sản phẩm, dịch vụ. Cụ thể bao gồm các khoản thu từ lãi cho vay, từ hoạt động đầu tư, từ hoạt động kinh doanh ngoại hối, hoạt động trên thị trường liên ngân hàng, các khoản thu dịch vụ và thu khác.

1.2.2.2.2. Chỉ tiêu về quy mô và chất lượng tín dụng

Hoạt động tín dụng là một hoạt động kinh doanh truyền thống nhưng lại là hoạt động kinh doanh chủ yếu của các NHTM hiện nay. Theo số liệu thống kê của các NHTM thì tài sản sinh lời về các khoản cho vay thường chiếm tỷ trọng lớn khoảng 60% đến 70% tổng tài sản có. Đây là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Do đó việc xem xét quy mô cũng như chất lượng tín dụng là việc làm rất cần thiết trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Các chỉ tiêu liên quan đến tín dụng như sau:

$$\text{Tỷ lệ sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Tỷ lệ này cho biết hiệu quả đầu tư tín dụng của vốn huy động và giúp so sánh khả năng cho vay với khả năng huy động vốn của ngân hàng. Thường tỷ số này đạt từ 0,6 đến 0,7 là tốt vì thể hiện ngân hàng đã sử dụng hiệu quả đồng vốn huy động vào các hoạt động mang lại thu nhập và đảm bảo an toàn.

$$\text{Tỷ lệ tổng dư nợ / Tổng tài sản có} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng tài sản có}}$$

Tỷ lệ này cho biết quy mô của hoạt động tín dụng của NHTM. Thông thường tỷ trọng hoạt động tín dụng chiếm từ 60% đến 70% tổng tài sản của ngân hàng.

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

Tỷ lệ này xác định chất lượng tín dụng của NHTM, đây là mấu chốt để cho NHTM trước hết là tồn tại và sau đó là nuôi sống năng lực cạnh tranh. Do đó chất lượng tín dụng ngân hàng trở thành yếu tố quan trọng thể hiện hiệu quả hoạt động. Việc các NHTM xây dựng quy trình cấp phát tín dụng là để đảm bảo chất lượng tín dụng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém.

1.3. NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Bên cạnh những chỉ tiêu thể hiện năng lực tài chính của ngân hàng, để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thì mỗi ngân hàng cần chú ý thêm khả năng cạnh tranh của mình thông qua việc phân tích môi trường bên ngoài và bên trong ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

1.3.1. Môi trường bên ngoài

1.3.1.1. Môi trường vĩ mô

❖ Các yếu tố kinh tế.

Các yếu tố kinh tế có ảnh hưởng đến khả năng tạo lợi nhuận, khả năng ổn định và phát triển vững mạnh của các NHTM. Bất cứ sự biến động nào của lạm phát, tăng trưởng kinh tế xã hội, chính sách tiền tệ,... cũng là nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM, thậm chí còn tạo ra khủng hoảng do tác động lây lan của kinh tế thị trường.

Tăng trưởng kinh tế cao hay thấp đều ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của cả hệ thống NHTM. Ảnh hưởng rõ rệt nhất của tăng trưởng kinh tế đối với hiệu quả hoạt động của NHTM là ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng của các NHTM. Gắn với quá trình tăng trưởng cao là nhu cầu vốn cũng tăng cao. Tăng trưởng kinh tế một cách ổn định, an toàn và hiệu quả chính là nền tảng để hoạt động của ngân hàng có hiệu quả.

❖ Các yếu tố xã hội, văn hóa.

Các yếu tố xã hội ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng như trình độ dân trí, tập quán sử dụng tiền mặt và sự hiểu biết của người dân về hệ thống ngân hàng. Bất kỳ doanh nghiệp nào muốn hoạt động kinh doanh đều tìm hiểu phong tục tập quán, các yếu tố văn hóa đặc trưng của dân tộc đó. Yếu tố này ảnh hưởng lớn hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Trong xu thế cạnh tranh hiện nay, các ngân hàng Việt Nam sẽ phát huy được ưu thế này vì không ai hiểu rõ Việt Nam bằng người Việt.

❖ **Các yếu tố chính trị, chính sách và pháp luật.**

Nếu hệ thống pháp luật (Luật, pháp lệnh, nghị định, thông tư, quy định,..) minh bạch, rõ ràng, kịp thời, đồng bộ và hiệu lực sẽ có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động của các NHTM. Từ đó các NHTM mới huy được quyền chủ động, linh hoạt trong hoạt động kinh doanh và yên tâm rằng mình đã thực hiện đúng pháp luật.

Mặt khác, cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, hoạt động của các NHTM cũng đa dạng, biến đổi và phát triển không ngừng, vì vậy hệ thống pháp lý định kỳ phải bổ sung, điều chỉnh một cách kịp thời cho phù hợp với thực tiễn.

❖ **Yếu tố khoa học, công nghệ.**

Với sự phát triển của công nghệ thông tin và viễn thông đã tạo điều kiện cho việc nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí đầu vào, đẩy nhanh quá trình cung cấp các sản phẩm và dịch vụ với chi phí thấp nhất, tiện lợi nhất, nhanh chóng và kịp thời sẽ thuận lợi hơn trong việc thu hút khách hàng, từ đó làm cho hiệu quả hoạt động được nâng cao.

Sự phát triển của công nghệ thông tin và viễn thông cũng góp phần vào việc hội nhập và quốc tế hóa các hoạt động giao dịch của NHTM, từ đó hiệu quả hoạt động của ngân hàng ngày càng được mở rộng và nâng cao.

1.3.1.2. Môi trường vi mô

❖ **Đối thủ cạnh tranh hiện tại**

Trong nền kinh tế thị trường, vì lợi ích của bản thân mình nên các NHTM phải cạnh tranh với nhau. Các ngân hàng cạnh tranh gay gắt với nhau để chiếm thị phần, khách hàng thông qua việc gia tăng vốn, công nghệ, chính sách sản phẩm dịch vụ, quan tâm chăm sóc khách hàng. Sự cạnh tranh giữa các NHTM sẽ khuyến khích các ngân hàng sử dụng và phân bổ các nguồn lực tài chính có hiệu quả hơn. Kết quả của quá trình cạnh tranh ngân hàng nào có hoạt động có hiệu quả sẽ tồn tại và phát triển, ngân hàng nào hoạt động kém hiệu quả sẽ thu hẹp phạm vi hoạt động và bị thị trường đào thải.

❖ **Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn**

Khi hội nhập diễn ra những rào cản về pháp lý nhằm hạn chế các hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng nước ngoài và liên doanh được gỡ bỏ. Khi đó sức ép cạnh tranh đối với các NHTM Việt Nam sẽ tăng lên. Sự cọ sát với các Ngân

hàng nước ngoài cũng sẽ là động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và cải cách ngân hàng đem lại hiệu quả hoạt động cao hơn.

❖ Khách hàng

Khách hàng là một bộ phận rất quan trọng góp phần vào sự thành công của ngân hàng. Chúng ta cần điều tra tình hình dân cư, sở thích của từng bộ phận dân cư để kịp thời đáp ứng các nhu cầu của họ bằng các sản phẩm, dịch vụ tương ứng.

1.3.2. Môi trường bên trong.

❖ Năng lực tài chính

Đây là yếu tố thể hiện quy mô hoạt động của ngân hàng, bất kỳ ngân hàng nào có vốn tự có lớn sẽ có khả năng huy động vốn và cung ứng tín dụng cao. Trong xu thế hội nhập và phát triển, tình hình cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng giữa các TCTD, việc tăng vốn tự có của bản thân mỗi ngân hàng hết sức cần thiết. Các ngân hàng có vốn điều lệ tương đối lớn đã không ngừng mở rộng quy mô hoạt động, đa dạng hóa sản phẩm để chiếm thị phần, nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ và tạo ra nhiều tiện ích cho khách hàng.

❖ Cơ cấu tổ chức và điều hành

Sự yếu kém trong việc quản trị, điều hành và kiểm soát là nhân tố quan trọng góp phần làm cho hoạt động của NHTM kém hiệu quả. Năng lực quản trị phản ánh khả năng đề ra và lựa chọn những chiến lược kinh doanh phù hợp, mang lại hiệu quả cao nhất như các chiến lược về hoạt động huy động vốn, cấp tín dụng, hoạt động thanh toán, dịch vụ, tổ chức bộ máy... Các quy trình về quản lý như: quản lý tài sản có, quản lý rủi ro tín dụng, quản trị rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất... Từ đó tạo nên một chuẩn mực cho hoạt động ngân hàng thích nghi dần với phương thức quản trị hiện đại.

❖ Chính sách phát triển nguồn nhân lực

Chất lượng của đội ngũ nhân sự là yếu tố có tính quyết định đến sự thành công hay thất bại của một tổ chức, chất lượng của đội ngũ nhân sự thể hiện ở trình độ chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ, phẩm chất đạo đức, phong cách ứng xử phù hợp với công việc và với mọi tình huống. NHTM là một doanh nghiệp đặc biệt với nhiều hoạt động đa dạng và mối quan hệ kinh tế với nhiều chủ thể kinh tế, xã hội hoạt động trong những lĩnh vực khác nhau; nhất là hiện nay hoạt động của NHTM luôn gắn với hoạt động của nền kinh tế thị trường và sắp tới sẽ tiến tới hội nhập quốc tế thì càng đòi hỏi về chất lượng của đội ngũ nhân sự hơn nữa.

❖ Chủ trương về đầu tư để phát triển công nghệ ngân hàng

Hiện nay việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động ngân hàng, đặc biệt là trong dịch vụ thanh toán và một số dịch vụ khác là một tất yếu. Bởi vì việc hoàn thiện và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng nó chỉ đem lại hiệu quả khi và chỉ khi dựa trên nền tảng công nghệ ngân hàng hiện đại, tiên tiến. Do đó, việc lựa chọn đúng công nghệ và sử dụng có hiệu quả công nghệ đó là một khâu quan trọng cần phải quan tâm, xem xét để tăng cường năng lực cạnh tranh và gia tăng hiệu quả hoạt động của mỗi NHTM.

❖ Marketing

Marketing trong hoạt động của các NHTM được mô tả là một quá trình xác định, dự báo, thiết lập và đáp ứng thỏa mãn nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ. Những nội dung cơ bản của marketing là nghiên cứu và phân tích khả năng của thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu, định vị thương hiệu, xây dựng thương hiệu và các hoạt động chăm sóc khách hàng. Quá trình này thực hiện tốt sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

1.4. Ý NGHĨA CỦA VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

Trong nền kinh tế thị trường không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM có ý nghĩa rất to lớn thể hiện qua các mặt sau :

- Các NHTM hoạt động có hiệu quả sẽ tăng cường khả năng trung gian tài chính như nâng cao mức huy động các nguồn vốn trong nước và phân bổ nguồn vốn đó vào nơi sử dụng có hiệu quả, góp phần đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.
- Hoạt động càng có hiệu quả thì việc cung ứng vốn tín dụng và các dịch vụ khác sẽ có chi phí càng thấp, từ đó góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của các tổ chức kinh tế, góp phần thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng. Khi đó sẽ có tác động ngược trở lại làm cho NHTM phát triển và hoạt động có hiệu quả hơn.
- Khi hoạt động có hiệu quả thì NHTM càng có điều kiện để tăng tích lũy, hiện đại hóa công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh không những đối với thị trường trong nước mà còn từng bước vươn ra thị trường nước ngoài, tiếp cận và hội nhập với thị trường tài chính quốc tế

1.5. KINH NGHIỆM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG Ở MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI

Để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thì các ngân hàng trên thế giới đã vận dụng thành công một số biện pháp, đây có thể được coi là những kinh nghiệm mà các ngân hàng Việt Nam cần chú ý.

1.5.1. Kinh nghiệm của các ngân hàng nước ngoài

1.5.1.1. Trung Quốc

Để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, các Ngân hàng ở Trung Quốc đã tiến hành áp dụng các biện pháp sau:

- Tiến hành cắt giảm nhân lực và chi phí, cụ thể trong giai đoạn 1998-2002, bốn ngân hàng lớn nhất của Trung Quốc đã tiến hành cắt giảm 250 ngàn lao động và giải thể khoảng 45 ngàn chi nhánh hoạt động kém hiệu quả, điều này đã giúp cho những ngân hàng này hoạt động có hiệu quả hơn.
- Để thực hiện chiến lược bán cổ phần cho nhà đầu tư nước ngoài, các NHTMQD của Trung Quốc cũng tăng cường tìm kiếm các đối tác chiến lược nước ngoài danh tiếng và kết quả là Ngân hàng Phát triển Quảng Đông đã bán 20% cổ phần cho Citigroup, một tổ chức tài chính lớn nhất của Mỹ. Bên cạnh đó các ngân hàng ở Trung Quốc đã phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng thông qua các Trung tâm giao dịch chứng khoán có uy tín và sau đó là phát hành trái phiếu ra nước ngoài để tăng vốn.
- Về xử lý nợ xấu, lành mạnh hóa tài chính, các ngân hàng ở Trung Quốc đã khá thành công trong vấn đề giải quyết nợ khó đòi thông qua các công ty quản lý tài sản (AMC). Trong 6 tháng đầu năm 2004, Ngân hàng Trung Quốc, một trong bốn ngân hàng lớn của Trung Quốc, đã xử lý được 108,4 tỷ NDT nợ khó đòi, đồng thời bán 149,8 tỷ NDT nợ khó đòi cho công ty quản lý tài sản. Điều này đã làm giảm nợ khó đòi của Ngân hàng Trung Quốc từ 16,29% đầu năm 2004 xuống còn 5,46% vào cuối năm 2004.

1.5.1.2. Mỹ

Tương tự như ở Trung Quốc, Ngân hàng Bank of New York Mellon Corporation ở Mỹ dự định cắt giảm 3.900 nhân viên và sẽ cắt giảm chi phí 700 triệu USD/năm trong giai đoạn 2002-2010 để tiết giảm bớt chi phí.

Phát triển mạng lưới có ý nghĩa quan trọng trong việc chiếm lĩnh thị phần, nâng cao sức cạnh tranh nhằm cung cấp tối đa các hoạt động kinh doanh đến với đông

đảo khách hàng. Ngân hàng Bank of America hiện có khoảng 5.722 chi nhánh trên toàn nước Mỹ.

1.5.1.3. Hàn Quốc

Cũng như các Ngân hàng Trung Quốc, các Ngân hàng ở Hàn Quốc cũng nhanh chóng bán bán cổ phần cho nhà đầu tư nước ngoài. Đến cuối năm 2001, các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ 51% cổ phần ở Ngân hàng Korea First và 40% Ngân hàng KorAm tại Hàn Quốc.

1.5.2. Kinh nghiệm của các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam

Ngoài ra các chi nhánh của các Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam hoạt động khá hiệu quả. Họ đã đầu tư và ứng dụng thành công công nghệ ngân hàng hiện đại như hệ thống chuyển tiền điện tử liên ngân hàng, hệ thống máy ATM, Internet Banking, E- Banking, Home Banking,... vào phục vụ nhu cầu khách hàng. Bên cạnh đó, việc đào tạo những người quản lý giỏi và đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp luôn được quan tâm. Định hướng của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam là ngân hàng bán lẻ nên đối tượng khách hàng muốn hướng đến là khách hàng nhỏ lẻ, họ luôn nghiên cứu đưa ra nhiều sản phẩm, dịch vụ mới phục vụ nhu cầu đa dạng của khách hàng.

1.5.3. Bài học kinh nghiệm được rút ra từ việc nâng cao hiệu quả hoạt động của các ngân hàng ở các nước trên thế giới

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là vấn đề mà mỗi ngân hàng đều quan tâm, nó quyết định sự thành công hay thất bại của từng ngân hàng. Do môi trường kinh tế, chính trị, xã hội giữa Trung Quốc và Việt Nam có những điểm khá tương đồng nên những vấn đề lớn mà các ngân hàng Trung Quốc đã và đang gặp phải cũng là những vấn đề mà các ngân hàng Việt Nam đang phải trải nghiệm. Do vậy việc rút ra những bài học kinh nghiệm từ nước này nhằm nghiên cứu vận dụng để phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế là cần thiết, những bài học kinh nghiệm chung nhất có thể rút ra như sau:

- Biện pháp tiết giảm nhân lực và chi phí cùng với việc lành mạnh hóa tình hình tài chính là việc làm không tách rời với mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng như 02 nước là Mỹ và Trung Quốc áp dụng.
- Trong xu thế hội nhập hiện nay thì chiến lược bán cổ phần cho các đối tác nước ngoài được sử dụng phổ biến nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh, tranh thủ sự hỗ trợ kỹ thuật công nghệ hiện đại vào việc phát triển các sản phẩm dịch

vụ mới và nâng cao kỹ năng quản lý điều hành. Kinh nghiệm này được tích lũy từ 02 nước là Trung Quốc và Hàn Quốc.

- Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài khi xâm nhập vào thị trường Việt Nam đều định hướng trong quá trình hoạt động kinh doanh cho mình là ngân hàng bán lẻ, nhanh chóng phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin tiên tiến nhất.
- Một kinh nghiệm mở rộng mạng lưới là cần thiết nhưng cũng cần đầu tư chiều sâu cho công nghệ mới có thể đem lại hiệu quả cho hoạt động mở rộng mạng lưới kinh doanh của ngân hàng như nước Mỹ đã áp dụng.

*

* *

Kết luận chương I

Chương I đã cung cấp những lý luận cơ bản về NHTM nói chung và NHTM cổ phần nói riêng. Thông qua các hoạt động của các NHTM luận văn cũng đề cập đến những chỉ đánh giá năng lực tài chính của ngân hàng thông qua các chỉ tiêu như ROA, ROE, chất lượng tín dụng,... Bên cạnh đó để các NHTM hoạt động an toàn thì các chỉ tiêu đảm bảo an toàn cũng được giới thiệu trong chương này. Nhưng khi nói đến nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thì phải xác định được các yếu tố môi trường tác động làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đây là những nhân tố ảnh hưởng đến năng lực hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Các lý thuyết cơ bản này làm sơ sở để phân tích trong chương sau, từ đó đánh giá, xác định đúng thực trạng của ngân hàng để có giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời, luận văn cũng giới thiệu kinh nghiệm của các nước trên thế giới về vấn đề nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh làm bài học kinh nghiệm cho các NHTM tại Việt Nam.

CHƯƠNG II:

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á

2.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Ngân hàng TMCP Nam Á (NHNA) chính thức hoạt động từ ngày 21/10/1992, là một trong những Ngân hàng TMCP đầu tiên được thành lập sau Pháp lệnh về ngân hàng được Nhà nước ban hành năm 1990. Qua 14 năm hoạt động, cơ sở vật chất và mạng lưới hoạt động của NHNA ngày càng mở rộng, đời sống cán bộ công nhân viên ngày càng được cải thiện, uy tín của ngân hàng ngày càng được nâng cao.

Ngân hàng Nam Á được hình thành từ sự chuyển thể của 3 Hợp tác xã tín dụng là An Đông, Thị Nghè và Tân Định với nguồn vốn khiêm tốn 5 tỷ đồng cùng với 50 cán bộ công nhân viên. Sau khi vượt qua những khó khăn ban đầu trong thời kỳ khủng hoảng của các hợp tác xã tín dụng, đến nay NHNA đã có sự phát triển vượt bậc, vốn điều lệ tăng 110 lần so với lúc thành lập, cán bộ công nhân viên tăng hơn 10 lần, có mạng lưới hoạt động trải dài từ Bắc đến Nam.

Hiện nay trụ sở chính tọa lạc tại nhà số 97 Bis Hàm Nghi, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP.HCM. Ngoài ra, hệ thống mạng lưới giao dịch đã triển khai được 30 đơn vị (Chi nhánh và Phòng giao dịch) tại các tỉnh thành, vùng kinh tế trọng điểm và 1 Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản.

Với mục tiêu đa dạng hóa chiến lược kinh doanh, nhanh chóng thích ứng với xu thế hội nhập quốc tế, NHNA đang tích cực mở rộng phạm vi hợp tác, liên kết kinh doanh trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Đồng thời, thông qua việc đầu tư triển khai hệ thống phần mềm Tifa để phát huy cao nhất hiệu quả quản lý, thực hiện mục tiêu phục vụ lợi ích của khách hàng.

Trong bối cảnh nền kinh tế đất nước đang trong giai đoạn phát triển nhanh với nhiều thời cơ và thách thức mới, NHNA cũng đã xác định mục tiêu chính trong hoạt động của mình là luôn tìm tòi, sáng tạo, chấp nhận thách thức, không ngừng đổi mới để NHNA đạt đến sự hoàn thiện và phát triển bền vững. NHNA tiếp tục

phát triển theo phương châm: *an toàn, phát triển, hiệu quả, bền vững và tạo tiền đề vững chắc để phát triển nhanh tiến vào hội nhập.*

2.1.2. Cơ cấu tổ chức (kèm phụ lục 1)

2.1.3. Sản phẩm, dịch vụ

Về huy động vốn

- Tiền gửi thanh toán bằng VND, ngoại tệ.
- Tiền gửi có kỳ hạn bằng VND, ngoại tệ
- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn bằng VND, ngoại tệ
- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn bằng VND, ngoại tệ, vàng

Về tín dụng

- Cho vay ngắn hạn phục vụ nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh, hoạt động dịch vụ.
- Cho vay trung dài hạn phục vụ nhu cầu đầu tư xây dựng, mua sắm thiết bị, đổi mới công nghệ.
- Cho vay dân cư phục vụ nhu cầu xây dựng, sửa chữa nhà, mua bán nhà.
- Cho vay đầu tư phát triển nông nghiệp và nông thôn
- Cho vay tiêu dùng.
- Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá.
- Tài trợ xuất nhập khẩu

Về dịch vụ thanh toán

- Thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh thanh toán trong nước và quốc tế.
- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu.
- Dịch vụ thanh toán trong nước
- Dịch vụ chuyển tiền trong nước và quốc tế
- Dịch vụ nhận chuyển tiền trong nước và quốc tế
- Dịch vụ Western Union
- Dịch vụ thu đổi ngoại tệ, vàng

Qua phần giới thiệu về quá trình hình thành và phát triển của NHNA như trên, để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng luận văn sẽ tiến hành

đánh giá thực trạng về năng lực tài chính và năng lực hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

2.2. ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á TRONG THỜI GIAN QUA.

2.2.1. Kết quả hoạt động của NHNA trong giai đoạn 2002-2006

Sau 14 năm hoạt động kinh doanh, NHNA đã đạt được những bước phát triển vượt bậc. Vốn điều lệ từ 5 tỷ đồng năm 1992 đã liên tục tăng đến năm 2006 đạt 550 tỷ đồng. Việc gia tăng vốn điều lệ có ý nghĩa quan trọng bởi nó quyết định năng lực tài chính, khả năng huy động, quy mô tín dụng, quy mô đầu tư, phát triển công nghệ, mở rộng mạng lưới của ngân hàng. Với sự gia tăng vốn này đã tạo điều kiện cho các đơn vị trong hệ thống NHNA tăng khả năng cung ứng tín dụng, huy động vốn đối với những khách hàng lớn và hoạt động nghiệp vụ trên thị trường liên ngân hàng. Và đây cũng là cơ sở để tổng tài sản của ngân hàng liên tục tăng, cuối năm 2006 đạt 3.884,44 tỷ đồng, tăng 141,98% so với năm 2005.

Bảng 2.1: Tình hình tài chính của NHNA giai đoạn 2002-2006

Đvt: Tỷ đồng

Sử dụng vốn	2002	2003	2004	2005	2006
1. Tiền mặt tại quỹ	36,36	35,89	45,81	50,05	226,58
2. Tiền gửi tại NHNN và các TCTD khác	193,03	129,42	203,77	142,17	1.188,22
3. Cho vay TCKT và cá nhân	403,63	603,95	789,18	1.247,09	2.041,00
4. Đầu tư	14,33	9,43	61,67	78,92	125,66
5. Tài sản	4,63	10,41	22,57	58,50	61,51
6. Tài sản có khác	14,75	35,13	50,67	28,51	241,46
Tổng sử dụng vốn	666,73	824,24	1.173,67	1.605,24	3.884,44
Nguồn vốn					
1. Tiền gửi, tiền vay của NHNN và TCTD	36,39	53,00	48,41	187,72	1.238,24
2. Tiền gửi của TCKT và cá nhân	537,25	657,85	956,10	1.185,20	1.894,75
3. Vốn tài trợ ủy thác		9,11	12,51	18,81	24,64
4. Tài sản nợ khác	3,78	15,67	19,38	27,60	127,80
5. Vốn của TCTD	70,04	70,04	112,22	150,04	550,04
6. Quỹ của TCTD	1,43	3,83	4,62	6,76	9,84
7. Lợi nhuận trước thuế	17,85	14,75	20,43	29,12	
8. Lợi nhuận sau thuế					39,14
Tổng nguồn vốn	666,73	824,24	1.173,67	1.605,24	3.884,44

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán của NHNA)

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNA giai đoạn 2002-2006

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Thu từ lãi	45,06	84,01	101,79	175,67	319,75
Chi từ lãi	24,23	61,45	70,03	124,61	193,55
Thu nhập từ lãi	20,83	22,56	31,76	51,06	126,20
Thu ngoài lãi	5,33	4,59	5,83	15,04	13,42
Chi ngoài lãi	8,31	12,40	17,16	36,98	85,33
Thu nhập ngoài lãi	(2,98)	(7,81)	(11,33)	(21,94)	(71,91)
Lợi nhuận trước thuế	17,85	14,75	20,43	29,12	54,29
Thuế TNDN	5,71	4,72	5,67	8,15	15,15
Lợi nhuận sau thuế	12,14	10,03	14,76	20,97	39,14

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán của NHNA)

Lợi nhuận đạt được của NHNA có xu hướng tăng trưởng qua các năm với tốc độ tăng trưởng khá cao. Năm 2006 được ghi nhận là năm thành công nhất đối với NHNA với mức lợi nhuận sau thuế đạt được 39,14 tỷ đồng. Tăng 86,65% so với kết quả kinh doanh năm trước, vượt trên cả tổng lợi nhuận của hai năm liền trước đó. Một điểm đáng chú ý là thu nhập ngoài lãi là số âm, điều này được giải thích là các khoản thu nhập ngoài lãi cho vay không bù đắp được các khoản chi phí ngoài lãi. Các khoản chi phí ngoài lãi như chi phí cho nhân viên, chi phí quản lý, chi về tài sản,...

2.2.2. Các chỉ tiêu đảm bảo an toàn trong hoạt động của NHNA

2.2.2.1. Chỉ tiêu an toàn vốn tối thiểu (CAR)

Bảng 2.3: Bảng chỉ tiêu an toàn vốn tối thiểu giai đoạn 2003-2006

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006
Vốn tự có (Tỷ đồng)	67,76	110,45	147,76	551,60
Tổng tài sản có rủi ro (Tỷ đồng)	660,81	871,74	860,50	1.690,57
Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (%)	10,25%	12,67%	17,17%	32,63%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Với mục tiêu phát triển an toàn, bền vững, NHNA đã tập trung nỗ lực nâng cao và hoàn thiện hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ. Chỉ tiêu an toàn vốn tối thiểu luôn luôn được đảm bảo, năm sau luôn cao hơn năm trước cho thấy ngân hàng hoạt động rất an toàn. Với sự hỗ trợ của việc tăng vốn điều lệ trong năm 2006 nên tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của NHNA là 32,63%, vượt xa mức an toàn theo

quy định của NHNN (8%). So với tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu được sử dụng bởi các nước khác và tổ chức quốc tế như Ủy ban Basel, Liên minh Châu Âu, Mỹ, IMF đều quy định mức tối thiểu là 8% thì tỷ lệ này ở NHNA vẫn đảm bảo.

Mặt khác, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của NHNA cao cho thấy tổng tài có rủi ro ngân hàng thấp là do tổng tài sản thấp hay nói cách khác là ngân hàng không huy động vốn tốt cũng như sử dụng vốn chưa có hiệu quả làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Không phải chúng ta không ủng hộ tổng tài sản có rủi ro thấp mà phải phân bổ hợp lý danh mục tài sản có, khuyến khích đầu tư tập trung vào các khoản tài sản có mức độ rủi ro thấp nhưng có tỷ suất sinh lời cao, khi đó tổng tài sản tăng thì tổng tài sản có rủi ro sẽ tăng thấp hơn, hệ số CAR và hiệu quả đều đảm bảo.

Do vốn tự có của ngân hàng tăng nhanh trong khi đó tổng tài sản có rủi ro có mức độ phát triển không tương ứng nên tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu ngày càng tăng, như thế không tối đa được lợi nhuận thu được từ danh mục tổng tài sản. Tổng giá trị tài sản có rủi ro bao gồm giá trị tài sản có rủi ro nội bảng và giá trị có rủi ro của các cam kết ngoại bảng, mỗi khoản mục có hệ số rủi ro khác nhau. Trong danh mục tổng tài sản có rủi ro chủ yếu là các khoản đầu tư tín dụng hay cam kết bảo lãnh, tài trợ cho khách hàng để thực hiện hợp đồng, mà đây là khoản đem lại nguồn thu nhập chính trong ngân hàng cũng là nhóm tài sản có mức độ rủi ro cao nên ngân hàng phân tích kỹ trước khi quyết định cấp phát tín dụng.

Như vậy một mặt ngân hàng cần duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo quy định, mặt khác đa dạng hóa các hình thức sử dụng vốn, đặc biệt là gia tăng các khoản đầu tư có hệ số rủi ro thấp nhằm đem lại tối đa nguồn thu nhập. Bên cạnh đó ngân hàng cũng cần mở rộng quy mô hoạt động nhằm thu hút thêm nguồn vốn từ bên ngoài cũng phát triển khả năng cung ứng sản phẩm dịch vụ đến với khách hàng ngày càng nhiều nhằm nâng cao tổng tài sản của ngân hàng trên cơ sở vốn tự có tăng lên.

2.2.2.2. Giới hạn tín dụng đối với khách hàng

Hiện nay tổng dư nợ cho vay của NHNA đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng, cụ thể khách hàng có số dư nợ lớn nhất của ngân hàng tính đến 31/12/2006 là 32 tỷ, với tỷ lệ 5,8% trên vốn tự có. Mặt dù dư nợ cho vay đối với một khách hàng không vượt quá quy định nhưng ngân hàng phải tổ chức cách thức theo dõi riêng đối với những khoản vay, bảo lãnh vượt 5% vốn tự có nhằm hạn chế rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

Hiện nay, tại NHNA chưa xảy ra trường hợp nào vượt quá giới hạn tín dụng đối với khách hàng nhưng ngân hàng cần phải có công cụ theo dõi bằng phần mềm quản lý các trường hợp cùng một khách hàng mà có quan hệ với các đơn vị trong cùng ngân hàng, hay là đối với nhóm khách hàng có liên quan nhằm tránh trường hợp cấp phát tín dụng quá giới hạn cho phép trong giai đoạn tăng tốc phát triển tín dụng. Đồng thời các hồ sơ vượt hạn mức đều phải trình qua Hội đồng tín dụng xét duyệt.

2.2.2.3. Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn

Bảng 2.4: Tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn của NHNA giai đoạn 2002-2006

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006
Nguồn vốn trung, dài hạn	181,33	254,55	347,68	420,44	965,75
Tổng dư nợ trung, dài hạn	222,86	316,6	317,67	394,3	548,1
Chênh lệch giữa nguồn vốn và cho vay	-41,53	-62,05	30,01	26,14	417,65
Tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn (%)	18,64%	19,60%	0%	0%	0%

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán của NHNA)

Nhìn vào bảng số liệu 2.4 cho thấy trong năm 2002 và năm 2003 nguồn vốn trung, dài hạn không đáp ứng đủ nhu cầu cấp tín dụng trung, dài hạn nên đã sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để bù đắp tương ứng với tỷ lệ 18,64% và 19,6%. Tỷ lệ này vẫn nằm trong giới hạn của NHNN nhưng ngân hàng cần chú ý vấn đề này. Dựa trên cơ sở tin tưởng khi khách hàng gửi vốn ngắn hạn đến ngày đáo hạn lại tiếp tục gửi tiếp nên ngân hàng mạnh dạn dùng nguồn vốn huy động ngắn hạn với lãi suất thấp để cho vay trung, dài hạn nhằm tăng thêm thu nhập nhưng đối với ngân hàng đang trong quá trình phát triển thì việc sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn là một điều đem lại rủi ro rất lớn, NHNA không nằm ngoài trường hợp này. Bởi vì các ngân hàng này chưa thể hiện được uy tín trên thị trường, khả năng hoạt động chưa ổn định cũng như mọi yếu tố kinh tế luôn biến động từng ngày, từng giờ, khi có một bất lợi xảy ra có thể kéo ngân hàng đến bờ vực phá sản.

Từ năm 2004 trở lại đây với sự phát triển của nguồn vốn huy động cùng với sự gia tăng vốn điều lệ nên nguồn vốn trung, dài hạn chưa được sử dụng hết để cho vay trung, dài hạn. Cụ thể năm 2006 nguồn vốn trung, dài hạn của NHNA còn thừa 417,65 tỷ đồng nên chưa sử dụng đến nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn. Nhưng nguồn vốn trung, dài hạn còn thừa lớn cũng ảnh hưởng đến lợi

nhuận, bởi vì ngân hàng phải trả một mức lãi suất cao hơn để huy động nguồn vốn này mà lại không được sử dụng hiệu quả.

Như vậy NHNA cần phát triển tín dụng đi kèm với sự gia tăng của vốn huy động, tránh trường hợp sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn để đảm bảo hoạt động an toàn. Bên cạnh đó cũng không để lượng vốn trung, dài hạn dư thừa, như thế hiệu quả sẽ không đạt.

2.2.2.4. Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro

Căn cứ vào quyết định 493, NHNA đã tiến hành phân loại nợ vay theo đúng nhóm có mức độ rủi ro tương ứng và trích lập đầy đủ theo quy định. Tính đến cuối năm 2006, tổng dự phòng rủi ro lũy kế là 6,54 tỷ đồng, trong năm đã thực hiện trích 4,81 tỷ đồng. Hàng năm số tiền trích lập dự phòng đều tăng, một mặt cho thấy dư nợ quá hạn cho vay của ngân hàng tăng, mặt khác cho thấy ngân hàng đã quan tâm đến việc đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng, dùng quỹ dự phòng để xử lý khi rủi ro xảy ra để không ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh chung của ngân hàng.

Bên cạnh đó ngân hàng cần nhìn nhận lại một điều là các món nợ quá hạn nhiều thì mức độ trích dự phòng rủi ro với tỷ lệ cao. Các khoản trích dự phòng rủi ro được hạch toán vào chi phí hoạt động của ngân hàng. Do đó việc quản lý nâng cao chất lượng tín dụng là việc làm cần thiết để giảm chi phí do trích dự phòng, khi đó lợi nhuận của ngân hàng được tăng hơn.

2.2.2.5. Giới hạn góp vốn, mua cổ phần

Tính đến cuối năm 2006, tổng số dư các khoản đầu tư và góp vốn liên doanh của NHNA là 126 tỷ đồng với tỷ lệ 22,9 % trên vốn điều lệ, tỷ lệ này nằm trong giới hạn cho phép của luật định (tối đa không vượt quá 40% trên vốn điều lệ). Trong danh mục đầu tư của ngân hàng bao gồm nhiều loại chứng khoán như trái phiếu chính phủ, trái phiếu đô thị với tổng giá trị là 110 tỷ đồng. Còn lại phần góp vốn liên doanh mua cổ phần của Ngân hàng TMCP Gia Định, Công ty cổ phần chứng khoán Vinasecurities, Công ty Đại Á với tổng giá trị là 16 tỷ đồng.

Nhìn chung tình hình an toàn hoạt động kinh doanh của NHNA đảm bảo đúng như quy định của NHNN.

2.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng Nam Á.

2.2.3.4. Hệ số ROA (Return on Asset) %

Bảng 2.5: Chỉ tiêu ROA của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Lãi ròng (Tỷ đồng)	12,14	10,03	14,76	20,97	39,14
Tổng tài sản có (Tỷ đồng)	518,5	745,5	934,2	1.426,29	2.386,59
ROA (%)	2,34%	1,35%	1,58%	1,47%	1,64%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Do lãi ròng được tính chung cho cả năm nhưng tổng tài sản có trong năm luôn thay đổi nên ROA được tính trên tổng tài sản có bình quân của năm nhằm xác định hiệu quả hoạt động một cách chính xác hơn.

Qua bảng số liệu 2.5 cho thấy năm 2003 lợi nhuận của ngân hàng có giảm là do tổng chi phí gia tăng với tốc độ cao hơn so với tốc độ tăng của tổng thu nhập. Từ năm 2004 trở lại đây lợi nhuận đạt được của NHNA có xu hướng tăng. Năm 2006 được ghi nhận là năm thành công nhất đối với NHNA với lãi ròng đạt được 39,14 tỷ đồng, tăng 85,3% so với kết quả kinh doanh năm trước, vượt trên cả tổng lãi ròng của hai năm liền trước đó. Lợi nhuận thể hiện kết quả kinh doanh của ngân hàng nên lợi nhuận tăng là dấu hiệu tốt nhưng phải xét ngân hàng có hoạt động hiệu quả trên hay không thông qua chỉ tiêu tỷ lệ lợi nhuận trên 1 đồng tổng tài sản có. Nói cách khác là phải xem xét tốc độ tăng của lợi nhuận có tương ứng với tốc độ tăng của tổng tài sản có hay không.

Để xác định được vấn đề này, tổng tài sản có của NHNA cũng sẽ được phân tích. Trong giai đoạn 2002-2006, với sự hỗ trợ của vốn điều lệ thì tổng tài sản có của ngân hàng liên tục tăng. Nhưng tốc độ tăng của tổng tài sản và lợi nhuận không tương đồng nên tỷ lệ ROA cũng thay đổi qua từng năm. Mặc dù năm 2002 có lợi nhuận thấp hơn nhưng lại có tỷ lệ ROA cao nhất trong giai đoạn qua, điều này cho thấy hiệu quả hoạt động của ngân hàng năm 2002 là cao nhất 2,34%. Các năm còn lại ROA dao động từ 1,35% đến 1,64%. Hiện nay ROA của các ngân hàng hàng đầu Việt Nam ở mức 2% nên với kết quả này thì ROA của NHNA ở mức trung bình. Trong tổng tài sản có của ngân hàng bao gồm danh mục các khoản đầu tư với tỷ trọng khác nhau. Cùng có tổng tài sản có như nhau nhưng ngân hàng nào có danh mục đầu tư hợp lý sẽ thu được lợi nhuận tối đa, hay nói cách khác là ROA tăng cao. Thực tế hiện nay tổng tài sản của ngân hàng còn khá khiêm tốn, cho thấy sản phẩm dịch vụ của ngân hàng chưa được công chúng chấp nhận nhiều, mặt khác ngân hàng cũng chưa quan tâm đến các hoạt động đầu tư bên ngoài nhằm gia tăng lợi nhuận ngoài lãi cho vay.

Phần trên đây đã phân tích chỉ tiêu ROA thông qua việc phân tích tổng thể về lợi nhuận và tổng tài sản có của NHNA. Để đánh giá ROA của ngân hàng một cách chính xác, đồng thời phát hiện ra những mặt yếu cụ thể còn tồn đọng để khắc phục, luận văn sẽ tiến hành phân tích các chỉ tiêu mở rộng ROA.

Bảng 2.6: Tổng hợp chỉ tiêu ROA của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	ROA	Thu nhập từ lãi / Tổng tài sản có	Thu nhập ngoài lãi / Tổng tài sản có	Thuế TNDN/ Tổng tài sản có
Năm 2002	2,34%	4,02%	-0,58%	1,10%
Năm 2003	1,35%	3,03%	-1,05%	0,63%
Năm 2004	1,58%	3,40%	-1,21%	0,61%
Năm 2005	1,47%	3,58%	-1,54%	0,57%
Năm 2006	1,64%	5,29%	-3,01%	0,64%

❖ Thu nhập từ lãi/ tổng tài sản có

Dựa vào bảng 2.2 cho thấy các khoản thu từ lãi của NHNA liên tục tăng với mức tăng trung bình là 66%. Trong khi đó chi từ lãi tăng với tốc độ trung bình là 75%, cho thấy ngân hàng hoạt động chưa có hiệu quả, chưa quan tâm đúng mức đến các khoản chi phí. Chính vì vậy tốc độ tăng trung bình của thu nhập từ lãi trong giai đoạn này chỉ có 64%. Nếu giảm được các khoản chi từ lãi thì thu nhập này sẽ tăng lên. Luận văn sẽ phân tích cụ thể các khoản thu và chi từ lãi để thấy được những tồn tại của NHNA đang mắc phải.

Đối với NHNA *khoản đóng góp lớn vào thu nhập từ lãi là thu lãi cho vay* (trên 70%). Với sự phát triển tín dụng trong thời gian qua làm cho khoản thu từ lãi gia tăng nhưng hoạt động tín dụng chứa đựng rất nhiều rủi ro tiềm ẩn nếu không được kiểm soát chặt chẽ. Gia tăng tín dụng là điều kiện cần thiết để gia tăng lợi nhuận, nhưng không phải vì thế mà ngân hàng cho vay một cách dễ dàng, không quan tâm đến các mức độ rủi ro. Do vậy ngân hàng cần phân chia nguồn vốn đầu tư vào nhiều lĩnh vực nhằm đem lại tối đa hóa lợi nhuận và cũng nên đa dạng hóa các sản phẩm hoạt động tín dụng nhằm hạn chế rủi ro.

Ngoài khoản thu từ lãi cho vay còn có sự đóng góp của các khoản thu từ hoạt động tiền gửi trên thị trường liên ngân hàng. Xét về phía hiệu quả thì khoản thu lãi này gia tăng không đem hiệu quả cao vì nguồn vốn này nếu phân bổ vào danh mục đầu tư khác sẽ có mức sinh lợi cao hơn lãi suất tiền gửi trên thị trường liên ngân hàng. Nhưng tất cả các ngân hàng đều cần thiết duy trì tiền gửi tại các ngân hàng khác tạo các mối quan hệ tốt với các tổ chức tín dụng nhằm thực hiện

các nghiệp vụ thanh toán, đại lý và các nghiệp vụ hỗ trợ khác, NHNA cũng không loại khỏi trường hợp đó.

Hiện nay thì ngân hàng chưa chú trọng đến việc đầu tư chứng khoán, đến năm 2006 mới có khoản thu từ việc đầu tư này là 6,39 tỷ đồng. Một con số rất khiêm tốn chiếm tỷ lệ quá nhỏ trong tổng thu từ lãi nhưng qua đây cũng cho thấy ngân hàng bắt đầu quan tâm đến việc đầu tư bên ngoài. Đây là nghiệp vụ đem lại lợi nhuận không nhỏ cho ngân hàng, nhưng mỗi loại chứng cũng có mức độ rủi ro khác nhau. Để hạn chế rủi ro và gia tăng lợi nhuận ngân hàng cần phân tích kỹ từng chứng khoán trước khi đầu tư cũng như xây dựng danh mục đầu tư hiệu quả.

Xét về phần chi trả lãi bao gồm trả lãi huy động và trả lãi tiền vay trên thị trường 2, trong đó lãi suất phải trả cho việc huy động vốn từ các tổ chức kinh tế và cá nhân luôn luôn thấp hơn tiền vay trên thị trường liên ngân hàng. Nhưng để duy trì và mở rộng mối quan hệ giữa các ngân hàng bạn cũng như đáp ứng nhu cầu thiếu vốn tạm thời, NHNA vẫn sử dụng vốn vay trên thị trường 2. Chi trả lãi tiền gửi huy động từ các tổ chức và dân cư chiếm trên 95% của tổng chi từ lãi, trong khi đó thu lãi vay chiếm 70% trên tổng thu lãi, còn lại là thu lãi từ tiền gửi, cho thấy ngân hàng chưa sử dụng tốt hiệu quả vốn huy động. Với mục đích gia tăng thu nhập từ lãi không phải là giảm chi phí trả lãi cho việc huy động mà cần phát triển và dùng nguồn vốn để đầu tư vào các hoạt động có mức sinh lời cao. Ở đây cần chú ý đến giá vốn bình quân cho việc huy động là thấp nhất, do ngân hàng không có nhiều loại sản phẩm huy động nên dùng công cụ lãi suất để cạnh tranh sẽ dẫn đến chi phí trả lãi cao. Do vậy ngân hàng hiện cần đa dạng hóa các sản phẩm huy động nhằm thu hút tối đa nguồn vốn nhàn rỗi với chi phí thấp.

Do tốc độ tăng của thu nhập từ lãi và tốc độ tăng của tổng tài sản có không tương ứng nên tỷ lệ thu nhập từ lãi/tổng tài sản trong giai đoạn qua cũng thay đổi. Từ năm 2003-2006 tỷ lệ này thể hiện được quy luật tăng, đặc biệt năm 2006 tăng 71% (đạt ở mức cao nhất 5,29%), đây là mức tăng cao nhất trong giai đoạn qua. Từ số liệu này cho thấy tỷ lệ thu từ lãi hiệu quả hoạt động trên tổng tài sản có có dấu hiệu tốt nhưng cần đẩy nhanh tốc độ sử dụng vốn có hiệu quả hơn nhằm nâng cao hiệu quả của chỉ tiêu này.

❖ Thu nhập ngoài lãi/ tổng tài sản có

Nhìn vào bảng 2.2 cho thấy không xác định được xu hướng tăng hay giảm của thu nhập ngoài lãi, hay nói cách khác là khoản thu này không ổn định. Thu ngoài lãi của ngân hàng chỉ chiếm tỷ lệ dưới 10% trên tổng thu của ngân hàng, cho

thấy ngân hàng chưa đầu tư cho việc phát triển các sản phẩm dịch vụ. Trong giai đoạn 2002-2006 thì năm 2005 có thu ngoài lãi cao nhất với sự đóng góp rất lớn lãi từ việc tham gia thị trường tiền tệ và các khoản thu nhập bất thường. Hiện nay thu dịch vụ của ngân hàng rất thấp, *chiếm khoảng 10% trong thu nhập* ngoài lãi và có xu hướng gia tăng nhưng tốc độ tăng không nhiều. Như vậy ngân hàng cần đẩy nhanh tốc độ ứng dụng các sản phẩm dịch vụ ứng dụng công nghệ cao nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng cũng như phát triển nguồn thu dịch vụ, tăng tỷ lệ đóng góp vào tổng nguồn thu.

Về các khoản chi ngoài lãi có sự gia tăng với tốc độ rất mạnh, năm 2006 tăng hơn 130% so với năm trước, năm 2005 tăng hơn 115% so với năm 2004. Từ những con số này cho thấy ngân hàng chưa kiểm soát được các khoản chi phí phi lãi. Để đáp ứng tốt cho sự mở rộng mạng lưới chi nhánh trong năm 2005 và 2006, số lượng cán bộ công nhân viên gia tăng, cùng với sự cạnh tranh nhân lực giữa các ngân hàng nên mặt bằng lương tăng lên, điều này làm cho tổng quỹ lương tăng rất nhiều. Nhưng một thực tế đáng nhìn nhận lại là công nghệ chưa hỗ trợ nhiều cho các khâu trong quá trình hoạt động nên nguồn nhân lực cần nhiều, chưa chuyên môn hóa dẫn đến hiệu quả làm việc của nhân viên chưa cao. Khi mở rộng mạng lưới chắc chắn chi phí về mua sắm công cụ lao động, trích khấu hao tài sản cố định gia tăng, điều này đã góp phần rất lớn trong các khoản chi ngoài lãi. Tất nhiên là phải chấp nhận sự gia tăng này, nhưng ở đây muốn nói đến sự quản lý lỏng lẻo giữa các đơn vị gây ra lãng phí. Không chỉ quản lý những chi phí to lớn mà ngay những chi phí văn phòng phẩm nhỏ cũng cần được quản lý chặt chẽ. Hiện nay ngân hàng cũng chưa áp hệ thống ISO nên chưa chuẩn hóa hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn thống nhất.

Mặt khác với sự phát triển nhanh chóng của nghiệp vụ tín dụng, mà nghiệp vụ này chứa đựng rất nhiều rủi ro đòi hỏi ngân hàng phải tiến hành trích lập dự phòng rủi ro. Chất lượng tín dụng càng xấu thì chi phí trích lập càng tăng làm gia tăng chi phí ngoài lãi, đây cũng được xem là chi phí bất hợp lý ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận. Do đó ngân hàng cần hạn chế việc trích lập dự phòng bằng việc kiểm soát hạn chế thấp nhất mức độ rủi ro của các khoản cho vay.

Như vậy nguồn thu ngoài lãi không ổn định, tốc độ tăng rất chậm, năm 2006 lại giảm trong khi đó chi phí ngoài lãi có xu hướng tăng rất cao, vượt xa tốc độ tăng của nguồn thu làm cho thu nhập ngoài lãi ngày càng giảm (cụ thể năm 2006 tỷ lệ này rất cao -3,01%). Và một điều dễ thấy là nguồn thu ngoài lãi không bù đắp chi phí ngoài lãi nên thu nhập ngoài lãi mang số âm. Chính điều này làm chỉ tiêu thu nhập/tổng tài sản có mang số âm sẽ làm ROA giảm.

❖ Thuế TNDN/Tổng tài sản có

Thuế TNDN phù thuộc vào kết quả kinh doanh và mức thuế suất quy định của nhà nước. Kể từ năm 2004 trở lại đây mức thuế suất áp dụng cho các TCTD là 28%, thời gian trước là 32%. Mức thuế suất càng thấp sẽ tăng được các khoản thu nhập sau thuế hay nói cách khác là hiệu quả hoạt động của ngân hàng được gia tăng. Căn cứ vào thu nhập chịu thuế thì ngân hàng phải thực hiện đúng nghĩa vụ với nhà nước. Tỷ lệ thuế TNDN/tổng tài sản có càng cao thì ROA càng giảm nhưng tất cả các ngân hàng vẫn mong muốn điều này vì tỷ lệ này phù thuộc vào lợi nhuận trước thuế trong điều kiện giữ nguyên mức thuế suất. Như vậy tỷ lệ thuế TNDN/tổng tài sản có ngân hàng không can thiệp vì thực hiện theo quy định nhưng ngân hàng cũng cần chú ý xem xét việc hạch toán kế toán theo đúng quy định, đưa các khoản chi phí hợp lý vào để xác định kết quả kinh doanh.

2.2.3.5. Tỷ lệ ROE (Return on Equity) %

Bảng 2.7: Chỉ tiêu ROE của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Lãi ròng (Tỷ đồng)	12,14	10,03	14,76	20,97	39,14
Vốn chủ sở hữu (Tỷ đồng)	60,77	72,23	79,78	126,99	270,12
ROE (%)	19,97%	13,89%	18,50%	16,51%	14,49%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Cũng như chỉ tiêu ROA, chỉ tiêu ROE phân tích dựa trên lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân.

Lợi nhuận được phân tích như ở chỉ tiêu ROA, phần này chủ yếu là phân tích vốn chủ sở hữu. Trong nguồn vốn chủ sở hữu của ngân hàng có sự đóng góp lớn nhất của vốn điều lệ. Cũng như các ngân hàng khác và theo tiến trình phát triển của ngành ngân hàng thì NHNA cũng liên tục tăng vốn điều lệ, đặc biệt trong năm 2006 đã liên tiếp tăng 3 đợt. Mục đích của việc tăng vốn là phát triển, mở rộng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh cạnh tranh với các ngân hàng khác với mong muốn đem lại lợi nhuận tối đa. Nhưng trước khi tăng vốn ngân hàng phải có kế hoạch chiến lược kinh doanh hay nói cách khác là tăng vốn theo đúng lộ trình hoạt động và phát triển của ngân hàng. Đối với NHNA chưa có định hướng được chiến lược kinh doanh cũng như chưa có kế hoạch sử dụng vốn hiệu quả cho việc gia tăng vốn điều lệ. Có thể nhìn nhận rằng việc tăng vốn của NHNA theo quy định của NHNN cũng như phục vụ cho việc mở rộng mạng lưới theo quy định. Do đó hiệu quả hoạt động từ vốn chủ sở hữu chưa cao thể hiện qua chỉ tiêu ROE năm 2006 là 14,49% mặc dù năm này có vốn chủ sở hữu cao nhất. Chỉ

tiêu ROE của NHNA có xu hướng giảm dần cho thấy hiệu quả hoạt động trên vốn chủ sở hữu của ngân hàng ngày càng giảm. Và NHNA cứ tiếp tục hoạt động như hiện nay việc gia tăng vốn ồ ạt mà chưa có kế hoạch sử dụng vốn một cách hiệu quả sẽ làm ROE có khuynh hướng giảm hơn nữa, ảnh hưởng rất lớn đến quyền lợi của cổ đông. Để hiểu rõ hơn chỉ tiêu ROE, phần tiếp theo sẽ tiến hành phân tích các chỉ tiêu cấu thành nên chỉ tiêu ROE.

Bảng 2.8: Tổng hợp chỉ tiêu ROE của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	ROE	Lãi ròng/ tổng thu nhập	Tổng thu nhập/ tổng tài sản có	Tổng tài sản có / vốn chủ sở hữu
Năm 2002	19,97%	24,09%	9,72%	8,53
Năm 2003	13,89%	11,32%	11,89%	10,32
Năm 2004	18,50%	13,71%	11,52%	11,71
Năm 2005	16,51%	11,00%	13,37%	11,23
Năm 2006	14,49%	11,74%	13,96%	8,84

❖ Tỷ lệ sinh lời

Bảng 2.9: Tỷ lệ sinh lời của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Lãi ròng (Tỷ đồng)	12,14	10,03	14,76	20,97	39,14
Tổng thu nhập (Tỷ đồng)	50,39	88,6	107,62	190,71	333,17
Lãi ròng / tổng thu nhập (%)	24,09%	11,32%	13,71%	11,00%	11,74%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Cùng với sự phát triển của ngân hàng thì tổng thu nhập cũng gia tăng. Thu nhập tạo ra sự tăng trưởng nội tại cũng như tác động rất lớn khả năng huy động vốn hay nói cách khác là tạo hình ảnh tốt đẹp trên thị trường tiền tệ. Nhưng kết quả cuối cùng của quá trình hoạt động của ngân hàng là lợi nhuận chứ không phải thu nhập, do đó phải xem xét đến chi phí, hạn chế kiểm soát chi phí ở mức thấp nhất có thể, có như thế thì tỷ suất sinh lời mới cao. Hiện nay NHNA chưa có các chính sách định giá các sản phẩm dịch vụ hợp lý, cũng như việc định giá vốn huy động chưa có cơ sở mà chủ yếu dựa vào thị trường nên chi phí khó kiểm soát được. Nhìn chung tổng chi phí của ngân hàng còn quá lớn, từ năm 2003 đến năm 2006 chi phí chiếm hơn 86% trên tổng thu nhập. Tỷ suất sinh lời không thể hiện sự gia tăng khác biệt cũng như chưa tạo được động lực để bước vào giai đoạn phát triển tăng tốc. Với kết quả hoạt động này cho thấy ngân hàng còn nhiều điều cần xem xét, điều chỉnh lại trước khi bước vào cuộc chơi cạnh tranh gay gắt.

❖ Tỷ lệ hiệu quả sử dụng tài sản

Bảng 2.10: Tỷ lệ hiệu quả sử dụng tài sản của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng thu nhập (Tỷ đồng)	50,39	88,6	107,62	190,71	333,17
Tổng tài sản có (Tỷ đồng)	518,5	745,49	934,18	1.426,29	2.386,59
Tổng thu nhập / Tổng tài sản có (%)	9,72%	11,89%	11,52%	13,37%	13,96%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Tài sản có là một danh mục sử dụng vốn của ngân hàng trong hoạt động kinh doanh, chất lượng tài sản có nói lên khả năng bền vững về mặt tài chính, khả năng sinh lời và năng lực quản lý của ngân hàng. Với số liệu trên cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của NHNA có xu hướng tăng, ngân hàng phân bổ danh mục đầu tư ngày càng hiệu quả hơn. Bên cạnh tài sản có đem lại thu nhập cho ngân hàng nhưng rủi ro trong hoạt động của ngân hàng cũng đều tập trung ở tài sản có. Khoản dự trữ tiền mặt và tiền gửi tại NHNN không có khả năng sinh lời nhưng nó có liên quan đến việc duy trì khả năng thanh toán của ngân hàng. Thực tế hiện nay NHNA đầu tư cho hoạt động tín dụng khoảng 52% trên tổng tài sản có, đây là bộ phận đem lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng và cũng là nơi phát sinh nhiều rủi ro. Để nâng cao thu nhập ngân hàng phải đẩy mạnh việc cho vay nhưng đòi hỏi phải kiểm soát được rủi ro. Trong trường hợp chưa tìm được khách hàng tin cậy để cho vay, thì đầu tư chứng khoán là nơi giải quyết việc sử dụng vốn hữu hiệu cho ngân hàng. Đối với NHNA hoạt động kinh doanh chứng khoán chưa được quan tâm mặt dù đây là nghiệp vụ mang lại cho ngân hàng một khoản lợi nhuận tương đối lớn. Song đầu tư chứng khoán cũng mang lại nhiều rủi ro không kém hoạt động tín dụng. Do đó ngân hàng cần phải phân tích kỹ trước khi lựa chọn chứng khoán đầu tư. Lợi nhuận luôn đi kèm với rủi ro, ngân hàng cần có chính sách quản lý các danh mục đầu tư ngày một hợp lý hơn nhằm tối đa hóa lợi nhuận và đảm bảo an toàn về tài sản có của ngân hàng.

❖ Tỷ lệ vốn chủ sở hữu

Bảng 2.11: Tỷ lệ vốn chủ sở hữu giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng tài sản có (Tỷ đồng)	519	745	934,2	1.426,29	2.386,59
Vốn chủ sở hữu (Tỷ đồng)	60,8	72,2	79,78	126,99	270,12
Tổng tài sản / Vốn chủ sở hữu (lần)	8,53	10,3	11,71	11,23	8,84

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Dựa trên vốn chủ sở hữu mà tổng tài sản của ngân hàng được tạo ra, ngoài ra tùy theo phương án kinh doanh cũng như uy tín thương hiệu mà mỗi ngân hàng có khả năng phát triển tổng tài sản khác nhau. Cùng ở mức vốn như nhau ngân hàng nào tạo ra được tổng tài sản cao cho thấy ngân hàng đó có khả năng huy động vốn cao phục vụ cho việc thực hiện các nghiệp vụ tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Năm 2006, vốn chủ sở hữu của NHNA liên tục tăng nhưng tổng tài sản có được tạo ra không tăng tương ứng nên chỉ tiêu tổng tài sản so với vốn chủ sở hữu giảm so với các năm trước. Điều này cho thấy khả năng phát triển của ngân hàng chưa tương xứng với sự gia tăng vốn điều lệ. Như vậy khả năng huy động cũng như việc sử dụng vốn của ngân hàng còn hạn chế.

ROE là tích số của cả ba chỉ tiêu tỷ lệ sinh lời, tỷ lệ hiệu quả sử dụng tài sản, tỷ lệ vốn chủ sở hữu, nên kết quả phân tích từng chỉ tiêu đều ảnh hưởng trực tiếp đến chỉ tiêu ROE. Qua việc phân tích ở phần trên, để nâng cao tỷ lệ ROE thì phải kiểm soát và nâng cao hiệu quả của từng chỉ tiêu.

2.2.3.3. *Mối quan hệ giữa ROA và ROE*

Bảng 2.12: Mối quan hệ giữa ROA và ROE của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	ROE (%)	ROA (%)	Tổng tài sản / vốn chủ sở hữu (lần)
Năm 2002	19,97%	2,34%	8,53
Năm 2003	13,89%	1,35%	10,32
Năm 2004	18,50%	1,58%	11,71
Năm 2005	16,51%	1,47%	11,23
Năm 2006	14,49%	1,64%	8,84

Tỷ lệ tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu luôn lớn hơn 1 nhiều lần nên ROE luôn lớn hơn ROA. Với kết quả của ROA đạt ở mức vừa phải, chưa phát huy được khả năng sử dụng linh hoạt các khoản mục tài sản có. Ở đây không có trường hợp ROE quá cao so với ROA cho thấy tổng tài sản không lớn hơn nhiều so với vốn tự có, trong trường hợp này thì khả năng huy động vốn của ngân hàng còn thấp, mặt dù đảm bảo tỷ lệ nằm trong khuôn khổ cho phép của NHNN nhưng xét về tính hiệu quả trên vốn cổ phần thì không cao. Nhìn vào kết quả ROA và ROE cho thấy NHNA chọn phương án kinh doanh an toàn, hiệu quả đạt được ở mức tương đối chưa có phương án để khai thác hết hiệu quả còn tiềm tàng. Với kết quả này nếu như ngân hàng không chú tâm vào việc phát triển khả năng kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thì khó mà có chỗ đứng vững chắc trên thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

2.2.3.4. Chỉ tiêu về quy mô và chất lượng tín dụng

Để đánh giá tình hình tín dụng của ngân hàng, tác giả phân tích dựa trên các chỉ tiêu sau

❖ Chỉ tiêu tổng dư nợ/nguồn vốn huy động

Bảng 2.13: Chỉ tiêu tổng dư nợ/nguồn vốn huy động của NHNA 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng dư nợ (Tỷ đồng)	408,98	608,16	793,74	1.248,83	2.047,54
Nguồn vốn huy động (Tỷ đồng)	537,25	657,85	956,10	1.185,19	1.894,75
Tổng dư nợ/nguồn vốn huy động (%)	76,12%	92,45%	83,02%	105,37%	108,06%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Tỷ lệ tổng dư nợ trên tổng vốn huy động của NHNA dao động từ 76,12% đến 108,06%. Số liệu này minh chứng rằng tín dụng là lĩnh vực đầu tư chủ yếu của ngân hàng. Nói cách khác hoạt động của ngân hàng hiện nay rất đơn điệu, chủ yếu huy động vốn để cho vay. Ngân hàng đã hoạt động hiệu quả trên vốn huy động nhưng tín dụng là nghiệp vụ có mức độ rủi ro rất cao, do đó để phân tán rủi ro cũng như nâng cao khả năng sinh lời của ngân hàng thì hoạt động đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh khác như đầu tư chứng khoán, hùn vốn liên doanh, kinh doanh vàng, ngoại tệ, ... là cần thiết.

Tỷ lệ tổng dư nợ trên tổng vốn huy động của ngân hàng có xu hướng gia tăng qua các năm, đặc biệt là năm 2005 và năm 2006 tỷ lệ sử dụng vốn trên 100%. Điều này đem lại hiệu quả tối đa trên một đồng vốn huy động nhưng chính sử dụng vốn vượt quá vốn huy động sẽ gây nên những rủi ro cho ngân hàng. Trên thực tế không một ngân hàng nào có thể cam đoan chắc chắn rằng trong quá trình hoạt động của mình sẽ không gặp rủi tín dụng nào, như vậy khi xảy ra rủi ro hoạt động ngân hàng càng dễ bị sụp đổ.

❖ Chỉ tiêu tổng dư nợ/tổng tài sản có

Bảng 2.14: Bảng chỉ tiêu tổng dư nợ/tổng tài sản có của NHNA 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng dư nợ (Tỷ đồng)	408,98	608,16	793,74	1.248,83	2.047,54
Tổng tài sản có (Tỷ đồng)	666,73	824,24	1.173,67	1.605,24	3.884,44
Tổng dư nợ/tổng tài sản có (%)	61,34%	73,78%	67,63%	77,80%	52,71%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Từ bảng số liệu trên cho thấy tổng dư nợ chiếm tỷ lệ chủ yếu trong tổng tài sản. Những năm 2006, tỷ lệ này chỉ chiếm 52,17%, trong khi đó nghiệp vụ đầu tư chứng khoán của ngân hàng chỉ chiếm một tỷ lệ khiêm tốn, do đó ngân hàng có một lượng vốn dư thừa được gửi tại các TCTD khác, như vậy chưa tối đa hóa được hiệu quả hoạt động. So với tỷ lệ tổng dư nợ trên tổng vốn huy động thì tỷ lệ tổng vốn huy động trên tổng tài sản nhỏ hơn rất nhiều, đặc biệt là ở năm 2006 cho thấy khả năng huy động vốn so với vốn tự có còn rất thấp. Như vậy ngân hàng cần gia tăng khả năng huy động vốn cũng như gia tăng các khoản sử dụng vốn nhằm đem lại hiệu quả tối ưu.

❖ Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn

Bảng 2.15: Chỉ tiêu nợ quá hạn/tổng dư nợ của NHNA giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Dư nợ quá hạn (tỷ đồng)	5,13	5,68	8,43	25,98	45,88
Tổng dư nợ (Tỷ đồng)	408,98	608,16	793,74	1.248,83	2.047,54
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	1,25%	0,93%	1,06%	2,08%	2,24%

(Nguồn: Báo cáo của NHNA)

Chất lượng tín dụng của ngân hàng thông qua tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ, tỷ lệ này càng lớn thì chất lượng tín dụng càng suy giảm, có nghĩa hoạt động tín dụng chứa đựng nhiều rủi ro. Năm 2003, tổng dư nợ tăng 51% so với năm 2002, nhưng do đây là những món cho vay mới, chưa xảy ra nợ quá hạn nên đã hạn chế được tỷ lệ nợ quá hạn xuống còn 0,93%. Cùng với dư nợ cho vay tăng thì nợ quá hạn cũng gia tăng trong giai đoạn qua. Năm 2005 với việc kiểm soát chất lượng tín dụng chặt chẽ (áp dụng phân chia nhóm nợ và chuyển nợ quá hạn theo đúng quy định) nên nợ quá hạn tăng 208% so với năm 2004, kéo theo tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cũng tăng lên đạt ở mức 2,08% mặt dù dư nợ tín dụng cũng tăng rất mạnh so với năm trước (90%). Tỷ lệ này tiếp tục tăng trong năm 2006 là do sự phát triển tín dụng tăng tốc vào năm 2005 mà không đánh giá mức độ rủi ro ngay lúc cho vay, hay nói khác ngân hàng giải quyết "linh hoạt" những hồ sơ chứa đựng rất nhiều rủi ro. Tỷ lệ nợ quá hạn không đồng đều ở từng đơn vị, có đơn vị tỷ lệ này lên đến 5%, các đơn vị khác mới khai trương hoạt động nên chưa có nợ quá hạn, dự kiến thêm một thời gian ngắn thì tỷ lệ nợ quá hạn của toàn ngân hàng là rất lớn nếu không chú trọng đến chất lượng tín dụng khi giải ngân cho khách hàng. Một thực tế phải nhìn nhận là chất lượng tín dụng của ngân hàng quá thấp nếu như không kiểm soát ngay bây giờ các khoản tín dụng còn tồn đọng thì tỷ lệ này càng gia tăng hơn nữa. Gia tăng dư nợ tín dụng với

mục đích làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn nhưng nếu ngân hàng không chú ý đến việc thẩm định, giải quyết hồ sơ khách hàng muốn vay một cách chính xác, thận trọng thì tỷ lệ này không những không giảm mà còn có xu hướng gia tăng. Nếu ngân hàng không sớm nhận diện các khoản nợ quá hạn, không có biện pháp khắc phục kịp thời sẽ có nguy cơ đưa ngân hàng vào tình trạng bị kiểm soát bởi NHNN.

Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tỷ lệ nợ quá hạn của toàn ngân hàng lớn như vậy là chưa quan tâm một cách chính đáng về chất lượng tín dụng khi quyết định cấp tín dụng cho khách hàng. Ngân hàng đã vi phạm nguyên tắc cơ bản khi cho vay là chưa phân tích kỹ khả năng trả nợ của khách hàng, tài sản đảm bảo không đúng quy định, cho vay tùy tiện thiếu sự kiểm tra kiểm soát chặt chẽ. Mặt khác do quy trình quy chế cho vay của ngân hàng còn nhiều bất cập, năng lực cán bộ tín dụng còn yếu về nghiệp vụ, sự phối hợp giữa các phòng ban không chặt chẽ dẫn đến không có sự kiểm tra, kiểm soát đảm bảo an toàn tín dụng. Nguyên nhân dẫn đến nợ quá hạn không những xuất phát từ phía ngân hàng mà còn do yếu tố rủi ro về phía khách hàng như hoạt động kinh doanh bị thua lỗ, khách hàng cố ý lừa đảo ngân hàng,...

Nợ quá hạn ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của ngân hàng, nếu tỷ lệ quá cao so với quy định của NHNN là 5% được xem là ngân hàng yếu kém, khi đó mọi hoạt động của ngân hàng đều bị kiểm soát của NHNN. Hiện nay nợ quá hạn càng lớn thì ngân hàng cần phải trích lập dự phòng rủi ro càng nhiều, mà đây là khoản được hạch toán vào chi phí hoạt động của ngân hàng nên đã làm giảm lợi nhuận, tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

2.3. ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á

2.3.1. Phân tích môi trường bên ngoài

2.3.1.1. Môi trường vĩ mô

2.3.1.1.1. Các yếu tố kinh tế

Trong những năm qua tình hình kinh tế thế giới có nhiều biến động nhưng kinh tế thế giới vẫn đạt mức tăng trưởng cao (năm 2006 là 5%). Trải qua giai đoạn khủng hoảng kinh tế, nền kinh tế thế giới đã phục hồi và phát triển cùng với xu hướng toàn cầu hóa. Ở khu vực Châu Á có sự lớn mạnh vượt bậc của nền kinh tế Trung Quốc, sự khôi phục và phát triển của nền kinh tế Nhật Bản, Hàn Quốc và

các quốc gia Đông Nam Á trong đó có Việt Nam đã từng bước nâng cao vai trò vị trí của mình trên trường quốc tế.

Nền kinh tế Việt Nam luôn luôn tăng trưởng với tốc độ cao và ổn định trong nhiều năm liền, các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô được duy trì.

Bảng 2.16: Các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô cơ bản giai đoạn 2002-2006

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Tốc độ tăng trưởng GDP (%)	7,04	7,24	7,7	8,4	8,17
Chỉ số giá cả CPI (%)	4,00	3,00	9,5	8,4	6,6
Đầu tư trực tiếp (tỷ USD)	2,59	3,2	4,2	5,85	10,2
Kim ngạch xuất khẩu (tỷ USD)	16,7	20,17	26,5	32,2	39,6

(Nguồn: Tổng cục thống kê, Bộ kế hoạch & đầu tư)

Năm 2006, Việt Nam đã giành được những thành tựu to lớn, nền kinh tế Việt Nam duy trì được mức tăng trưởng khá. Với tốc độ tăng trưởng kinh tế cao như vậy, nhu cầu vốn phục vụ cho đầu tư phát triển cũng như nhu cầu về các sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng sẽ rất lớn. Do đó tăng trưởng kinh tế có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động của Ngân hàng.

Chỉ số giá tiêu dùng đã được kiềm chế, cụ thể là năm 2006 tăng 6,6%, thấp hơn mức tăng trưởng kinh tế và thấp hơn mức tăng giá năm trước. Đây là mức khả quan nhất trong 3 năm qua. Trong năm qua chỉ số giá vàng tăng cao nhất trong vòng 25 năm trở lại đây, tăng 27,2%, trong khi đó giá đô la Mỹ khá ổn định, chỉ tăng 1%. Sự biến động này ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của nền kinh tế, và tất yếu sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, nguồn vốn đầu tư trực tiếp trong nước và nước ngoài tăng cao. Thu hút vốn đầu tư nước ngoài liên tục tăng qua các năm, có một bước nhảy vọt chưa từng thấy ở năm 2006, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đạt mức cao nhất cả về vốn đăng ký và vốn thực hiện, đạt 10,2 tỷ USD. Hoạt động của các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài mở ra cho ngân hàng cơ hội khai thác thị trường mới nhưng cũng buộc các ngân hàng không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ vì các doanh nghiệp này đòi hỏi rất cao về chất lượng dịch vụ tài chính ngân hàng.

Hoạt động xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ cũng có kết quả vượt trội, từng bước hạn chế được nhập siêu. Năm 2006, tổng kim ngạch xuất khẩu đạt mức cao nhất từ trước đến nay 39,6 tỷ USD, tăng 22,1% so với năm 2005. Như vậy, có sự biến chuyển tích cực thể hiện qua tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao hơn tốc độ tăng

trường nhập khẩu. Mặc dù nền kinh tế vẫn còn nhập siêu nhưng tổng kim ngạch xuất nhập khẩu tăng cho thấy hoạt động ngoại thương diễn ra rất sôi động. Đây là cơ hội để ngân hàng đẩy mạnh hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu, cung cấp các dịch vụ thanh toán quốc tế, phát triển kinh doanh ngoại tệ, mở rộng quan hệ quốc tế.

2.3.1.1.2. Yếu tố văn hóa, xã hội.

Trong những năm gần đây, với sự phát triển của nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng. Đặc biệt hệ thống thanh toán qua ngân hàng nhanh chóng, an toàn, chính xác nhưng khối lượng thanh toán bằng tiền mặt của nền kinh tế vẫn còn rất lớn. Mặc dù, thị trường thẻ phát triển mạnh mẽ, tốc độ tăng trưởng thẻ thanh toán rất lớn 300% đến 400% hàng năm nhưng các chủ thẻ chưa biết hết các tiện ích nên sử dụng rất hạn chế, tỷ lệ thanh toán qua thẻ chỉ đạt 1,6% trong tổng khối lượng thanh toán qua ngân hàng. Tất cả các điều này cho thấy người tiêu dùng chưa mặn mà với các hình thức thanh toán qua ngân hàng, tập quán sử dụng tiền mặt của người dân còn phổ biến. Đây là một trở ngại lớn đối với các ngân hàng khi triển khai các dịch vụ bán lẻ nhưng cũng cho thấy thị trường tiềm năng cần được ngân hàng khai thác triệt để.

Trình độ dân trí và sự hiểu biết của người dân về hệ thống ngân hàng mặc dù đã có bước tiến đáng kể nhưng vẫn có tâm lý bất an, chưa thực sự tin tưởng vào độ an toàn của ngân hàng khi gửi tiền, họ luôn lo sợ bị mất vốn. Đây cũng khó khăn cho ngân hàng khi có những tin đồn thất thiệt, đặc biệt là đối với những ngân hàng chưa khẳng định được uy tín thương hiệu trên thị trường.

Một thuận lợi rất lớn đối với các NHTM trong nước là tâm lý thích giao dịch với các ngân hàng Việt Nam của người dân. Đây là điểm lợi thế của ngân hàng nội khi cạnh tranh với các ngân hàng ngoại trong quá trình mở cửa tự do hóa ngành ngân hàng. Tuy vậy, xét về lâu dài yếu tố này chắc chắn sẽ mất đi do các ngân hàng nước ngoài có nhiều kinh nghiệm trong quá trình triển khai các dịch vụ chất lượng cao nên các doanh nghiệp lẫn người dân sẽ bị thuyết phục. Vì vậy, các ngân hàng một mặt cần quan tâm khai thác cơ hội “ngàn vàng” này, mặt khác phải nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ nhằm giữ chân khách hàng.

2.3.1.1.3. Yếu tố chính trị, pháp luật

Hiện nay, trong khi tình hình chính trị khu vực và thế giới diễn biến rất phức tạp, bất ổn thì Việt Nam như một điểm đến an toàn cho các nhà đầu tư. Việt Nam được các tổ chức quốc tế thừa nhận là có nền chính trị ổn định nhất khu vực Châu Á. Trong những ngày cuối năm 2006, liên danh các nước khu vực Châu Á

đã thống nhất đề cử Việt Nam là đại biểu duy nhất tranh cử vào chiếc ghế Hội đồng bảo an không thường trực của Liên hiệp quốc. Sự ổn định chính trị, thể chế tạo điều kiện để các doanh nghiệp trong nước ổn định mở rộng sản xuất kinh doanh, mặt khác tạo niềm tin thu hút vốn đầu tư của các nhà đầu tư nước ngoài. Chính điều này làm cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng được phát triển, mở rộng việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ đến các doanh nghiệp.

Ngân hàng là lĩnh vực hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước, đồng thời vì động cơ lợi ích từ việc cổ phiếu ngân hàng đang nóng nên trong thời gian gần đây hồ sơ xin thành lập ngân hàng mới tăng lên. Một ngân hàng ra đời rồi đến lúc đổ vỡ thì có khi cả hệ thống bị sụp đổ. Do đó NHNN không dễ dãi với phong trào thành lập ngân hàng mới, quy chế thành lập NHTM cổ phần được xây dựng theo hướng chặt chẽ hơn.

Bên cạnh việc xét duyệt thành lập ngân hàng mới, NHNN cũng đã quan tâm củng cố và phát triển của hệ thống ngân hàng hiện có trong môi trường cạnh tranh gay gắt hiện nay. Nhằm nâng cao năng lực tài chính của các NHTM, chính phủ đã ban hành Quyết định số 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006 về quy định mức vốn pháp định của các TCTD. Đây là những mức vốn mang tính thanh lọc những dự án xin thành lập có quy mô nhỏ và cũng là áp lực đối với các NHTM cổ phần đang hoạt động, đặt biệt là các NHTM cổ phần nông thôn. Nhưng thực tế hiện nay các NHTM cổ phần có xu hướng tăng vốn một cách ồ ạt, chưa tương xứng với quy mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Để việc xem xét chấp nhận tăng vốn điều lệ của các NHTM cổ phần đảm bảo thận trọng, chắc chắn, NHNN đã ban hành văn bản số 3103/NHNN-CNHH quy định chi tiết việc xem xét chấp nhận tăng vốn điều lệ cho các NHTM cổ phần.

Những thay đổi của môi trường pháp lý tài chính ngân hàng ở nước ta trong suốt thời gian qua đã có những tác động rất lớn trong việc tạo dựng hành lang pháp lý cho sự củng cố và phát triển của hệ thống Ngân hàng Việt Nam. Và là rào cản sự xâm nhập vào lĩnh vực tài chính ngân hàng, đồng thời buộc các NHTM phải không ngừng nỗ lực cải tổ hoạt động, lành mạnh hóa tài chính nếu không muốn đào thải.

Môi trường pháp lý tài chính ngân hàng ở nước ta trong quá trình hoàn thiện tiến dần đến các chuẩn mực quốc tế, đáp ứng được yêu cầu trong tình hình mới. Bên cạnh đó còn nhiều yếu tố bất cập, nhiều lĩnh vực mới mà pháp luật chưa điều tiết kịp thời.

2.3.1.1.4. Yếu tố hội nhập kinh tế quốc tế

Đứng trước xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, nền kinh tế Việt Nam đã hòa nhập ngày càng sâu và rộng với nền kinh tế khu vực và thế giới. Năm 2006 vừa qua đã để lại những cột mốc cho người Việt Nam cũng như thế giới chứng kiến nhiều thành công của Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế như: Việt Nam đã tổ chức thành công Hội nghị thượng đỉnh APEC với sự trân trọng đánh giá cao của hàng nghìn lãnh đạo doanh nghiệp ở 21 nền kinh tế thành viên; tiếp theo đó là sự kiện Việt Nam được kết nạp thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới WTO; Hoa Kỳ thông qua quy chế quan hệ Thương mại bình thường vĩnh viễn PNTR với Việt Nam. Trong tiến trình mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế, khu vực tài chính ngân hàng luôn được xem là lĩnh vực nhạy cảm và hấp dẫn các nhà đầu tư.

Hội nhập kinh tế quốc tế đã mở ra nhiều cơ hội và thách thức lớn cho ngành ngân hàng Việt Nam như:

- Hội nhập kinh tế quốc tế mở ra cơ hội để trao đổi và hợp tác quốc tế nhằm tranh thủ vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý, đào tạo lại đội ngũ cán bộ có khả năng theo kịp yêu cầu phát triển thị trường tài chính thế giới.
- Quan trọng hơn cả hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng tạo động lực thúc đẩy công cuộc cải tổ hoạt động, lành mạnh hoá tài chính, nâng cao tính minh bạch của hệ thống Ngân hàng Việt Nam.
- Tuy nhiên, hội nhập kinh tế quốc tế làm sự cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng gay gắt. Cùng với quá trình mở cửa thị trường tài chính, các Ngân hàng nước ngoài có ưu thế về công nghệ, vốn, quy mô hoạt động toàn cầu và dịch vụ đa dạng tạo sức ép cạnh tranh lớn đối với các Ngân hàng trong nước.
- Bên cạnh đó, toàn cầu hóa cũng là thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Hiệu quả của các nhà sản xuất kinh doanh xấu đi do không thể cạnh tranh được với hàng hóa nước ngoài có chất lượng cao, giá cả thấp do không phải chịu thuế, khi đó mọi rủi ro sẽ tập trung vào các ngân hàng. Trong nền kinh tế nước ta, ngân hàng và doanh nghiệp có mối quan hệ chặc chẽ với nhau, đúng như phương châm: *"Sự thành công của khách hàng là sự thành công của ngân hàng"*

Tất cả các yêu cầu của hội nhập sẽ làm giảm đi sức cạnh tranh của các Ngân hàng Việt Nam đối với các Ngân hàng nước ngoài. Để thích ứng với quá trình tự do hóa, thực hiện theo đúng cam kết gia nhập WTO, Việt Nam đã xây dựng lộ

trình mở cửa của hệ thống ngân hàng. Theo đó, các ngân hàng tranh thủ thêm vốn, công nghệ, kiến thức quản lý, mở rộng quy mô, hợp tác tiền tệ ngân hàng nhằm xây dựng một môi trường cạnh tranh hiệu quả, tạo sự chủ động trong kinh doanh.

2.3.1.1.5. Yếu tố công nghệ

Trong giai đoạn khoa học kỹ thuật phát triển vũ bão như hiện nay, việc ứng dụng công nghệ vào hoạt động ngân hàng là một xu thế tất yếu. Hệ thống ngân hàng Việt Nam nhờ vào cuộc cách mạng khoa học công nghệ đã phát triển và ứng dụng phần mềm quản lý dữ liệu, xử lý tự động các thao tác nghiệp vụ, truy xuất thông tin kịp thời phục vụ cho công tác quản trị điều hành. Bên cạnh đó nhiều loại hình dịch vụ của ngân hàng điện tử ra đời như: Internet Banking, Phone Banking, Home Banking, E-Banking, thanh toán thẻ, máy ATM,... đã đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Nhìn chung, khả năng ứng dụng công nghệ của cả nước còn hạn chế, trong khi đó công nghệ ngân hàng thuộc nhóm cao cấp và hiện đại nhất của nền kinh tế nên các ngân hàng việc ứng dụng cũng còn hạn hẹp. Mặt khác, do tiềm lực tài chính có hạn nên các NHTM Việt Nam chưa đầu tư triệt để cho lĩnh vực công nghệ. Theo quan niệm: *"khoa học kỹ thuật là lực lượng sản xuất thứ nhất"*, nên đây là lĩnh vực quan trọng nhất, có tính chất quyết định đến sự thành bại của một NHTM trong thời đại ngày nay.

2.3.1.2. Môi trường vi mô

2.3.1.2.1. Đối thủ cạnh tranh hiện tại

Căn cứ theo tính chất sở hữu vốn, hệ thống NHTM Việt Nam được chia làm 4 nhóm. Tính đến cuối năm 2006 gồm có:

- 5 Ngân hàng thương mại quốc doanh.
- 35 Ngân hàng thương mại cổ phần đô thị và nông thôn.
- 37 Chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
- 6 Ngân hàng liên doanh.

TP. Hồ Chí Minh là nơi có hoạt động tài chính ngân hàng diễn ra rất sôi nổi và hiệu quả nhất cả nước. Mỗi nhóm NHTM đều định vị khách hàng mục tiêu của mình. Đối với các NHTM quốc doanh thì đối tượng chính là các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp quốc doanh. Với các Chi nhánh ngân hàng nước ngoài, Ngân hàng liên doanh thì tập trung khai thác đối tượng khách hàng là các công

ty nước ngoài có chi nhánh tại Việt Nam, các công ty liên doanh. Đối với nhóm các NHTM cổ phần thì đối tượng khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, khách hàng cá nhân.

Bảng 2.17: Tình hình kinh doanh của các NHTM cổ phần có Hội sở tại TP.HCM tính đến năm 2006

Đvt: Tỷ đồng

Ngân hàng	Vốn điều lệ	Tổng nguồn vốn	Lợi nhuận
Á Châu	1.100	44.645	687
Sài Gòn Thương Tín	2.089	24.776	611
Xuất nhập khẩu	1.212	18.324	358
Phương Nam	1.290	9.116	188
Sài Gòn Công Thương	689	6.240	163
Sài Gòn	600	10.973	154
Phương Đông	567	6.441	142
Phát triển nhà TP	500	4.014	94
Việt Á	500	4.181	71
An Bình	1.131	3.161	65
Nam Á	550	3.884	54
Đệ Nhất	300	749	32
Nam Việt	500	1.127	29
Gia Định	210	784	19
Thái Bình Dương	189	792	0,5

(Nguồn: Báo cáo tài chính của các Ngân hàng)

Trong quá trình hoạt động, NHNA cũng đã xác định đối thủ cạnh tranh của mình là các NHTM cổ phần vì có sự tương đồng về vốn, mạng lưới, kinh nghiệm hoạt động, đặc biệt là các MHTM cổ phần có trụ sở chính tại địa bàn TP.HCM. Trong nhóm các NHTM cổ phần đó, nổi bật lên là các ngân hàng “tốp trên” như: Á Châu, Sài Gòn Thương Tín, Đông Á, Xuất – Nhập khẩu,... Gần đây có sự lớn mạnh vượt bậc của Ngân hàng Sài Gòn, Ngân hàng Phương Nam, Ngân hàng An Bình. Do đó tất cả các ngân hàng trên đều là đối thủ cạnh tranh hiện tại của NHNA.

Do đặc điểm chung của hoạt động kinh doanh của ngân hàng là các sản phẩm dịch vụ tương tự nhau, các ngân hàng cạnh tranh với nhau chủ yếu dựa trên tiềm lực tài chính, uy tín, khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng và chất lượng sản phẩm dịch vụ,... Mặt khác, xu hướng hoạt động hiện nay của các ngân hàng là chuyển sang ngân hàng bán lẻ, phục vụ kể cả thị trường nhỏ, khách hàng nhỏ

để phân tán rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động nên NHNA không chỉ cạnh tranh với các NHTM cổ phần mà thậm chí cả với các NHTM quốc doanh, liên doanh và nước ngoài.

2.3.1.2.2. Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn

Để từng bước hình thành những NHTM cổ phần có quy mô vốn lớn, NHNN đã phê duyệt Đề án cơ cấu lại NHTM cổ phần nông thôn. Tính đến cuối năm 2006, có 5 NHTM cổ phần nông thôn đã được NHNN cho phép chuyển đổi mô hình kinh doanh thành NHTM cổ phần đô thị, 3 ngân hàng được chấp nhận về mặt nguyên tắc chuyển đổi mô hình kinh doanh. Sau khi được chuyển đổi mô hình hoạt động các ngân hàng này chạy đua tìm đối tác chiến lược từ các ngân trong nước hoặc nước ngoài để nâng cao năng lực tài chính, bành trướng thị trường, cung ứng các sản phẩm dịch vụ chất lượng không thua gì so với các ngân hàng lớn khác. Xu thế ngân hàng nội địa liên kết tăng sức cạnh tranh ngày càng rõ nét.

Những làn sóng đầu tư từ bên ngoài vào ngân hàng nội vẫn là một cơn sốt, các ngân hàng nước ngoài ngày càng tham gia nhiều hơn vào các hoạt động ngân hàng Việt Nam thông qua việc mua cổ phần. Cùng với việc cổ phần hóa các NHTM quốc doanh đã tạo ra những đối thủ cạnh tranh mạnh mẽ, lúc này thì bản đồ cạnh tranh giữa các NHTM cổ phần có nhiều thay đổi.

Thực hiện cam kết trong WTO đồng nghĩa với việc mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng. Theo đó các TCTD nước ngoài được hiện diện ở Việt Nam dưới các hình thức khác nhau, mở rộng phạm vi và loại hình cung cấp hoạt động cung cấp các dịch vụ ngân hàng, sân chơi được bình đẳng cho tất cả các ngân hàng. Theo các cam kết gia nhập WTO, từ ngày 1/4/2007, ngoài các hình thức văn phòng đại diện, chi nhánh, liên doanh, các TCTD nước ngoài được thành lập Ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Việc tham gia thị trường này làm thay đổi bức tranh thị phần hoạt động ngân hàng tại Việt Nam, bởi lẽ ngân hàng 100% vốn nước ngoài được hưởng đối xử quốc gia đầy đủ như NHTM của Việt Nam.

Nhóm các đối thủ trong tương lai được đánh giá là rất cao, đặc biệt là các ngân hàng nước ngoài. Do đó mục tiêu đặt ra cho NHNA không dừng lại ở việc vượt lên các đối thủ cạnh tranh hiện tại mà còn chuẩn bị đầy đủ các yếu tố cần thiết đón đầu vận hội và hạn chế các thách thức do quá trình hội nhập kinh tế đem lại.

2.3.1.2.3. Khách hàng

Việt Nam là một nước có dân số khá đông, nhất là ở TP.HCM dân cư tập trung đông đúc. Bên cạnh đó đời sống vật chất và tinh thần của người dân không ngừng cải thiện, nhu cầu chi tiêu chuyển sang mức cao hơn. Nhờ đó môi trường

kinh doanh của ngân hàng ngày càng thuận lợi và hấp dẫn, nhu cầu số lượng và chất lượng dịch vụ ngân hàng ngày càng tăng.

Tốc độ huy động vốn và cho vay của NHNA trong những năm gần đây luôn tăng trưởng cao nên khả năng phát triển khách hàng vẫn còn rất lớn. Hiện nay khách hàng của NHNA chủ yếu là cá nhân, số lượng doanh nghiệp rất khiêm tốn và có khả năng phát triển trong tương lai.

Cùng với xu hướng cạnh tranh nội bộ ngành ngày càng gay gắt nên khách hàng có nhiều sự lựa chọn và được đánh giá là khó tính hơn trước. Khách hàng luôn quan tâm đến lãi suất, chất lượng sản phẩm dịch vụ, phong cách phục vụ của nhân viên,.. nếu ngân hàng không khả năng đáp ứng nhu cầu thì khách hàng sẵn sàng thay đổi ngân hàng khác để giao dịch.

2.3.2. Phân tích môi trường bên trong

2.3.2.1. Năng lực tài chính

Năng lực tài chính của ngân hàng được thể hiện qua 2 chỉ tiêu là vốn chủ sở hữu và tổng tài sản. Vì vốn chủ sở hữu của ngân hàng có sự đóng góp chủ yếu của vốn điều lệ nên khi phân tích vốn chủ sở hữu luận văn sẽ phân tích thông qua chỉ tiêu vốn điều lệ.

Ngay từ khi thành lập NHNA chỉ có vốn điều lệ là 5 tỷ đồng. Sau 14 năm hoạt động vốn điều lệ tăng lên 110 lần, đạt 550 tỷ đồng vào cuối năm 2006. Mặc dù trong thời gian qua vốn điều lệ của NHNA liên tục tăng nhưng hiện nay vẫn thấp so với các ngân hàng khác. Nếu so sánh với các NHTM cổ phần có trụ sở chính tại TP.HCM thì vốn điều lệ của NHNA đứng ở vị trí thứ 10 nên khó cạnh tranh được với những ngân hàng có vốn điều lệ lớn, đặc biệt là trên 1.000 tỷ đồng, cho thấy rằng uy tín của NHNA chưa cao để hoạt động nghiệp vụ trên thị trường liên ngân hàng.

Với một mức vốn nhỏ bé như vậy thì ngân hàng Nam Á không thể nào có mạng lưới hoạt động rộng lớn vì số lượng chi nhánh được thành lập theo quy định dựa trên vốn điều lệ. Khả năng huy động vốn và quy mô đầu tư tín dụng cũng bị hạn chế, ngân hàng không có khả năng cung ứng tín dụng đối với những khách hàng lớn.

Hiện nay hầu hết các trụ sở giao dịch của NHNA đều là thuê, mặt bằng nhỏ bé nên ngân hàng phải tăng vốn để đầu tư vào tài sản cố định vì theo quy định khoản đầu tư này không vượt quá 50% vốn tự có của ngân hàng. Mặt khác trong giai đoạn hiện nay ngân hàng cần đầu tư vào dự án hiện đại hóa ngân hàng nhằm phục vụ cho công tác quản lý, quản trị hoạt động ngân hàng cũng như việc

phát triển các sản phẩm, dịch vụ hiện đại với tiện ích vượt trội, đây là dự án đòi hỏi vốn đầu tư rất lớn. Như vậy vốn điều lệ có ý nghĩa quan trọng và là nền tảng để ngân hàng thực hiện các hoạt động kinh doanh của mình.

Vốn điều lệ của ngân hàng gia tăng là cơ sở để tổng tài sản của ngân hàng liên tục tăng, cuối năm 2006 đạt 3.884,44 tỷ đồng, tăng 142,29% so với năm 2005. Ngân hàng nào tổng tài sản có càng cao chứng tỏ ngân hàng đó có mức độ phát triển cao, uy tín cũng như các loại hình sản phẩm được khách hàng chấp nhận một cách tốt nhất. Khi đó doanh thu tăng cao và hiển nhiên lợi nhuận sẽ gia tăng, hiệu quả hoạt động được nâng cao. Xét về yếu tố tổng tài sản đứng đầu là Ngân hàng Á Châu (tính đến cuối năm 2006 là 44.645 tỷ đồng), trong khi đó vốn điều lệ chỉ có 1.100 tỷ đồng. Đối với các ngân hàng có cùng mức vốn điều lệ hoặc thấp hơn NHNA nhưng tổng tài sản thì lại cao hơn như: Việt Á, Phát triển nhà TP.HCM,... Qua đây cho thấy quy mô phát triển kinh doanh của NHNA còn kém, khả năng cung ứng các sản phẩm dịch vụ chưa tương ứng với mức vốn điều lệ đó.

2.3.2.2. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực luôn được xem là tài sản quý báu nhất đối với ngân hàng, là nhân tố góp phần vào sự thành công và phát triển bền vững của NHNA. Chính vì lẽ đó mà NHNA rất quan tâm đến việc củng cố và bổ sung đội ngũ nguồn nhân lực với tiêu chí trẻ hóa, năng động, nhiệt tình và có chuyên môn cao nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển.

Tính đến cuối năm 2006, tổng số cán bộ nhân viên của NHNA là 574 người, gấp 10 lần so với lúc thành lập. So với quy mô hiện nay của ngân hàng số lượng này tạm thời đủ đảm bảo vận hành hoạt động kinh doanh. Nhưng do ngân hàng đang mở rộng mạng lưới hoạt nên cần phải tuyển nhiều nhân sự, dự kiến nâng tổng số cán bộ nhân viên là 1.100 người trong năm 2007.

Về trình độ, cán bộ nhân viên của NHNA có trình độ đại học chiếm 56,96% trong tổng số cán bộ nhân viên. Hiện nay cán bộ nhân viên có trình độ trên đại học chỉ có 3 người, đây là một con số rất khiêm tốn. Qua những con số này cho thấy nguồn nhân lực NHNA có trình độ chuyên môn chưa cao. Một thực tế phải nhìn nhận là ngân hàng thiếu đội ngũ quản lý điều hành giỏi, tác phong làm việc của nhân viên không chuyên nghiệp.

Về độ tuổi NHNA đang sở hữu đội ngũ cán bộ nhân viên rất trẻ, tuổi dưới 30 chiếm trên 70% trên tổng số nhân viên. Ưu điểm của lực lượng này là trẻ nhiệt tình, năng động có khả năng phát huy năng lực và sáng tạo cao nhưng họ lại

thiếu kinh nghiệm thực tế. Đây là một điều khó khăn để ngân hàng chọn lựa để thay thế và bổ sung vào đội ngũ quản lý, điều hành chủ chốt ở các đơn vị trong việc mở rộng và phát triển mạng lưới. Do đó NHNA cần phải đào tạo thêm về nghiệp vụ quản lý, quản trị đối với các trưởng đơn vị trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm.

Về công tác tuyển dụng còn nhiều bất cập, ngân hàng chưa xây dựng quy chế, quy trình tuyển dụng. Thực tế hiện nay người xin việc chỉ tham gia cuộc phỏng vấn với Ban lãnh đạo, không thông qua phần kiểm tra trình độ nghiệp vụ nên ngân hàng rất khó khăn trong việc lựa chọn được nguồn nhân lực đạt yêu cầu về chuyên môn. Có thể nói việc tuyển dụng của ngân hàng mang tính chất cảm tính nhiều hơn, không đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực đầu vào trong công tác tuyển dụng.

Được sự tài trợ của ngân hàng Thế giới trong khuôn khổ Dự án tài chính Nông thôn II, ngân hàng đã tổ chức một số khóa học đào tạo ngắn hạn cũng như cử cán bộ tham gia các khóa đào tạo tại trường Đại học ngân hàng, tham gia các buổi hội thảo, tập huấn do NHNN, Hiệp hội ngân hàng tổ chức để nâng cao trình độ năng lực cho cán bộ nhân viên ngân hàng. Các khóa học này mang tính chất rộng rãi cho toàn bộ đối tượng nhân viên nhằm cung cấp thêm những kiến thức chuyên môn cơ bản, chưa có chính sách đào tạo chuyên sâu dành cho cán bộ quản lý điều hành chủ chốt. Đặc biệt Ban điều hành phải luôn xem xét việc bồi dưỡng đạo đức nghề nghiệp, nêu cao tinh thần hợp tác gắn bó lâu dài trong tổ chức và xây dựng văn hóa doanh nghiệp bên cạnh công tác đào tạo nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên.

Đứng trước sự cạnh tranh ngày càng gay gắt về nguồn nhân lực trong ngành ngân hàng thì NHNA cũng đã có chính sách đãi ngộ cho cán bộ nhân viên. Trong năm 2006 NHNA đã phát hành cổ phiếu bán theo giá ưu đãi cho cán bộ nhân viên làm việc lâu năm và cán bộ quản lý điều hành các cấp trong ngân hàng. Nhưng một thực tế cần nhìn nhận là chính sách lương của NHNA chưa đo lường được năng lực và hiệu quả làm việc của cán bộ nhân viên. Lương trả cho nhân viên không có sự khác biệt lớn để đánh giá khả năng vượt trội của từng người, chưa trọng dụng được nhân tài đang giữ các vị trí quan trọng trong ngân hàng. Nói về vấn đề này có Ngân hàng Á Châu, chính sách lương rất thỏa đáng, trả lương theo năng lực và đặc biệt là đối với Ban lãnh đạo các cấp có mức lương vượt trội. Hiện nay, mức lương trung bình của mỗi cán bộ nhân viên của NHNA là 3,8 triệu đồng/tháng, thấp hơn nhiều so với các ngân hàng. Mặt khác môi trường làm việc không đủ điều kiện để cán bộ nhân viên phát huy tối đa sở trường, không khuyến khích được sự sáng tạo và năng động. Từ đó cho thấy rằng

ngân hàng khó giữ được người tài và khó hơn để thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao từ bên ngoài.

2.3.2.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý điều hành

Cơ cấu tổ chức của NHNA được phân chia theo chức năng của các phòng ban (như sơ đồ tổ chức). Mỗi phòng ban thực hiện công việc theo chuyên môn của mình nhưng việc phân chia nhiệm vụ, quyền hạn chưa rõ ràng nên hoạt động của hệ thống ngân hàng thiếu thống nhất để hoàn thành mục tiêu chung. Hiện nay phạm vi hoạt động của các phòng ban còn hạn chế, chưa thực hiện hết chức năng như Phòng Kế hoạch đầu tư, Phòng Marketing, Phòng Kinh doanh và điều hòa vốn nên việc hoạch định chiến lược kinh doanh cũng như việc mở rộng khả năng cung ứng các sản phẩm, dịch vụ còn hạn chế. Do đó ngân hàng cần quan tâm đến vai trò của nghiên cứu, đề xuất các biện pháp phát triển các loại hình sản phẩm, dịch vụ mới, có như vậy mới phát huy hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Một ngân hàng muốn thành công phải thiết lập ban nghiên cứu tham mưu cho Ban điều hành trong xây dựng được các chiến lược kinh doanh mang tính chất dài hạn để đón đầu được cơ hội trong thời gian tới.

Bên cạnh đó, sự phối hợp giữa các phòng ban và các đơn vị trực thuộc rất mờ nhạt, không theo dõi tình hình hoạt động của đơn vị nên xảy ra trường hợp chỉ tiêu kế hoạch giao cho đơn vị không phù hợp với năng lực kinh doanh của từng đơn vị. Mặt khác các Giám đốc chi nhánh chưa được giao quyền chủ động trong hoạt động kinh doanh nên không thể phát huy tính năng động trong kinh doanh của đơn vị mình. Hệ thống quy trình nghiệp vụ của ngân hàng còn bất nhất giữa các đơn vị, do đó mỗi đơn vị xử lý nghiệp vụ theo một cách khác nhau sẽ gây khó khăn cho khách hàng khi giao dịch.

Về quản lý, khoảng cách giữa Ban lãnh đạo và nhân viên còn khá lớn nên nhân viên không được thể hiện và trao đổi quan điểm của mình. Khoảng cách tâm lý này đã ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng hoạt động của ngân hàng. Mặt khác, ngân hàng chưa có cơ chế khuyến khích nhân viên mạnh dạn tham gia đóng góp cải tiến quy trình, quy chế cũng như chưa tôn trọng các ý kiến đề xuất đó.

2.3.2.4. Mạng lưới chi nhánh

Ngân hàng Nam Á không ngừng phát triển mạng lưới hệ thống chi nhánh và các đơn vị trực thuộc nhằm nâng cao năng lực hoạt động và mở rộng thị phần. Trong năm 2006, NHNA tiếp tục mở rộng thêm 3 điểm giao dịch nâng tổng số các đơn vị lên 31 đơn vị đồng thời tập trung vào ổn định và tăng cường chất lượng hoạt động, đầu tư vào chiều sâu nhằm đảm bảo an toàn hoạt động cũng như nâng cao

năng lực cạnh tranh của toàn hệ thống. Với sự ra đời của Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản trong năm 2006 là một bước tiến quan trọng giúp ngân hàng quản lý các khoản nợ một cách chuyên nghiệp nhằm lành mạnh hóa hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nếu so với các ngân hàng khác thì NHNA có tổng các điểm giao dịch ở mức trung bình. Do đó NHNA nên khai thác tối đa nguồn lực của các địa bàn có trụ sở giao dịch trước khi các ngân hàng khác mở rộng thêm mạng lưới, mặt khác ngân hàng cũng phải phát triển thêm mạng lưới để gia tăng sức cạnh tranh.

Một điểm yếu của hệ thống mạng lưới giao dịch của NHNA là không có điểm giao dịch nào nằm ở khu vực Đồng bằng sông cửu long, đây là trung tâm kinh tế năng động có tốc độ phát triển kinh tế cao, được chọn là một trong những vùng trọng điểm phát triển kinh tế của quốc gia, cụ thể năm 2006 tốc độ tăng trưởng kinh tế tại Cần thơ là 16,18% trong khi đó ở TP. HCM chỉ có 12,2%. Việc mở rộng mạng lưới hoạt động đẩy nhanh tốc độ huy động vốn, cho vay và tạo điều để phát triển các loại dịch vụ ngân hàng. Do đó Ban điều hành cần quan tâm đến việc lựa chọn khu vực thích hợp để đặt trụ sở giao dịch của ngân hàng.

Mặt dù các điểm giao dịch đều được đặt tại các vị trí có dân cư đông đúc, khu vực kinh tế nhộn nhịp nhưng hầu hết mặt bằng các trụ sở giao dịch của NHNA rất nhỏ bé ngay cả trụ sở chính tọa lạc tại 97 Bis Hàm Nghi nên rất khó để nhận ra các điểm giao dịch của NHNA và cũng gây khó khăn cho khách hàng khi đến giao dịch.

2.3.2.5. Sản phẩm dịch vụ

Sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng còn rất đơn điệu, kém phong phú, chủ yếu là các sản phẩm dịch vụ truyền thống. Đây là các sản phẩm mà tất cả các ngân hàng đều có nên không tạo ra sự khác biệt cho khách hàng chú ý. Vì vậy rất khó thu hút khách hàng và cạnh tranh với các ngân hàng khác.

Hiện nay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng còn khiêm tốn nên việc thực hiện các dịch vụ như tài trợ xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế còn hạn chế. Ngân hàng chưa đầu tư cho việc thiết kế và bán sản phẩm trọn gói cho khách hàng. Các sản phẩm tài chính phái sinh như: Forward, future, option chưa đủ nguồn lực để thực hiện.

Với sự phát triển của công nghệ ngân hàng, các ngân hàng đã triển khai rầm rộ các dịch vụ ngân hàng hiện đại như thanh toán thẻ, Internet Banking, Home Banking, Phone Banking,.... Cùng là một loại dịch vụ nhưng ngân hàng nào tiên phong triển khai trước sẽ tạo nên dấu ấn đem lại sự thành công, trong khi đó

NHNA vẫn có kế hoạch triển khai nhưng đến khi giới thiệu với công chúng thì dịch vụ này đã mang tính chất đại trà, khi đó thị phần để phát triển dịch vụ này không nhiều.

Chính vì vậy mà nguồn thu của ngân hàng hiện nay chủ yếu là ở hoạt động tín dụng. Do đó ngân hàng cần đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng và đóng góp đáng kể vào nguồn thu của ngân hàng.

2.3.2.6. *Marketing*

Trong thời gian trước bộ phận Marketing được lồng ghép chung ở phòng Kế hoạch đầu tư. Đến giữa năm 2005 NHNA mới thành lập Phòng Marketing, bước đầu có những khó khăn nên hoạt động chưa mang tính chuyên nghiệp và dần dần được khắc phục để đóng góp vào sự thành công của ngân hàng.

Về chính sách khách hàng, NHNA đã chú trọng quan tâm như tặng hoa cho khách hàng nữ giao dịch trong ngày lễ quốc tế phụ nữ 8/3, tặng thiệp và bao lì xì vào dịp đầu năm. Tuy vậy các hình thức mà ngân hàng thực hiện được trong thời gian gần đây kém phong phú, chưa được khách hàng đón nhận một cách nồng nhiệt. Cho thấy rằng hoạt động chăm sóc khách hàng chưa nghiên cứu bài bản nên chưa làm thỏa mãn được nhu cầu khách hàng cũng như chưa đánh đúng tâm lý khách hàng. Hiện nay ngân hàng chưa thực hiện phân chia các nhóm khách hàng khác nhau để có chính sách ưu đãi cho từng đối tượng, đặc biệt là khách VIP. Do đó cần phát triển các hình thức chăm sóc khách hàng hơn nữa nhằm thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng.

Thương hiệu của NHNA chưa phải là thương hiệu mạnh trong ngành ngân hàng nên hầu hết công chúng chưa biết đến. Khách hàng còn xa lạ với thương hiệu NHNA, công tác quảng cáo, tuyên truyền chưa được ngân hàng quan tâm đúng mức, do đó uy tín thương hiệu chưa được khẳng định trên thị trường tài chính.

Việc xây dựng cơ sở vật chất, trang trí hình thức bên ngoài, tổ chức quầy giao dịch với khách hàng trong toàn hệ thống không mang tính thống nhất, mỗi đơn vị tổ chức theo nhiều cách khác nhau. Do đó công chúng khó nhận diện được thương hiệu NHNA thông qua hệ thống bảng hiệu.

Thông thường các quảng cáo về sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng chỉ được quảng cáo trên làn sóng phát thanh, trên các báo, tạp chí một số kỳ mà chưa có một chiến lược quảng cáo bài bản để tạo sự chú ý của khách hàng. Ngân hàng hầu như chưa có các chương trình tài trợ, hoạt động từ thiện để thông qua đó

tuyên truyền đánh bóng thêm thương hiệu. Nhìn chung hoạt động marketing của ngân hàng chưa mang lại hiệu quả cao.

2.3.2.7. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

Nhận biết được tầm quan trọng của việc ứng dụng công nghệ vào công tác quản trị, giao dịch với khách hàng, NHNA đã đầu tư xây dựng dự án Tifa (Core banking) với sự phối hợp của Công ty Trans Infotech. Phần mềm này đã được vận hành tại Hội sở kể từ ngày 02/04/2007, nay đang trong quá trình nghiệm thu và triển khai đồng loạt trong toàn hệ thống. Tuy đây chưa phải là chương trình hiện đại cho hoạt động của ngân hàng nhưng về cơ bản đã đảm bảo cho việc nối mạng thông suốt trong toàn hệ thống và là cơ sở để triển khai kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng điện tử. Do ngân hàng không mua trọn gói phần mềm triển khai ngay mà do các chuyên viên IT của ngân hàng và chuyên viên của Công ty Trans Infotech đảm nhận viết chương trình trong thời gian dài (hơn 2 năm), nên gây lãng phí thời gian, mất cơ hội kinh doanh và cũng là lý do để ngân hàng triển khai các sản phẩm, dịch vụ hiện đại chậm hơn so với các ngân hàng khác. Do vậy tiến trình hoàn thành dự án Tifa càng sớm càng có lợi cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Thẻ ATM cũng là lĩnh vực đầy tiềm năng mà ngân hàng cần khai thác. Trên cơ sở đó, NHNA đã chọn đơn vị để liên kết là VNBC, hiện nay đang trong quá trình hoàn thiện quy trình để chuẩn bị cho ra mắt thẻ ngân hàng trong quý II/2007. Về lĩnh vực này, mục tiêu hướng đến của ngân hàng là phát triển thẻ tín dụng nội địa và quốc tế.

2.4. NHỮNG THÀNH CÔNG VÀ HẠN CHẾ TRONG VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á

2.4.1. Những thành công

Qua số liệu phân tích trên cho thấy hoạt động của ngân hàng đã đạt được những thành công như sau:

- Là ngân hàng có uy tín và kinh nghiệm lâu năm trên thương trường (là ngân hàng cổ phần đầu tiên của cả nước) nên có bề dày truyền thống đối với khách hàng, nhận được sự đồng cảm và ủng hộ của các khách hàng.
- Các hoạt động của ngân hàng đều tăng trưởng qua các năm, năm sau luôn cao hơn năm trước. Đặc biệt năm 2006, tổng nguồn vốn (tổng tài sản) tăng 142%, vốn huy động tăng 60%, cho vay tăng 64%, lợi nhuận tăng 85%.

- Các chỉ tiêu về an toàn đều đảm bảo, với tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu năm 2006 rất cao 32,63%. Điều này cũng gây nên mặt hạn chế là hiệu quả sử dụng vốn chưa cao.
- Mạng lưới hoạt động được mở rộng, đến cuối năm 2006 đạt 31 điểm giao dịch.

2.4.2. Những hạn chế

Bên cạnh những thành quả đạt được, hoạt động Ngân hàng vẫn còn một số tồn tại sau:

- Vốn điều lệ của ngân hàng còn rất khiêm tốn mà đây là cơ sở để ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh.
- Chưa đa dạng hóa danh mục đầu tư, tỷ trọng đầu tư tín dụng trên tổng tài sản chiếm từ 53% đến 78%, hoạt động đầu tư chứng khoán còn nhỏ lẻ, trong khi đó nguồn vốn lại đem gửi tại các TCTD khác. Điều sẽ không tối ưu được thu nhập cho ngân hàng.
- Tỷ lệ sử dụng vốn hiện nay của ngân hàng rất cao (trên 100%), trong khi đó hoạt động tín dụng có mức độ rủi ro rất cao. Vì vậy sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng và có thể phá sản nếu ngân hàng gặp phải sự cố.
- Chất lượng tín dụng còn kém, công tác tín dụng còn chưa chuyên nghiệp. Qua các biên bản kiểm tra, kiểm soát các hồ sơ tín dụng cho thấy còn khá nhiều món vay chưa đầy đủ hồ sơ pháp lý, chưa kiểm tra chính xác tình hình tài chính của khách hàng, công tác kiểm tra sau khi cho vay chưa được triệt để thực hiện kịp thời; việc lưu trữ hồ sơ tín dụng chưa được thực hiện một cách khoa học, gây khó khăn cho công tác quản lý, theo dõi và tra cứu khi cần thiết. Mặt khác công tác kiểm tra, giám sát hoạt động tín dụng của phòng Kiểm tra nội bộ còn chưa sâu. Công tác kiểm tra còn thụ động, các hình thức kiểm tra còn chưa khoa học chưa tổ chức hình thức kiểm tra chéo tại từng đơn vị nên chưa phát hiện hết những sai sót để giảm thiểu rủi ro trong tương lai.
- Thu nhập chủ yếu của ngân hàng là thu nhập từ hoạt động tín dụng, tỷ trọng thu ngoài lãi rất thấp (dưới 10% trong tổng thu nhập của ngân hàng) do dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước chưa đáp ứng được nhu cầu khách hàng về thời gian và sự tiện ích trong thực hiện giao dịch, nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối chưa đủ nguồn lực để thực hiện. Bên cạnh đó sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng hóa chỉ tập trung ở các sản phẩm truyền thống.
- Dự án đầu tư đổi mới công nghệ ngân hàng (dự án Tifa) chưa triển khai kịp trong năm 2006 nên ngân hàng bị động trong việc triển khai các sản phẩm

dịch vụ hiện đại như Internet banking, Home banking, phone banking,... Hiện nay mức độ công nghệ thông tin hoàn toàn chưa đáp ứng được các yêu cầu, tiêu chuẩn của một ngân hàng bán lẻ hiện đại về chất lượng và tính ổn định, cơ sở hạ tầng và công nghệ thông tin bị hạn chế tiện ích cho người sử dụng.

- Cơ cấu tổ chức không phù hợp với xu hướng phát triển của ngân hàng, kỹ năng quản trị điều hành còn yếu bởi vì đa số là các cán bộ trẻ, ít kinh nghiệm.
- Trình độ CBCNV còn nhiều hạn chế so với yêu cầu, trình độ nghiệp vụ của CBCNV vẫn chưa theo kịp với tốc độ phát triển của ngành ngân hàng, nhân lực phần lớn mới tuyển dụng nên kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn của cán bộ các bộ phận dịch vụ chưa có khả năng đáp ứng hoàn toàn với yêu cầu của công việc, nhiều CBCNV còn yếu về ngoại ngữ nên còn khó khăn trong công tác giao tiếp trong môi trường hội nhập sắp tới, phong cách giao dịch của nhân viên chưa thể hiện tính chuyên nghiệp trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Hình ảnh, thương hiệu của NHNA chưa thực sự được biết đến rộng rãi trong các tầng lớp dân cư mặc dù NHNA được thành lập rất sớm (1992) trong số các ngân hàng cổ phần; chưa có hệ thống ngân hàng bán lẻ rộng khắp; hình ảnh của NHNA chưa được quảng bá rộng rãi trên địa bàn.
- Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng. Hiện nay, hệ thống các tổ chức tín dụng như NHTM quốc doanh, NHTM cổ phần, Ngân hàng liên doanh, chi nhánh của các NHTM nước ngoài đang đang rộng với mạng lưới rộng khắp và những tiện ích, dịch vụ khuyến mãi hấp dẫn, đã làm cho mức độ cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng ngày càng gay gắt ở tất cả các lĩnh vực như: Huy động vốn, cho vay, thanh toán xuất nhập khẩu và các dịch vụ ngân hàng hiện đại khác.

Như vậy, NHNA đang đứng trước muôn vàn khó khăn khi môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh gay gắt. Trên cơ sở những thành quả đã đạt được, ngân hàng cần phát huy và biết vận dụng những cơ hội để hoàn thiện những mặt còn hạn chế nhằm đưa NHNA phát triển vững chắc trên con đường hội nhập kinh tế quốc tế.

*

*

*

Kết luận chương II

Trong chương này luận văn giới thiệu sơ lược quá trình hình thành và phát triển của NHNA. Thông qua những kết quả đạt được trong giai đoạn 2002-2006 thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả cũng như đảm bảo an toàn trong quá trình hoạt động của ngân hàng cũng được phân tích. Đồng thời luận văn cũng tiến hành phân tích các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến quá trình hoạt động của NHNA. Từ việc phân tích này thể hiện rõ những mặt còn tồn tại để đưa ra giải pháp thích hợp trong chương tiếp theo.

CHƯƠNG III:

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á ĐẾN NĂM 2015.

3.1. MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á ĐẾN NĂM 2015.

3.1.1. Mục tiêu phát triển của hệ thống NHTM Việt Nam đến năm 2015.

Nhằm chủ động xây dựng một hệ thống NHTM vững mạnh, có đủ khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu. Thủ tướng chính phủ đã phê duyệt đã xây dựng đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng phát triển đến năm 2020 gồm các nội dung sau:

- Xây dựng một hệ thống ngân hàng đủ mạnh về vốn, về công nghệ hạ tầng kỹ thuật, về năng lực tài chính, năng lực quản lý để cạnh tranh với các nước trong khu vực và trên thế giới. Phấn đấu hình thành ít nhất một tập đoàn tài chính hoạt động đa năng trên thị trường tài chính trong và ngoài nước
- Tiến hành cải cách căn bản, triệt để hệ thống NHTM theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng để đạt trình độ phát triển tiên tiến trong khu vực Châu Á sau năm 2010, đáp ứng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng và có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới.
- Phát triển hệ thống NHTM hoạt động an toàn, hiệu quả, vững chắc dựa trên cơ sở công nghệ và trình độ quản lý tiên tiến, chuẩn mực quốc tế về hoạt động NHTM.
- Hình thành thị trường dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là thị trường tín dụng cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các loại hình NHTM, tạo cơ hội cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu hợp pháp, đủ khả năng và điều kiện được tiếp cận một cách thuận lợi các dịch vụ ngân hàng. Ngăn chặn và hạn chế mọi tiêu cực trong hoạt động tín dụng.
- Tiếp tục đẩy mạnh cơ cấu lại hệ thống NHTM nhằm tạo điều kiện cho các ngân hàng trong nước nâng cao năng lực quản lý, trình độ nghiệp vụ và khả năng cạnh tranh nhưng vẫn đảm bảo quyền kinh doanh của các ngân hàng nước ngoài theo cam kết của Việt Nam với quốc tế.

Phương châm hành động của các NHTM là “*An toàn – Hiệu quả – Phát triển bền vững – Hội nhập quốc tế*”.

Mục tiêu trước mắt trong giai đoạn 2006-2010 như sau:

- Về quy mô vốn: Đến năm 2008, các ngân hàng TMCP phải có vốn điều lệ là 1.000 tỷ đồng và đến năm 2010 là 3.000 tỷ đồng.
- Tăng trưởng bình quân vốn huy động :18-20%/năm
- Tăng trưởng bình quân tín dụng :18-20%/năm
- Tỷ trọng nguồn vốn trung, dài hạn trong tổng vốn huy động :33-35%
- Tỷ trọng thu dịch vụ trong tổng thu nhập :30-32%
- Tỷ trọng dư nợ tín dụng trung, dài hạn trên tổng dư nợ :40-42%
- Tỷ trọng nợ xấu trên tổng dư nợ :< 5%
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu :≥ 8%

3.1.2. Mục tiêu phát triển của Ngân hàng TMCP Nam Á đến năm 2015

3.1.2.1. Sứ mệnh của Ngân hàng TMCP Nam Á

Trở thành một ngân hàng phát triển theo hướng toàn diện, đa năng và hiện đại, cung cấp các dịch vụ tài chính đa dạng và có chất lượng cao. Hoạt động kinh doanh theo phương châm “*An toàn, phát triển, hiệu quả và bền vững*” đem đến lợi nhuận cho cổ đông và quyền lợi cho người lao động, góp phần vào sự phát triển chung của đất nước.

3.1.2.2. Tầm nhìn của Ngân hàng TMCP Nam Á đến năm 2015

Đến năm 2015, Ngân hàng Nam Á phấn đấu trở thành đạt tới một ngân hàng phát triển toàn diện phát huy năng lực công nghệ tiên tiến, quản trị ngân hàng hiện đại hàng đầu tại Việt Nam, đủ điều kiện cạnh tranh và phát triển trong hệ thống tài chính khu vực, cụ thể:

- Khẳng định được khả năng cạnh tranh bình đẳng với các NHTM trong nước, ngân hàng nước ngoài.
- Các hệ số an toàn và các tiêu chuẩn quản trị hoạt động ngân hàng cơ bản đáp ứng thông lệ quốc tế như: Hệ số CAR > 8%; Nợ xấu < 2%; Hệ số ROA đạt mức trung bình quốc tế từ 1,5% đến 2%; Hệ số ROE từ 21% đến 28%.
- Hạ tầng công nghệ thông tin đạt mức trung bình khu vực.

- Giảm tỷ trọng nguồn thu từ hoạt động tín dụng (khoảng 40%), tăng tỷ trọng thu nhập từ hoạt động kinh doanh sản phẩm, dịch vụ (khoảng 60%).
- Mở rộng mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch tại 64 tỉnh thành trong cả nước. Song song đó, phát triển hệ thống phục vụ khách hàng thông qua máy ATM, POS rộng khắp cả nước.

3.1.2.3. Căn cứ để xây dựng mục tiêu phát triển của Ngân hàng TMCP Nam Á.

- Dựa vào chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến 2010, tầm nhìn đến 2020 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam được trình bày ở mục tiêu phát triển của hệ thống NHTM đến năm 2015.
- Tình hình hoạt động kinh doanh của NHNA từ năm 2002 đến 2006.
- Các phân tích môi trường bên trong và môi trường bên ngoài như đã đề cập ở chương II.
- Dự báo và định hướng phát triển kinh tế, chính trị – xã hội của Việt Nam từ nay đến năm 2010, tầm nhìn năm 2020
- Căn cứ vào tình hình phát triển kinh tế xã hội, tiềm năng của thị trường và sự phát triển khá nóng của hoạt động ngành tài chính - ngân hàng hiện nay.

3.1.2.4. Mục tiêu cụ thể

Hoạt động của NHNA trong giai đoạn 2006 – 2015 có mức tăng trưởng bình quân hàng năm cao hơn mức tăng trưởng bình quân theo định hướng chiến lược của NHNN. Cụ thể các chỉ tiêu phấn đấu như sau:

Bảng 3.1: Các chỉ tiêu của NHNA đến 2015

STT	CHỈ TIÊU	TĂNG BÌNH QUÂN	THỜI ĐIỂM 2006	THỜI ĐIỂM 2010	THỜI ĐIỂM 2015
1	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	60%	550	6.000	12.000
2	Tổng tài sản (tỷ đồng)	87%	3.884	80.000	150.000
3	Nguồn vốn huy động (tỷ đồng)	94%	3.157	73.700	137.700
4	Dư nợ cho vay (tỷ đồng)	89%	2.047	32.000	60.000
5	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	135%	39	1.500	3.000
6	ROE (%)		14,49	25,00	25,00
7	ROA (%)		1,64	1,88	2,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch đầu tư)

- Tỷ lệ an toàn vốn đến 2015 không dưới 8% và tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ đến 2015 là dưới 2% (mức cho phép của NHNN là 5%), thực hiện việc phân loại nợ và hạch toán nợ theo tiêu chuẩn quốc tế
- Mở rộng mạng lưới chi nhánh hàng năm từ 20 đến 30 chi nhánh và phòng giao dịch. Đến năm 2015, NHNA có 64 chi nhánh tại 64 tỉnh thành trên cả nước và mỗi chi nhánh có 03 phòng giao dịch.
- Về công nghệ, hoàn thiện việc đầu tư hiện đại hóa công nghệ thông tin theo hướng tối tân nhất, trên nền tảng đó triển khai các sản phẩm mới.
- Về nhân sự và đào tạo, tổ chức các chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức chuyên sâu và cập nhật kiến thức hoạt động ngân hàng tiên tiến, các sản phẩm, dịch vụ và nghiệp vụ kinh doanh mới. Phấn đấu đạt tỷ lệ cán bộ có trình độ đại học và trên đại học trên 90%
- Xây dựng thương hiệu hiệu quả, xây dựng hình ảnh NHNA là ngân hàng vững mạnh, an toàn, năng động.

3.2. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á

Từ việc phân tích thực trạng về hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nam Á cho thấy tình hình tài chính của ngân hàng gặp phải những khó khăn. Đồng thời, thông qua việc phân tích các nhân tố của môi trường ảnh hưởng làm lộ rõ những điểm yếu kém trong hệ thống hoạt động của ngân hàng. Đứng trước sức ép cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực tài chính như hiện nay, để thực hiện thành công mục tiêu phát triển đã được đặt ra, tác giả luận văn xin đưa ra những giải pháp hạn chế, khắc phục những vướng mắc như đã phân tích trong chương trước để đưa Ngân hàng Nam Á vững bước tiến ngày càng sâu và rộng vào môi trường hội nhập kinh tế quốc tế. Những giải pháp này được tác giả xoáy sâu ở hai nhóm giải pháp chính là: Nhóm giải pháp nâng cao năng lực tài chính sẽ tập trung trình bày các giải pháp về vốn và các vấn đề liên quan đến năng lực tài chính của NHNA; nhóm nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh sẽ tập trung trình bày các vấn đề về cơ cấu tổ chức, nguồn nhân lực, kỹ năng quản trị điều hành và các công tác khác liên quan đến hoạt động kinh doanh để thực hiện mục tiêu đề ra. Trên cơ sở đó giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình trong thời gian tới.

3.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao năng lực tài chính

3.2.1.1. Tăng vốn điều lệ

Vốn điều lệ của ngân hàng có tầm quan trọng đặc biệt vì nó quyết định đến phạm vi, quy mô hoạt động của ngân hàng đồng thời tạo nên uy tín ban đầu của ngân hàng. Mục tiêu tăng vốn điều lệ của NHNA để đầu tư vào tài sản cố định, phát triển mạng lưới, khả năng đáp ứng nhu cầu tín dụng, khả năng huy động vốn đối với những khách hàng lớn. Quy mô về vốn điều lệ của một ngân hàng là một trong những tiêu chí đánh giá về năng lực tài chính và khả năng đảm bảo tỷ lệ an toàn của ngân hàng

Ngoài ra, việc nâng cao mức vốn điều lệ còn đảm bảo theo quy định của NHNN, đồng thời tạo điều kiện cho NHNA phát triển và tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước cũng như thị trường thế giới.

Như đã phân tích, quy mô vốn điều lệ của NHNA hiện nay quá nhỏ là một trong những điểm yếu, đang cản trở sự phát triển của ngân hàng, như thế NHNA khó đứng vững và cạnh tranh với các NHTM khác ở Việt Nam và càng khó khăn hơn khi Việt Nam đã mở cửa thị trường tài chính. Do vậy tăng vốn điều lệ là vấn đề rất cần thiết đối với NHNA trong quá trình đổi mới và phát triển nhằm hướng đến mục tiêu hiệu quả và tăng trưởng bền vững.

Để có thể cạnh tranh trong thời gian tới và thực hiện được mục tiêu đề ra đến năm 2015 vốn điều lệ của ngân hàng là 12.000 tỷ đồng (tương đương 750 triệu USD) thì rõ ràng NHNA phải tích cực lực chọn biện pháp để tăng vốn phù hợp với tình hình hiện tại. Đối với thực trạng của NHNA, tác giả đề xuất sử dụng hai phương thức chủ yếu để tăng vốn điều lệ là *phát hành trái phiếu chuyển đổi* và *phát hành cổ phiếu*. Tùy theo tình hình thực tế trong từng giai đoạn mà ngân hàng có thể sử dụng riêng biệt phương thức phát hành cổ phiếu hay là trái phiếu chuyển đổi, hoặc có sự kết hợp giữa hai phương thức này.

Đối với phương thức nào đi nữa thì NHNA cần lập kế hoạch tăng vốn tương ứng với quy mô hoạt động kinh doanh tại đơn vị trong từng giai đoạn nhưng phải phù hợp lộ trình quy định của NHNN và mục tiêu cụ thể của từng năm. Tránh tình trạng tăng vốn ồ ạt, không có kế hoạch sử dụng sẽ gây lãng phí vốn đầu tư, khi đó hiệu quả hoạt động không cao.

Phương thức phát hành cổ phiếu tạo nên sức ép rất lớn của ngân hàng đối với cổ đông, ngân hàng phải cam kết hoạt động đem lại hiệu quả cao để đảm bảo tỷ lệ chia cổ tức cho cổ đông. Đối với phương thức này có thể đối tượng mua cổ phần là các cổ đông hiện hữu, nhà đầu tư trong và ngoài nước. Đặc biệt chú ý đến các

nhà đầu tư muốn trở thành đối tác chiến lược của ngân hàng. Lợi dụng mạng lưới sẵn có của các tổng công ty hay các tập đoàn tài chính thì ngân hàng ưu tiên bán cổ phiếu cho những đối tác chiến lược như thế này sẽ mang lại lợi ích cho cả hai bên.

Song song với việc lựa chọn các nhà đầu tư trong nước thì ngân hàng cần quan tâm đến các nhà đầu tư nước ngoài làm đối tác chiến lược nhằm nhận sự hỗ trợ công nghệ kỹ thuật hiện đại, kỹ năng quản lý điều hành đồng thời nâng cao vị thế cạnh tranh trong khu vực và trên thế giới. Những vấn đề này NHNA đều rất cần trong giai đoạn hiện nay. Do đó, ngân hàng cần nhanh chóng lựa chọn cho riêng mình đối tác chiến lược trong nước hay ngoài nước, NHNA có khả năng thành công như phải biết tận dụng mọi thời cơ. Tuy nhiên, việc tăng vốn điều lệ từ bên ngoài thông qua việc bán cổ phần cho các nhà đầu tư nước ngoài gặp nhiều khó khăn khi NHNN vẫn có thái độ dè dặt trong việc quy định hạn mức sở hữu tối đa của đối tác nước ngoài tại các NHTMCP.

Trong vài tháng trở lại đây, thị trường chứng khoán trầm lắng xuống, giá cổ phiếu cũng tiến gần với giá trị thực của nó. Do đó, cần huy động lượng vốn lớn bằng cách phát hành cổ phiếu thì ngân hàng bằng mọi cách phải chứng tỏ khả năng phát triển trong hoạt động kinh doanh của mình để nhà đầu tư tin tưởng. Và một điều khó khăn trong việc phát hành cổ phiếu trong giai đoạn này là giá cổ phiếu bán cho bên ngoài cũng nên xem xét thận trọng.

Để giảm bớt gánh nặng về việc chia cổ tức cho cổ đông và không làm giảm giá cổ phiếu hiện tại trên thị trường, ngân hàng có thể sử dụng phương thức phát hành trái phiếu chuyển đổi. Các ngân hàng khác thường phát hành trái phiếu chuyển đổi có kỳ hạn dài, để việc tăng vốn thành công NHNA nên phát hành trái phiếu có kỳ hạn ngắn như 1 năm. Cùng với việc tính toán được chi phí trả lãi, ngân hàng chủ động trong hoạt động kinh doanh. Với kỳ hạn ngắn sẽ tạo tâm lý tốt cho các nhà đầu tư, giá bán trái phiếu thường thấp hơn so với cổ phiếu và họ sẽ được sở hữu cổ phiếu trong thời gian ngắn. Như vậy phương thức này đem lại lợi ích cho các nhà đầu tư. Mặt khác, đối với ngân hàng cũng có lợi vì quyền lợi cổ đông hay quyền quản lý không bị chia sẻ cho các nhà đầu tư trái phiếu, và thời gian chuyển đổi đủ để ngân hàng chủ động triển khai kế hoạch kinh doanh tránh làm mất lòng tin của nhà đầu tư.

3.2.1.2. Phát triển và quản lý tổng tài sản có

Tổng tài sản của ngân hàng có ý nghĩa hết sức quan trọng, nó thể hiện quy mô hoạt động của ngân hàng. Thu nhập của ngân hàng là thu từ các nghiệp vụ sử

dụng vốn mà phát triển việc sử dụng vốn thì đòi hỏi ngân hàng phải gia tăng nguồn vốn huy động. Từ đó cho thấy, tổng tài sản ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng, cùng một mức vốn cổ phần như nhau, ngân hàng nào có tổng tài sản lớn hơn sẽ tạo được lợi nhuận nhiều hơn thì chắc chắn hiệu quả sẽ cao hơn.

Vốn điều lệ là cơ sở quyết định tổng tài sản, cụ thể dựa trên vốn điều lệ mà ngân hàng tăng cường khả năng huy động cũng như tăng khả năng đầu tư vào các hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Cũng như đã phân tích trong chương trước, tổng tài sản của NHNA còn rất khiêm tốn, đặc biệt trong năm 2006 tốc độ tăng của tổng tài sản thấp hơn tốc độ tăng của vốn điều lệ. Vì dựa vào tổng nguồn vốn mà ngân hàng tiến hành đầu tư vào danh mục tài sản có sinh lời, do vậy cùng ở mức vốn như nhau tổng tài sản ngân hàng nào càng cao thì hiệu quả từ hoạt động kinh doanh càng nhiều.

Mục tiêu của việc tăng tổng tài sản là nâng cao vị thế cạnh tranh của ngân hàng cũng như tăng cường hoạt động kinh doanh tạo ra hiệu quả cao nhằm khắc phục những tồn tại hiện nay của ngân hàng. Do vậy, NHNA cần nỗ lực trong việc tăng tổng tài sản trong giai đoạn hiện nay cũng như giai đoạn tiếp theo nhằm đảm bảo hiệu quả hoạt động từ việc tăng vốn theo như mục tiêu đề ra.

Để tăng được tổng tài sản hay là tổng nguồn vốn, các biện pháp nên được NHNA sử dụng như nâng cao mức vốn điều lệ, vì đây là cơ sở để ngân hàng có khả năng huy động khối lượng vốn lớn từ các TCKT, dân cư trong nền kinh tế. Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ nhằm đa dạng hóa danh mục sản phẩm cũng là vấn đề kích thích tăng huy động vốn. Chính điều này sẽ giữ chân được những khách hàng truyền thống và mở cửa đón tiếp những khách hàng tiềm năng.

Trong lĩnh vực ngân hàng thì uy tín được xem rất quan trọng, dựa trên cơ sở này mà NHNA có thể giao dịch liên ngân hàng một cách tốt nhất, tạo kênh huy động vốn từ các TCTD khác, đồng thời tiếp cận được với các nguồn vốn tài trợ của các tổ chức lớn trên thế giới. Do vậy NHNA cần khẳng định vị thế của mình trên thị trường tài chính.

Một điều cốt lõi mà ngân hàng nào muốn thành công thì phải chứng tỏ khả năng hoạt động kinh doanh hiệu quả, ngày càng phát triển để tạo niềm tin cho khách hàng khi đặt mối quan hệ với ngân hàng.

Như vậy, ngoài các nội dung trên có tác động đến tổng tài sản, ngân hàng nên có chiến lược kinh doanh thích hợp từng thời kỳ, các công cụ hỗ trợ như công

nghệ, nhân lực, cơ cấu tổ chức, hoạt động marketing cũng cần thay đổi phát triển nhằm mục đích nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Vì tổng tài sản có bao gồm danh mục đầu tư sinh lời, đây là nghiệp vụ mang lại thu nhập cho ngân hàng nên nó đòi hỏi phải được quản lý chặt chẽ. Mục tiêu của việc quản lý này giúp ngân hàng có chiến lược kinh doanh nhằm tối ưu lợi nhuận đem lại hiệu quả hoạt động cao cho ngân hàng. Căn cứ vào tình hình thực tế hiện nay cũng như thông qua việc đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động của NHNA còn yếu kém thì ngân hàng cần điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, phân chia tỷ lệ của các khoản đầu tư nằm trong danh mục tổng tài sản có nhằm đảm bảo tăng trưởng theo hướng an toàn như mục tiêu đề ra.

Hiện nay hoạt động đầu tư vào tín dụng là chủ yếu đối với NHNA đem lại thu nhập nhưng không phủ nhận một điều là hoạt động này có tỷ lệ rủi ro khá cao. Do vậy, NHNA cần phát triển đầu tư tín dụng theo hướng an toàn, hiệu quả, hạn chế rủi ro phát sinh ở mức thấp nhất.

Theo xu hướng chung của ngành thì tỷ lệ đầu tư vào tín dụng này ngày càng thu hẹp, NHNA cũng không nằm ngoài trường hợp này. Hiện nay tỷ lệ sử dụng vốn của NHNA trên 100% là quá cao, cần điều chỉnh tỷ lệ này xuống còn 60% theo mục tiêu đến năm 2015 nhằm hạn chế rủi ro từ hoạt động tín dụng đồng thời nâng tỷ trọng thu nhập ngoài lãi vay trở thành nguồn thu ổn định đóng góp vào tổng thu nhập của ngân hàng.

Như trước đây nguồn vốn sử dụng để đầu tư tín dụng, nay giảm tỷ lệ sử dụng vốn để cho vay xúông thì ngân hàng quan tâm đến các khoản đầu tư bên ngoài bằng cách tăng tỷ lệ đầu tư vào các tài sản có sinh lời khác như đầu tư chứng khoán, góp vốn mua cổ phần,...nhằm hạn chế rủi ro phát sinh quá cao từ hoạt động tín dụng. Đây là khoản đầu tư mang lại lợi nhuận tương đối cao nhưng tỷ lệ rủi ro cũng không kém gì hoạt động tín dụng. Do vậy ngân hàng cần phân tích kỹ các loại chứng khoán trước khi đầu tư để có thể kiểm soát được mức độ rủi ro. Nên phân tán rủi ro bằng cách đa dạng hóa các loại chứng khoán trong danh mục đầu tư.

Như vậy, việc gia tăng các khoản mục đầu tư đem lại hiệu quả hoạt động cao nếu như ngân hàng quản lý tốt được những rủi ro phát sinh, đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh theo luật định. Tỷ suất sinh lợi luôn tỷ lệ nghịch với tỷ lệ rủi ro, vì vậy ngân hàng nên xem xét chấp nhận mức độ rủi ro để có mức sinh lời tối ưu nhất, ngân hàng vẫn kiên định với mục tiêu tăng trưởng theo hướng an toàn, đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu trên 8%.

3.2.1.3. Nâng cao chất lượng tín dụng

Hiệu quả hoạt động của ngân hàng được biểu hiện thông qua chất lượng tín dụng. Do khoản mục đầu tư vào hoạt động này hiện đang chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản, nên nguồn thu từ lãi cho vay chiếm chủ yếu trong tổng thu của ngân hàng. Cũng như đã phân tích, tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng càng cao thì việc trích lập dự phòng rủi ro nhiều ảnh hưởng đến chi phí, uy tín của ngân hàng, bị NHNN hạn chế khả năng hoạt động của ngân hàng đó và nghiêm trọng hơn có thể gây nên tình trạng mất khả năng thanh toán dẫn đến tình trạng vỡ nợ. Như vậy, chất lượng tín dụng có ý nghĩa quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Trong thời gian tới, theo mục tiêu phát triển của ngân hàng đòi hỏi dư nợ tín dụng tăng lên rất nhiều. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ, các ngân hàng ban hành nhiều loại hình cấp phát tín dụng có cả vay tín chấp, việc nâng cao chất lượng tín dụng nhằm phòng ngừa, hạn chế rủi ro và đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong quá trình cạnh tranh gay gắt là việc làm hết sức cần thiết.

Hiện nay tỷ lệ nợ quá hạn của NHNA (2,24%) vẫn đảm bảo an toàn theo quy định của NHNN nhưng để thực hiện mục tiêu đến năm 2015 tỷ lệ này duy trì ở mức dưới 2%. Mặt khác xét về thực trạng rủi ro tín dụng vẫn những tồn tại trong công tác thẩm định khách hàng vay vốn, công tác phân tích đánh giá và quản lý tín dụng. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như nâng cao chất lượng tín dụng của NHNA thì cần tập trung giải quyết các vấn đề sau:

- Do ngân hàng chưa ban hành quy trình cụ thể cho vay và cũng có quy trình riêng biệt cho từng sản phẩm tín dụng mà sử dụng nên các cán bộ thực hiện nghiệp vụ tín dụng sẽ có cách giải quyết hồ sơ vay khác nhau. Mục đích của việc ban hành quy trình là để đồng nhất áp dụng khi giải quyết hồ sơ vay và khi xây dựng quy trình thì ngân hàng đã quy định cụ thể thủ tục để hạn chế rủi ro mà bắt buộc các cán bộ thực hiện nghiệp vụ tín dụng phải tuân thủ. Như vậy, Trước hết ngân hàng cần chuẩn hóa quy trình, thủ tục quản lý và thực hiện nghiệp vụ tín dụng theo hướng đồng bộ, đơn giản của một ngân hàng hiện đại.
- Để hạn chế rủi ro nên đảm bảo tính độc lập từ khâu tiếp nhận hồ sơ xin vay đến khâu thẩm định, xét duyệt, quyết định cho vay. Đầu ra của bộ phận này là đầu vào của bộ phận kia nên mỗi bộ phận phải chịu trách nhiệm nhằm đảm bảo được chất lượng kết quả. Do việc phân cấp phân quyền không rõ

ràng ở các cấp quản lý trong vấn đề xét duyệt hồ sơ vay dẫn đến tình trạng hồ sơ vay tập trung ở cấp quản lý cao nhất sẽ gánh nặng quá nhiều rủi ro, khi đó các cấp trung gian sẽ không chịu trách nhiệm nên không quan tâm đến rủi ro. Chính vì vậy, ngân hàng cần tăng cường việc phân cấp trong xét duyệt tín dụng, xác định rõ vai trò và trách nhiệm từng cấp bậc. Tất cả các hồ sơ vượt hạn mức đều phải thông qua Hội đồng tín dụng quyết định. Hội đồng này phải làm việc thường xuyên, sắp xếp định kỳ trong tuần sẽ xét duyệt hồ sơ đó.

- Nghiệp vụ tín dụng xuất hiện dựa trên “*chữ tín*” của người có nhu cầu cần vốn để ngân hàng cấp phát tín dụng. Do đó, nguồn gốc để hạn chế rủi ro từ hoạt động tín dụng thì đòi hỏi ngân hàng phải coi trọng vấn đề thẩm định khả năng trả nợ của khách hàng chứ không phải quan trọng TSDB. Do vậy, để giải quyết vốn vay cho khách hàng thì ngân hàng cần thiết phải phân tích hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh để vay vốn và khả năng trả nợ của khách hàng thông qua nhiều nguồn thông tin khác nhau, có thể áp dụng các chỉ số đánh giá hiệu quả kinh doanh để xác định tốc độ tăng trưởng hay giảm sút của chính doanh nghiệp đó, từ đó có quyết định cho vay phù hợp.
- Qua nhiều kênh thông tin khác nhau để ngân hàng thẩm định khách hàng vay vốn, nếu không có tiêu chuẩn cụ thể để đánh giá khách hàng thì cán bộ thẩm định theo quan điểm chủ quan của mình sẽ dẫn đến rủi ro rất cao. Do vậy ngân hàng nên nhanh chóng xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ để tiến hành đánh giá, xếp loại khách hàng theo mức độ rủi ro khác nhau dựa quá trình thẩm định khách hàng, từ đó ngân hàng có cách giải quyết hồ sơ vay một cách hợp lý nhằm hạn chế tối đa mức độ rủi ro hoặc có thể kiểm soát được mức độ rủi ro đó.
- Hiện nay khi giải quyết vay vốn cho khách hàng, ngân hàng vẫn còn coi trọng TSDB. Do đó, ngân hàng cần thực hiện đúng quy định về đảm bảo tiền vay, định giá đúng giá trị tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh.
- Tất cả các khoản vay đều được quản lý theo dõi đến khi nào khách hàng thanh lý jộp đồng, do đó các cán bộ thực hiện nghiệp vụ tín dụng không chỉ có trách nhiệm khi đã giải ngân xong hồ sơ vay vốn của khách hàng mà cần chú trọng đến công tác quản lý, kiểm tra, kiểm soát thường xuyên các khoản vay sau khi giải ngân đến ngày đáo hạn. Chính việc làm này sẽ kiểm tra tình hình sử dụng vốn có đúng như phương án hay không và khả năng trả nợ, tránh tình trạng sau khi nhận được tiền vay thì khách hàng không thực hiện

đúng những gì đã cam kết để ngân hàng tiến hành thu hồi nợ vay trước hạn nhằm hạn chế rủi ro.

- Hiện nay đối tượng khách hàng của ngân hàng là kinh tế cá thể, các sản phẩm tín dụng chưa nhiều chủ yếu tập trung ở các sản phẩm truyền thống nên mức độ tập trung rủi ro sẽ cao. Như thế, ngân hàng nên nhanh chóng đa dạng hóa các danh mục cho vay, mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đẩy mạnh cho vay tiêu dùng nhằm phân tán rủi ro tín dụng đồng thời kích thích tăng trưởng tín dụng theo đúng mục tiêu đề ra.
- Trong các nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ nợ quá hạn cao thì có nguyên nhân xuất phát từ chất lượng CBTD và các cán bộ quản lý. Có thể là do khách quan hay chủ quan mà CBTD thẩm định không đúng về hồ sơ vay vốn. Như vậy ngân hàng nên coi trọng thái độ, đạo đức nghề nghiệp của nhân viên khi bổ sung vào đội ngũ thẩm định. Mặt khác do năng lực của CBTD còn hạn chế thì ngân hàng phải thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng kiến thức để nâng cao năng lực thẩm định, phân tích tài chính. Đối với các cán bộ quản lý ngoài yêu cầu cần thiết thì ngân hàng nên trang bị thêm những kiến thức về quản lý rủi ro.
- Bên cạnh những biện pháp như nêu trên để ngân hàng ngăn ngừa các rủi ro phát sinh đối với các khoản cho vay mới. Để giải quyết được các khoản nợ vay hiện nay đã quá hạn thì ngân hàng phải quyết liệt đốc thúc khách hàng trả nợ, thậm chí tiến hành mọi biện pháp để thu hồi nợ quá hạn. Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản cần hỗ trợ tích cực trong việc xử lý tài sản đảm bảo của các khoản vay quá hạn.

Tóm lại, với những giải pháp nâng cao năng lực tài chính giúp NHNA thực hiện được mục tiêu về vốn điều lệ cũng như quản lý danh mục đầu tư tốt để đem lại hiệu quả cao cho ngân hàng. Mặt khác, với những giải pháp về nâng cao chất lượng tín dụng giúp ngân hàng lành mạnh lại các khoản nợ quá hạn hiện tại và áp dụng để phát triển tín dụng theo hướng an toàn trong thời gian sắp tới. Bên cạnh đó, những giải pháp này vẫn chưa đủ để hoàn thành các chỉ tiêu theo mục tiêu đặt ra mà cần có những giải pháp về năng lực hoạt động kinh doanh hỗ trợ sẽ được trình bày ở phần tiếp theo.

3.2.2. Nhóm giải pháp nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh

Các đơn vị trong ngân hàng đều có mối quan hệ mật thiết với nhau, hiệu quả hoạt động của ngân hàng do sự đóng góp của tất cả các đơn vị trong ngân hàng không riêng gì các đơn vị kinh doanh trực tiếp mà có sự hỗ trợ của các phòng ban khác. Do vậy để thực hiện mục tiêu mà ngân hàng đề ra ngoài việc thực

hiện những giải pháp về nâng cao năng lực tài chính như trên để đạt được các chỉ tiêu về hiệu quả thì ngân hàng phải thực hiện các giải pháp hỗ trợ tăng năng lực hoạt động kinh doanh của mình giúp ngân hàng hoàn thành sứ mệnh.

3.2.2.1. Đổi mới cơ cấu tổ chức

Như đã phân tích thực trạng của ngân hàng cho thấy cơ cấu tổ chức có những yếu kém ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh. Khi NHNA hoạt động với quy mô nhỏ thì cơ cấu tổ chức theo phòng ban tỏ ra hiệu quả, nhưng do môi trường kinh doanh như hiện nay buộc NHNA phải thực hiện lại cơ cấu tổ chức theo hướng hiện đại, đa năng và hiệu quả. Để hỗ trợ ngân hàng trong việc thực hiện được các mục tiêu đề ra rất nặng nề thì NHNA cần đổi mới cấu trúc hoạt động một cách mạnh mẽ và nhanh chóng.

Trong môi trường cạnh tranh gay gắt, để thực hiện được các chỉ tiêu cụ thể đòi hỏi ngân hàng phải chuyên môn hóa từng bộ phận. Đối với các đơn vị kinh doanh thì họ chỉ có trách nhiệm cung cấp các sản phẩm dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng, chủ động kinh doanh để hoàn thành chỉ tiêu đã giao. Còn các đơn vị khác có nhiệm vụ hỗ trợ, phối hợp và đáp ứng các yêu cầu từ các đơn vị kinh doanh. Tất cả đều làm việc rất chuyên nghiệp với mục tiêu cao nhất là hoàn thành kế hoạch kinh doanh. Do vậy, ngân hàng cần tách bạch giữa các khối hoạt động kinh doanh chính và các khối hỗ trợ nhằm đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng cũng như nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

Hiện nay, tại Hội sở của ngân hàng vừa có chức năng kinh doanh như các đơn vị khác, vừa có chức năng quản lý, kiểm soát. Chính điều này đã không phát huy được khả năng kinh doanh. Đối với mô hình của các ngân hàng hiện đại thì hội sở là nơi tập trung các phòng ban chức năng hỗ trợ, giám sát hệ thống để toàn ngân hàng hoạt động một cách hiệu quả nhất. Do đó, trước mắt, ngân hàng cần tách Sở giao dịch ra khỏi cơ cấu của Hội sở thành một đơn vị kinh doanh để họ chú trọng phát triển nghiệp vụ kinh doanh, đồng thời tiến tới giao dịch một cửa trong toàn hệ thống để đổi mới phong cách phục vụ hướng đến khách hàng.

Bên cạnh đó ngân hàng cần rà soát lại chức năng, nhiệm vụ của từng phòng, ban đảm bảo không có sự chồng chéo về chức năng nhiệm vụ, không có sự đùn đẩy công việc trách nhiệm giữa các phòng, ban với nhau. Trên cơ sở đó, ngân hàng phải tiến hành sắp xếp, bố trí lại các phòng ban sao cho phù hợp với định hướng phát triển. Đồng thời thành lập thêm Phòng Phát triển sản phẩm tập trung nghiên cứu chuyên sâu về các sản phẩm dịch vụ nhằm tăng lợi thế cạnh tranh.

Căn cứ vào tình hình thực tế mà các phòng, ban phải xây dựng quy chế cơ cấu tổ chức hoạt động và thực hiện đúng quyền hạn và nhiệm vụ của từng phòng ban.

Đối với các chi nhánh lớn để nâng cao năng lực kinh doanh tại đơn vị, ngân hàng nên cho phép thành lập các phòng tác nghiệp theo thay vì là tổ, bộ phận như hiện nay.

3.2.2.2. Nâng cao kỹ năng quản trị điều hành

Những bất cập trong quản trị điều hành xuất phát từ cơ cấu tổ chức của ngân hàng cũng là một trong những nguyên nhân gây nên rủi ro ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Do đội ngũ CBCNV của ngân hàng rất trẻ nên đa số các cán bộ quản lý chưa có kinh nghiệm, do vậy ngân hàng phải bồi dưỡng nâng cao kỹ năng quản trị điều hành đối với các cấp quản lý.

Năng lực quản trị điều hành phù thuộc vào năng lực quản lý của các cán bộ ngân hàng trong việc dự báo, xử lý kịp thời tình huống phát sinh, sử dụng tốt các cơ hội để vượt qua thách thức. Do đó, các cán bộ quản lý phải có tầm nhìn trong việc hoạch định chiến lược và linh hoạt trong việc áp dụng cụ thể. Chiến lược kinh doanh là phần không thể thiếu ở bất kỳ tổ chức nào, căn cứ vào mục tiêu dài hạn hay ngắn hạn mà ngân hàng tiến hành vạch được kế hoạch trong từng giai đoạn và triển khai thực hiện được.

Trong quá trình đổi mới, các cán bộ lãnh đạo cần kiên định thực hiện mục tiêu, chiến lược của ngân hàng đã đề ra đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn, phát triển bền vững. Đây là đức tính đòi hỏi các cán bộ lãnh đạo phải quyết tâm thực hiện bằng được các chiến lược, nếu không thì mục tiêu sẽ có hoàn thành.

Cùng với việc thay đổi cơ cấu tổ chức thì việc quản lý điều hành các cấp cũng thay đổi theo tiêu thức phục vụ khách hàng tốt nhất, và mục tiêu chính là nâng cao được hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Thực hiện công tác ủy quyền một cách triệt để cho các cấp quản lý trung gian kết hợp với hạn mức phán quyết cho vay một cách hợp lý giúp các nhà quản trị cao cấp có thời gian tập trung cho công tác quản trị chiến lược. Nên giao quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm cho các Giám đốc chi nhánh trong việc quyết định hoạt động kinh doanh của chi nhánh mình

Hiện nay, một số cán bộ quản lý thiếu tinh thần trách nhiệm đối với tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng nên hiệu quả kinh doanh cũng bị ảnh hưởng rất lớn. Do đó, ngân hàng cần phân định rõ ràng trách nhiệm và quyền hạn đối với từng cấp bậc quản lý, công tác quy hoạch cán bộ quản lý dựa trên những tiêu chuẩn cụ thể, đặc biệt chú trọng năng lực, khả năng quản trị điều

hành. Bên cạnh đó dựa vào định hướng phát triển nghề nghiệp của từng CBCNV mà ngân hàng có chính sách đề bạt, bổ nhiệm công khai vào đúng vị trí, đồng thời bồi dưỡng, đào tạo đội ngũ kế thừa có khả năng.

Trong thời đại công nghệ thông tin phát triển như hiện nay, thông tin tình hình kinh tế thay đổi rất nhanh, nếu các cán bộ lãnh đạo không tiếp nhận kịp thời có thể bỏ qua nhiều cơ hội kinh doanh hay không kịp điều chỉnh kế hoạch kinh doanh theo thị trường, điều này ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do vậy, ngân hàng nên ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại phục vụ cho công tác quản trị điều hành giúp các cán bộ lãnh đạo cập nhật thông tin chính xác, nhanh chóng và có hướng chỉ đạo kịp thời.

3.2.2.3. Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là yếu tố không thể thiếu ở các tổ chức, trình độ của nguồn nhân lực ảnh hưởng đến hiệu quả làm việc và sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả chung của ngân hàng. Chưa có thời điểm nào nhân sự thuộc lĩnh vực tài chính, ngân hàng kham hiếm như hiện nay. Các ngân hàng cạnh tranh gây gắt trong việc thu hút nhân tài, do đó để có được đội ngũ nguồn nhân lực giỏi đáp ứng yêu cầu phát triển NHNA cần thực hiện các nội dung sau:

- Thực trạng hiện nay của ngân hàng là việc bố trí nhân sự không phù hợp theo khả năng chuyên môn nên ngân hàng chưa thể tận dụng tối đa hiệu quả của công việc. Đối với việc bổ nhiệm các cán bộ quản lý không dựa trên năng lực theo tiêu chuẩn gây nên tâm lý bất mãn trong ngân hàng, như thế không phát huy được sự làm việc hết mình của CBCNV và có thể họ xin nghỉ việc. Để giải quyết tình trạng này đòi hỏi ngân hàng nên tiến hành sắp xếp lại từ cán bộ điều hành, quản lý các cấp cho đến nhân viên theo nguyên tắc bố trí đúng người, đúng việc, phù hợp năng lực, trình độ chuyên môn. Đồng thời thiết lập bảng mô tả công việc từng chức danh để ngân hàng dễ dàng trong việc đánh giá và hướng dẫn nhân viên xây dựng tiêu chí cho việc phát triển nghề nghiệp, để từ đó động viên những người có năng lực thể hiện khả năng chính mình.
- Hiện nay ngân hàng chưa xây dựng kế hoạch nhân sự cụ thể từng giai đoạn để có kế hoạch chủ động tuyển dụng nhằm tránh trường hợp đột xuất nhu cầu nhiều, đảm bảo đủ số lượng nhưng không đáp ứng được yêu cầu về chất lượng. Do vậy, căn cứ vào nhu cầu thực tế mà ngân hàng phải xây dựng kế hoạch tuyển dụng hàng năm, đảm bảo tuyển dụng cán bộ có kiến thức và đạo

đức nghề nghiệp, phù hợp yêu cầu của từng bộ phận chuyên môn. Ngoài ra nên xây dựng rõ ràng tiêu chuẩn cho từng vị trí từ nhân sự cao cấp đến nhân viên.

- Do ngân hàng hạn chế về nguồn tuyển dụng nên chất lượng nhân sự đầu vào không đảm bảo. Điều này ngân hàng cũng dễ thực hiện bằng cách liên kết, hợp tác với các trường đại học để tuyển dụng những sinh viên năm cuối có học lực khá giỏi về thực tập và sau đó bổ sung vào đội ngũ nguồn nhân lực của ngân hàng. Bên cạnh đó cần có chiến lược săn tìm nhân sự giỏi ở các ngân hàng khác hoặc thông qua các công ty cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao về giữ các vị trí quản lý cao cấp với mức đãi ngộ hấp dẫn.
- Nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của công việc đòi hỏi ngân hàng thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo, bồi dưỡng kiến thức và kinh nghiệm cho CBCNV của tất cả các phòng nghiệp vụ, nhất là đối với cán bộ tín dụng trong kỹ năng phân tích báo cáo tài chính, thẩm định dự án, kiến thức về bất động sản,... Về lâu dài, ngân hàng cần thành lập trung tâm đào tạo để đào tạo và bồi dưỡng cho nhân viên toàn hệ thống ở tất cả các lĩnh vực. Lựa chọn những cán bộ nhiều kinh nghiệm, vững nghiệp vụ, có khả năng sư phạm để giảng dạy nội bộ. Đa số cán bộ quản lý của ngân hàng còn trẻ, chưa có kinh nghiệm nhiều, do vậy ngân hàng nên gửi cán bộ ở các vị trí quản lý đi đào tạo chuyên sâu, đào tạo nước ngoài, học hỏi kinh nghiệm các ngân hàng uy tín trong khu vực và trên thế giới.
- Lương và môi trường làm việc là những yếu tố mà người lao động nào cũng quan tâm. Hiện tại hệ thống lương của ngân hàng không mang tính cạnh tranh và không đo lường được hiệu quả làm việc của từng người nên không kích thích tinh thần làm việc của họ. Để giải quyết vấn đề này ngân hàng nên áp dụng phương án trả lương, thưởng theo hiệu quả công việc, đảm bảo mức lương mang tính cạnh tranh trong hệ thống các NHTMCP. Đồng thời ngân hàng cần có chính sách ưu đãi, tạo môi trường làm việc tốt để giữ chân người tài. Vì hiện nay tình trạng những người có kinh nghiệm xin chuyển sang công tác tại các ngân hàng khác có nhiều ưu đãi hơn.

3.2.2.4. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

Trong giai đoạn hiện nay, ngân hàng nào muốn tồn tại và phát triển bền vững cần hội đủ 3 yếu tố, đó là: *cơ cấu tổ chức, con người và công nghệ*. Công nghệ thông tin hiện đại và các chương trình ứng dụng đáp ứng nhu cầu hoạt động quản lý, tổng hợp, phân tích dữ liệu, giao dịch khách hàng và triển khai các dịch vụ hiện đại sẽ tạo điều kiện cho hoạt động của ngân hàng ngày càng hiệu quả.

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra mạnh mẽ thì hiện đại hóa ngân hàng càng nhanh càng có lợi thế, ngược lại sự chậm trễ sẽ gây nên những bất lợi khó tránh khỏi. Mỗi ngân hàng đều có chiến lược cạnh tranh khác nhau, có thể năng lực tài chính của NHNA không mạnh nhưng có hệ thống công nghệ hiện đại nhất sẽ thay đổi toàn bộ hoạt động kinh doanh trên cơ sở ứng dụng công nghệ, đó là chiến lược cạnh tranh của NHNA. Như vậy hiện đại hóa công nghệ ngân hàng là nhu cầu cần thiết đối với NHNA.

Hiện nay giữa các đơn vị trong ngân hàng chưa sử dụng thống nhất phần mềm làm ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch kinh doanh của ngân hàng như chưa triển khai các sản phẩm dịch vụ cũng như những khó khăn trong các thủ tục xử lý nghiệp vụ và công tác quản lý. Do đó ngân hàng cần nhanh chóng triển khai phần mềm Tifa (*lõi Core Banking*) trong toàn hệ thống để nâng cao chất lượng phục vụ của ngân hàng. Khi ngân hàng đã sử dụng phần mềm hiện đại hơn để thay thế cho phần mềm lỗi thời thì đòi hỏi ngân hàng phải tiến hành thay đổi máy chủ xử lý nhanh hơn đồng thời thường xuyên nâng cấp máy móc thiết bị tin học theo hướng hiện đại, tốc độ xử lý nhanh, cấu hình phải tương thích với phần mềm đang triển khai. Mặt khác, khi đã online trong toàn hệ thống thì đòi hỏi đường truyền giữa các đơn vị phải được nâng cấp nhằm đảm bảo thông tin thông suốt và kịp thời.

Để ngân hàng triển khai thành công bất kỳ phần mềm nào cũng đòi hỏi phải có đội ngũ nhân viên vận hành tốt mặt dù phần mềm có tối tân đến đâu đi nữa. Từ đó cho thấy nguồn nhân sự chuyên về công nghệ thông tin rất quan trọng trong thời đại hiện đại hóa công nghệ ngân hàng như hiện nay. Do vậy, ngân hàng cần có chính sách tuyển dụng và tổ chức đào tạo đội ngũ nhân viên công nghệ thông tin giỏi để vận hành thông thạo trước mắt là phần mềm Tifa và có khả năng hướng dẫn lại các nhân viên khác.

Trong quá trình phát triển công nghệ ngân hàng cần ưu tiên phát triển công nghệ kỹ thuật, công nghệ tin học nhằm thúc đẩy phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới với nhiều tiện ích nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng và khắc phục những hạn chế hiện nay là tập trung ở sản phẩm truyền thống.

Thời gian để phần mềm Tifa đã triển khai là quá chậm nên khi vận hành không theo kịp với nhu cầu phát triển kinh doanh của ngân hàng. Do vậy ngân hàng cần phải tiếp tục đầu tư thêm ở các giai đoạn tiếp theo để phát triển những sản phẩm, dịch vụ tài chính mới mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng đồng thời phục vụ tốt cho việc quản trị điều hành. Để có công nghệ tối ưu ngân hàng cần

tập trung đầu tư vốn rất lớn, nhưng hiện nay tiềm lực tài chính của NHNA còn hạn chế, do đó một mặt ngân hàng tránh đầu tư gây lãng phí nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, mặt khác nhanh chóng tìm đối tác chiến lược hỗ trợ phát triển kỹ thuật.

Với sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM thì mỗi ngân hàng đã chọn cho mình hướng đi khác biệt để bứt phá lên vị trí cao. NHNA cũng không nằm ngoài xu thế này và có thể đầu tư vào hệ thống công nghệ thông tin nói chung và công nghệ ngân hàng tối ưu nhất nhằm đi tắt đón đầu để vượt qua các “đại gia” trong ngành ngân hàng. Để đầu tư hiệu quả và đúng hướng, ngân hàng phải xây dựng phương án cụ thể về đầu tư, nguồn tài trợ, phát triển nguồn nhân lực và khả năng khai thác các ứng dụng vào trong hoạt động kinh doanh.

3.2.2.5. *Phát triển mạng lưới*

Phát triển mạng lưới có vai trò quan trọng trong việc mở rộng quy mô hoạt động cũng như tạo điều kiện thuận lợi để khách hàng tiếp cận với các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng. Ngoài ra, phát triển mạng lưới cũng góp phần quảng bá thương hiệu, hình ảnh và nâng cao vị thế trong hệ thống NHTM. Để đảm bảo thực hiện được các chỉ tiêu trong hoạt động kinh doanh theo mục tiêu đã xác định đòi hỏi NHNA phải xây dựng kế hoạch phát triển mạng lưới cụ thể theo các nguyên tắc sau:

- Đối với các tổ chức kinh tế đã tạo dựng được thương hiệu của mình trên thị trường thì việc khách hàng tiếp cận rất dễ dàng. Mặt khác, đối với các tổ chức có mạng lưới chi nhánh phủ đầy cả nước như các tổng công ty, các tập đoàn sẽ tạo lợi thế rất lớn khi ngân hàng hợp tác, liên kết trên cơ sở hai bên cùng có lợi. Mục tiêu của việc hợp tác này là ngân hàng tận dụng khai thác mạng lưới sẵn có của các đơn vị và nâng cao vị thế của ngân hàng. Như vậy việc làm này ngân hàng nên coi trọng trong vấn đề mở rộng thêm các điểm giao dịch mới.
- Để ngân hàng hoạt động có hiệu quả thì bản thân mỗi đơn vị đều phải hoạt động có hiệu quả. Phát triển mạng lưới với mục đích là khai thác tối đa thị trường nơi có điểm giao dịch nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh chứ không phải tăng về số lượng điểm giao dịch là đủ. Như vậy bên cạnh phát triển thêm các đơn vị mới đòi hỏi ngân hàng phải củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động của các điểm giao dịch đã xây dựng trong thời gian qua. Đồng thời phải xây dựng phương án kinh doanh khả thi cho việc thành lập các đơn vị mới.

- Mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch của ngân hàng chưa có mặt ở các khu vực có tình kinh tế phát triển như Cần Thơ, Đà Nẵng, Hải Phòng, Bình Dương, Đồng Nai, Vũng Tàu,... để khai thác tối đa nguồn lực kinh tế tại các địa điểm này. Như vậy nhiệm vụ của NHNA hiện nay là ưu tiên phát triển mạng lưới tại các vùng kinh tế trọng điểm trên cả nước và các trung tâm thương mại, khu công nghiệp, siêu thị, trường học, sân bay,
- Mục tiêu của các NHTM không riêng gì NHNA là muốn hình thành tập đoàn tài chính hoạt động đa năng. Như vậy, ngoài việc mở rộng mạng lưới bằng cách thành lập thêm các chi nhánh và phòng giao dịch mới, ngân hàng cần nhanh chóng thành lập các công ty trực thuộc như công ty chứng khoán, công ty bảo hiểm, công ty kiều hối, ...

3.2.2.6. Hoàn thiện và nâng cao hoạt động Marketing

Trong giai đoạn hiện nay, hoạt động Marketing là hoạt động thường xuyên, có ý nghĩa quan trọng đến sự thành công của ngân hàng. Marketing được xem như công cụ để hỗ trợ ngân hàng trong việc thực hiện tốt các chỉ tiêu kinh doanh nên nhiệm vụ chính của marketing là thực hiện chính sách khách hàng và quảng bá hình ảnh của ngân hàng trên thị trường tài chính nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh so với các ngân hàng khác.

Khách hàng là đối tượng đem lại thu nhập cho ngân hàng và mỗi khách hàng có nhu cầu và phần đóng góp vào thu nhập của ngân hàng cũng khác nhau. Do đó, ngân hàng cần tiến hành rà soát và đánh giá thu nhập của từng khách hàng đem lại cho ngân hàng để xếp loại khách hàng trong toàn hệ thống. Đồng thời xác định khách hàng mục tiêu và tiềm năng, thực hiện các bước tiếp cận khách hàng và xây dựng mối quan hệ khách hàng.

Trên cơ sở xếp loại khách hàng, ngân hàng tiếp tục cung cấp các sản phẩm, dịch vụ đáp ứng nhu cầu và có chính sách ưu đãi cho từng nhóm đối tượng khách hàng cụ thể. Đồng thời theo dõi và nghiên cứu các chính sách khách hàng của các ngân hàng khác để xây dựng chính sách khách hàng của NHNA hấp dẫn hơn.

Trong môi trường cạnh tranh gay gắt đòi hỏi ngân hàng phải cải tiến các thủ tục giao dịch theo hướng chuyên nghiệp nhằm giảm thiểu phiền hà và thời gian chờ đợi của khách hàng thông qua việc thực hiện một cách triệt để và nhất quán trong toàn ngân hàng về văn hóa giao dịch, nâng cao tác phong giao dịch hiện đại.

Một thời gian tới cần thiết lập trung tâm chăm sóc khách hàng và thiết lập đường dây nóng để khách hàng dễ dàng góp ý. Thường xuyên tổ chức thăm dò ý

kiến về sản phẩm, dịch vụ, chất lượng và thái độ phục vụ để có bước điều chỉnh phù hợp, đáp ứng nhu cầu của khách hàng ngày một tốt hơn.

Thương hiệu của doanh nghiệp là một tài sản có giá trị rất lớn và là yếu tố có ý nghĩa quan trọng đối với sự thành công cho doanh nghiệp. Để phát triển thương hiệu của mình, ngân hàng cần phải thực hiện thường xuyên việc quảng bá về thương hiệu. Do vậy, NHNA cần chú trọng các điểm sau:

- Để khắc phục tình trạng hiện nay khách hàng khó nhìn thấy địa điểm của các điểm giao dịch trong ngân hàng, gây khó khăn trong quan hệ giao dịch đối với khách hàng, ngân hàng nên tiến hành xây dựng chuẩn nhận diện thương hiệu, thống nhất từ việc trang trí mặt bằng, quây tiếp khách, bảng hiệu, mẫu biểu,... giữa các đơn vị trong toàn hệ thống.
- Đẩy mạnh hoạt động tuyên truyền, quảng cáo, giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ của NHNA đến đông đảo khách hàng với nhiều hình thức. Đặc biệt chú ý đến việc cung cấp các thông tin nổi trội trong chất lượng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng mình để khách hàng nhận biết.
- Do sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin nên trang web được nhiều người ưu chuộng sử dụng khi muốn biết thông tin. Ngân hàng thiết kế trang website với mục đích là cung cấp thông tin cho khách hàng và mang hình thức quảng cáo. Hiện nay nội dung cũng như hình thức trang website của NHNA rất đơn điệu, ít người truy cập. Do đó, ngân hàng nên đầu tư thiết kế lại trang Website của NHNA theo hướng chuyên nghiệp, hình thức đẹp để kích thích người xem, đồng thời nội dung cần cập nhật liên tục.
- Tham gia tổ chức các hoạt động phong trào, xã hội, từ thiện, tài trợ các chương trình trên sóng truyền hình nhằm quảng bá thương hiệu cũng như hình ảnh của NHNA đến với đông đảo khách hàng.
- Chi phí cho hoạt động quảng bá thương hiệu không thể hạn chế được bởi vì đây là hoạt động đưa thương hiệu của NHNA đến gần với công chúng, nếu tiết kiệm sẽ thực hiện các chương trình không đạt chất lượng, không gây nên hiệu ứng tốt. Nhưng cũng không phải ngân hàng thả lỏng, không kiểm soát chi phí mà bộ phận Marketing cần phải tổ chức theo dõi, đánh giá hiệu quả của từng hình thức quảng cáo tránh gây lãng phí và không đạt hiệu quả.

3.2.2.7. Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ

Thực trạng của ngân hàng hiện nay là danh mục sản phẩm nghèo nàn, do vậy trong thời gian tới cần phát triển mạnh mẽ để đáp ứng khả năng kinh doanh của

ngân hàng thông qua việc thực các chỉ tiêu. Sản phẩm đóng vai trò quan trọng trong quá trình kinh doanh của ngân hàng, cụ thể như muốn tăng huy động hay phát triển tín dụng thì đòi hỏi bộ phận phát triển sản phẩm phải nghiên cứu và ban hành sản phẩm thích hợp trong từng giai đoạn. Do hiện nay ngân hàng chưa có bộ phận phát triển sản phẩm chuyên nghiệp nên việc quản lý sản phẩm hầu như không có bộ phận nào quan tâm. Vấn đề đặt ra trước hết là ngân hàng cần tận dụng tối đa nguồn nhân lực có khả năng hiện có để nghiên cứu phát triển sản phẩm. Trong quá trình nghiên cứu ban hành các sản phẩm mới thì ngân hàng phải tiến hành rà soát, hiệu chỉnh và củng cố các sản phẩm hiện có.

Căn cứ đặc điểm và quy mô hoạt động của ngân hàng để phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng phù hợp. Thông qua việc xác định hệ thống khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng, ngân hàng sẽ có hướng để nghiên cứu ban hành các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Ngân hàng cần tiến hành định vị khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp để phát triển hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu và nghiên cứu và triển khai sản phẩm bao thanh toán.

Do danh mục huy động vốn và cho vay của ngân hàng dừng lại ở các sản phẩm truyền thống, như vậy trong thời gian tới ngân hàng cần đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn để khai thác tối đa nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư và các tổ chức kinh tế như sản phẩm tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm tích lũy,... Đồng thời đa dạng hóa các hình thức cấp tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng khác nhau như cho vay du học, cho vay tín chấp đối với các CBCNV trong và ngoài hệ thống NHNA,...

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ và vàng đem lại thu nhập rất lớn cho ngân hàng nhưng hiện nay ngân hàng chỉ thực hiện việc mua bán nhỏ lẻ, chủ yếu kinh doanh dựa trên nhu cầu thanh toán của các doanh nghiệp rất ít. Và hạn chế để ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ phái sinh là ở chỗ đầu tư công nghệ hiện đại, nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao. Do vậy, ngân hàng cần nhanh chóng bổ sung nguồn lực để kinh doanh các sản phẩm tài chính phái sinh như: forward, option, future, các nghiệp vụ kinh doanh vàng và ngoại tệ trên tài khoản.

Sự thành công của các ngân hàng lớn là việc ứng dụng công nghệ để triển khai các dịch vụ ngân hàng hiện đại như Home Banking, Phone Banking, E Banking, Internet Banking,... nhằm phục vụ khách hàng và tăng nguồn thu dịch vụ. Do tính cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng nên ngân hàng một mặt ứng dụng nhanh công nghệ hiện đại tạo ra các sản phẩm dịch vụ đó, mặt khác cần đầu tư nghiên cứu để tạo ra những sản phẩm, dịch vụ mang tính khác biệt thông qua việc tăng

thêm các tiện ích dịch vụ, giúp khẳng định vị thế thương hiệu đặc trưng riêng cho sản phẩm dịch vụ của NHNA. Nhanh chóng triển khai thẻ nội địa và tiến tới phát hành thẻ tín dụng quốc tế. Xúc tiến nhanh việc liên kết với các ngân hàng bạn để triển khai việc dùng chung hệ thống ATM, các kênh thanh toán thẻ.

Ngoài các biện pháp nêu trên, ngân hàng nên xem xét và xây dựng mức phí cho các dịch vụ như dịch vụ chuyển tiền, thanh toán trong hệ thống, thanh toán quốc tế một cách hợp lý đảm bảo khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác.

3.2.2.8. Tăng cường hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Trong điều kiện môi trường kinh doanh ngày càng cạnh tranh gay gắt thì hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ càng khẳng định hơn nữa vai trò quan trọng trong việc tăng hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Nhiệm vụ của kiểm tra, kiểm soát nội bộ là phát hiện những sai sót, yếu kém ở các mặt nghiệp vụ để kịp thời khắc phục đồng thời hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất. Để tăng cường hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ thì ngân hàng cần chú trọng các vấn đề sau:

- Nâng cao vai trò của kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Bộ phận này có trách nhiệm theo dõi, giám sát, kiểm tra của các bộ phận nghiệp vụ nhằm đảm bảo tính an toàn tuân thủ theo quy định pháp luật, quy định của ngân hàng.
- Đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ những rủi ro tiềm ẩn, những bất ổn và thiếu sót trong hoạt động của ngân hàng để đưa ra hướng chấn chỉnh kịp thời.
- Hoàn thiện quy trình, quy chế kiểm tra, kiểm soát nội bộ chắc chắn. Cần kiểm tra, kiểm soát toàn diện các hoạt động của ngân hàng không chỉ riêng nghiệp vụ tín dụng, kế toán, ngân quỹ như hiện nay.
- Đòi hỏi tính độc lập của hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ với các phòng, ban khác trong toàn ngân hàng để phát hiện những rủi ro và giảm thiểu thiệt hại nếu có xảy ra cho ngân hàng.
- Về nhân sự: Chọn lọc những cán bộ giỏi nghiệp vụ, có thời gian dài công tác nghiệp vụ, nhiều kinh nghiệm. Đồng thời phải có số lượng cán bộ nhiều để bố trí kiểm tra, kiểm soát tất cả các hoạt động của ngân hàng.
- Đào tạo chuyên sâu đối với đội ngũ cán bộ kiểm tra, kiểm soát nội bộ để đáp ứng yêu cầu ngày cao của công việc.

3.3. CÁC KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP NAM Á

Hoạt động của NHNA nói riêng và của các NHTM nói chung đều phải nằm trong khuôn khổ luật pháp của nhà nước. Chính vì vậy, mọi hoạt động của chịu sự điều chỉnh theo các văn bản quy phạm pháp luật của Chính phủ và NHNN. Căn cứ vào mục tiêu hoạt động của NHNA mà tác giả đề xuất những giải pháp như đã nêu trên, để thực hiện thành công những giải pháp đó thì tác giả xin có vài kiến nghị đối với các cơ quan chức năng liên quan như Chính phủ, NHNN và bản thân NHNA.

3.3.1. Đối với Chính phủ.

- Tạo hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong đó có ngân hàng hoạt động kinh doanh lành mạnh, bình đẳng, cạnh tranh trong khuôn khổ pháp luật.
- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm tạo môi trường pháp lý đồng bộ, đảm bảo an toàn cho mọi tổ chức tín dụng hoạt động trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, các văn bản quy phạm pháp luật cần có sự thống nhất tránh chồng chéo.
- Cần ban hành chính sách hỗ trợ tích cực các NHTM trong nước mở rộng quy mô và phát triển bền vững.

3.3.2. Đối với Ngân hàng nhà nước

- Tiếp tục đẩy mạnh triển khai đề án tái cơ cấu lại hệ thống NHTM theo hướng mở rộng hợp tác quốc tế và tham gia hội nhập tài chính quốc tế.
- Rà soát, bổ sung, chỉnh sửa cơ chế, chính sách và các quy định phù hợp với lộ trình thực hiện cam kết gia nhập WTO.
- Tập trung xây dựng và ban hành các quy chế để quản lý tốt các hoạt động về dịch vụ ngân hàng điện tử, đảm bảo an toàn bảo mật thông tin, các tiêu chuẩn cơ bản về dữ liệu.
- Xây dựng hệ thống thanh toán ngân hàng an toàn, hiệu quả và hiện đại ngang tầm với trình độ phát triển của các nước trong khu vực và trên thế giới.
- Hiện đại hóa công nghệ thông tin phù hợp với trình độ phát triển của hệ thống NHTM Việt Nam và các chuẩn mực quốc tế.

- Khuyến khích các NHTM sử dụng cùng phần mềm quản lý dữ liệu để phát triển thị trường liên ngân hàng và là cơ sở để đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng hiện đại.

3.3.3. Đối với Ngân hàng Nam Á

- Nhanh chóng tiến hành tái cấu trúc hệ thống theo hướng hiện đại và xây dựng chiến lược kinh doanh ngắn hạn, dài hạn.
- Thông báo chiến lược cụ thể và truyền đạt các thông tin đến từng nhân viên nhằm động viên tất cả mọi người cùng tham gia một cách nhiệt tình.
- Từng bước xây dựng phương pháp quản trị hiện đại, theo dõi diễn biến hoạt động của ngân hàng và thị trường một cách liên tục để có bước điều chỉnh kịp thời.

*

* *

Kết luận chương III

Trong chương III, luận văn đã đưa ra những mục tiêu, định hướng mà ngân hàng phải đạt được trong thời gian từ nay đến 2015. Trên cơ sở phân tích, đánh giá các yếu tố ảnh hưởng, luận văn tiến hành phân tích khả năng khai thác và khắc phục các yếu tố môi trường ảnh hưởng đến hoạt động của NHNA. Bên cạnh đó, luận văn dựa vào những tồn tại khi phân tích hiệu quả hoạt động ở chương II để đưa ra những giải pháp cơ bản ngân hàng phải thực hiện trong giai đoạn nay đến 2015. Trong quá trình triển khai các giải pháp đòi hỏi ban điều hành luôn có nhận thức đúng đắn thực trạng hoạt động của ngân hàng và có những dự báo chính xác những diễn biến của thị trường tài chính tiền tệ để vận dụng các giải pháp một cách tối ưu nhất nhằm đưa NHNA sớm trở thành một trong những ngân hàng vững mạnh trong hệ thống NHTM Việt Nam đủ sức cạnh tranh với các MHTM trong khu vực .

KẾT LUẬN

Trong quá trình phát triển kinh tế theo xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế thì hội nhập về lĩnh vực tài chính, ngân hàng là một bộ phận không thể tách rời được. Hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo cho hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói chung và hệ thống NHTMCP nói riêng những cơ hội lớn về việc tiếp cận với thị trường vốn quốc tế, có điều kiện để mở rộng quy mô hoạt động, tiếp cận với trình độ công nghệ hiện đại, khả năng quản lý, điều hành tiên tiến. Song song với những cơ hội lớn đó lại là những thách thức cũng lớn không kém mà hệ thống Ngân hàng Việt Nam phải đương đầu. Sự cạnh tranh mang tính quốc tế và những biến động về kinh tế, tài chính trên thế giới,... sẽ trở thành những nguy cơ thường xuyên đe dọa đối với sự ổn định trong hoạt động của hệ thống ngân hàng. Để hạn chế những tác động nguy hại đó đòi hỏi hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói chung, hệ thống NHTMCP nói riêng phải không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh đồng thời cũng phải đảm bảo tính an toàn trong hoạt động, trong đó có Ngân hàng Nam Á.

Trong những năm qua, với điều kiện cơ chế, chính sách chưa đồng bộ, nguồn vốn tự có còn thấp, quy mô hoạt động nhỏ, thương hiệu chưa được khẳng định, trình độ công nghệ chưa cao, năng lực tài chính, năng lực hoạt động quản lý điều hành còn kém, chất lượng nguồn nhân lực chưa cao... nhưng Ngân hàng Nam Á cũng đã đóng góp vào sự phát triển kinh tế của cả nước nói chung của Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng. Tuy nhiên, những đóng góp, những thành quả đã đạt được đó còn rất nhỏ và rất khiêm tốn so với yêu cầu của hội nhập kinh tế quốc tế. Để Ngân Hàng Nam Á có thể khẳng định vị thế của mình trên thương trường, tăng khả năng cạnh tranh của mình thì ngân hàng phải thực hiện nhanh chóng hàng loạt các giải pháp về nâng cao năng lực tài chính, năng lực quản trị điều hành, đổi mới bộ máy hoạt động, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, tăng cường quảng bá thương hiệu để khắc phục những yếu điểm còn tồn tại của mình và thích ứng với môi trường hội nhập quốc tế. Đặc biệt chú trọng phát triển yếu tố con người và công tác kiểm tra toàn diện để đảm bảo cho sự phát triển ổn định, an toàn và bền vững.

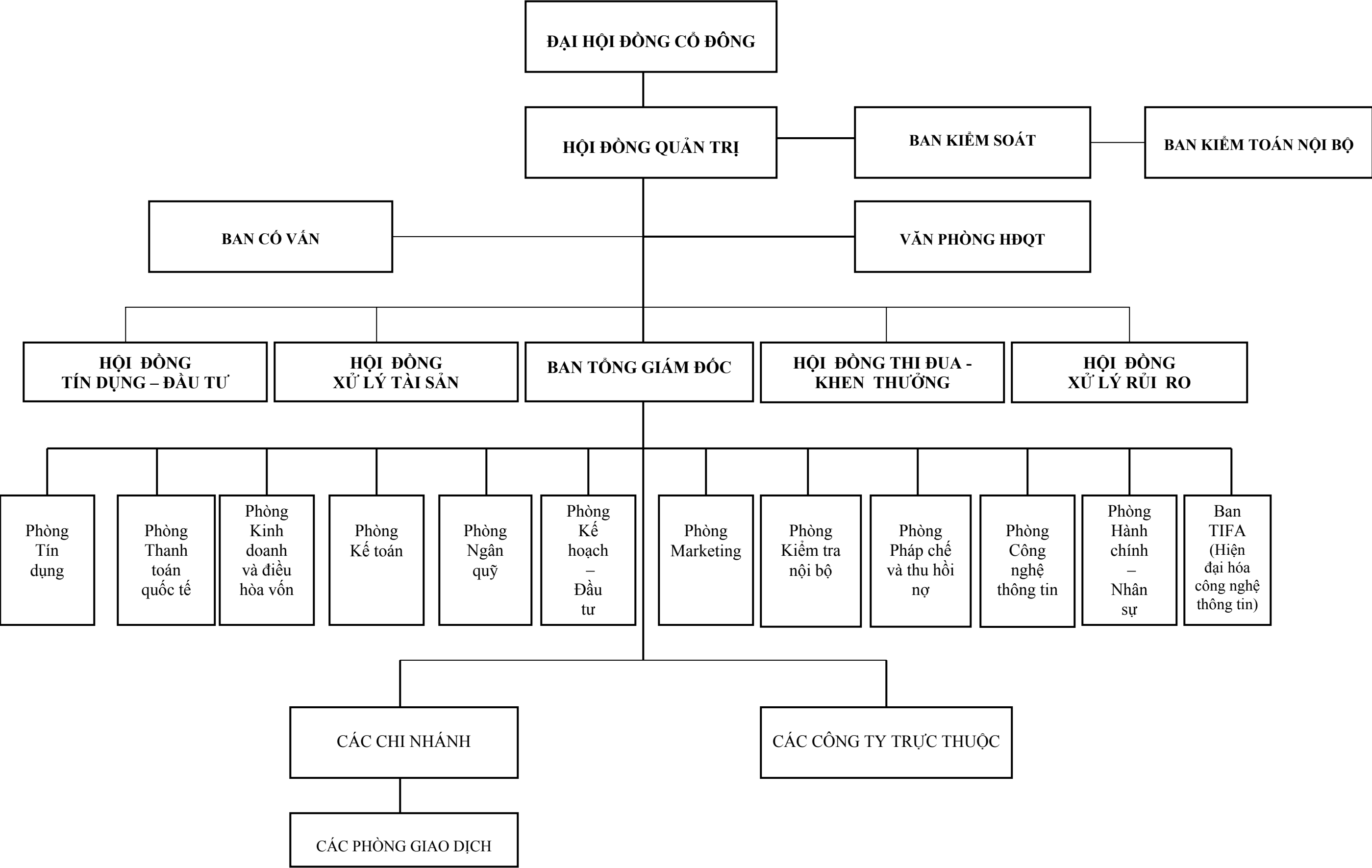
Hy vọng rằng với việc áp dụng một cách hiệu quả các giải pháp trên sẽ giúp cho Ngân hàng Nam Á phát triển vững mạnh, tiến nhanh trên con đường hội nhập để chủ động tham gia vào thị trường tài chính khu vực và thế giới.

Với những đóng góp nhỏ bé vào chủ đề rộng lớn như vậy, luận văn chắc chắn không thể tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Vì vậy, rất mong nhận được sự chỉ bảo và những ý kiến đóng góp chân tình, quý báu của quý Thầy, Cô và những người có quan tâm đến đề tài này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính phủ (2006), *Nghị định 141/2006/NĐ-CP – Về việc ban hành danh mục mức vốn pháp định của các TCTD.*
2. Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*, NXB Thống Kê.
3. Nguyễn Đăng Dờn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương, Nguyễn Quốc Anh (2003), *Tín dụng – Ngân hàng*, NXB Thống Kê.
4. Nguyễn Đăng Dờn, Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương, (2005), *Tiền tệ – Ngân hàng*, NXB Thống Kê.
5. NHNN Việt Nam (2005), *Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN - Về việc quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động NH của TCTD.*
6. NHNN Việt Nam (2005), *Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN - Về việc ban hành quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của TCTD.*
7. Ngân hàng Nam Á (2002-2006), *Báo cáo kiểm toán thường niên.*
8. Ngân hàng thương mại (2006), *Báo cáo thường niên.*
9. Ngân hàng thế giới (2000), *Dự báo về nền kinh tế Việt Nam đến năm 2010.*
10. Quốc hội (1997), *Luật các Tổ chức tín dụng*, NXB Chính trị quốc gia.
11. Quốc hội (1997), *Luật Ngân hàng Nhà nước VN*, NXB Chính trị quốc gia.
12. Tạp chí Ngân hàng, tạp chí Phát triển kinh tế các số từ năm 2005 đến 2006.
13. Lê Văn Tư (2005), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài Chính.
14. Lê Văn Tư, Lê Tùng Vân, Lê Nam Hải (2000), *Ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê.
15. Thủ tướng (2006), *Quyết định 112/2006/NĐ-TTg – V/v phê duyệt đề án phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020.*
16. Trang website của NHNN và các ngân hàng khác.
17. Peter S.Rose (2001), *Quản trị Ngân hàng Thương mại*, NXB Tài chính.

PHỤ LỤC 1: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG NAM Á



PHỤ LỤC 2: CHI TIẾT CÁC CHỈ TIÊU ĐẾN NĂM 2015 CỦA NGÂN HÀNG NAM Á

STT	CHỈ TIÊU	TĂNG BÌNH QUÂN	THỜI ĐIỂM 2006	THỜI ĐIỂM 2007	THỜI ĐIỂM 2008	THỜI ĐIỂM 2009	THỜI ĐIỂM 2010	THỜI ĐIỂM 2011	THỜI ĐIỂM 2012	THỜI ĐIỂM 2013	THỜI ĐIỂM 2014	THỜI ĐIỂM 2015
1	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	60%	550	1,100	3,000	4,500	6,000	7,200	8,400	9,600	10,800	12,000
2	Tổng tài sản (tỷ đồng)	87%	3,884	12,000	35,000	60,000	80,000	94,000	108,000	122,000	136,000	150,000
3	Nguồn vốn huy động (tỷ đồng)	94%	3,157	10,600	31,700	55,200	73,700	86,500	99,300	112,100	124,900	137,700
4	Dư nợ cho vay (tỷ đồng)	89%	2,047	7,200	19,250	30,000	32,000	37,600	43,200	48,800	54,400	60,000
5	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	135%	39	200	600	1,000	1,500	1,800	2,100	2,400	2,700	3,000
6	ROE (%)		14.49	18.18	20	22.22	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
7	ROA (%)		1.64	1.67	1.71	1.67	1.88	1.91	1.94	1.97	1.99	2.00

**PHỤ LỤC 3: BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA NGÂN HÀNG NAM Á
(2002-2006)**

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á **BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Ngày 31 tháng 12 năm 2002

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN CÓ	Thuyết minh	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI KỲ
I. Tiền mặt tại quỹ	3	29.824.438.470	36.364.104.221
II. Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	4	11.141.859.353	16.853.243.045
III. Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	5	88.277.986.346	176.180.362.901
IV. Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-	-
Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-	-
Dự phòng phải thu khó đòi		-	-
V. Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	6	211.098.289.385	403.624.693.704
Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước		217.986.289.504	408.979.032.766
Dự phòng phải thu khó đòi		(6.888.000.119)	(5.354.339.062)
VI. Các khoản đầu tư	7	3.657.326.808	14.327.326.808
1. Đầu tư vào chứng khoán			
Đầu tư vào chứng khoán			
Dự phòng giảm giá chứng khoán			
2. Góp vốn liên doanh, mua cổ phần		3.657.326.808	14.327.326.808
VII. Tài sản	8	12.927.925.455	4.627.374.151
1. Tài sản cố định		12.855.654.083	4.591.647.691
Nguyên giá tài sản cố định		18.462.419.236	10.055.138.787
Hao mòn tài sản cố định		(5.606.765.153)	(5.463.491.096)
2. Tài sản khác		72.271.372	35.726.460
VIII. Tài sản Có khác	9	13.392.032.342	14.753.268.664
Các khoản phải thu		13.392.032.342	14.753.268.664
Các khoản lãi cộng dồn dự thu		-	-
Tài sản Có khác		-	-
Các khoản dự phòng rủi ro khác		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		370.319.858.159	666.730.373.494

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2002

Đơn vị tính: VND

NGUỒN VỐN	Thuyết minh	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI KỲ
I. Tiền gửi của KBNN và TCTD khác	10	-	36.390.000.000
Tiền gửi của Kho bạc Nhà Nước		-	-
Tiền gửi của tổ chức tín dụng		-	36.390.000.000
II. Vay NHNN, TCTD khác		5.000.000.000	-
Vay Ngân hàng Nhà nước		-	-
Vay tổ chức tín dụng trong nước		5.000.000.000	-
Vay tổ chức tín dụng ở nước ngoài		-	-
Nhận vốn cho vay đồng tài trợ		-	-
III. Tiền gửi của tổ chức kinh tế, dân cư	11	290.263.956.181	537.251.817.772
IV. Vốn tài trợ ủy thác đầu tư		-	-
V. Phát hành giấy tờ có giá	12	400.000	400.000
VI. Tài sản nợ khác	13	22.005.546.776	3.778.880.791
Các khoản phải trả		22.005.546.776	3.778.880.791
Các khoản lãi cộng dồn dự trả		-	-
Tài sản Nợ khác		-	-
VII. Vốn và các quỹ	14	53.049.955.202	89.309.274.931
1. Vốn của tổ chức tín dụng		49.035.298.642	70.035.298.642
Vốn điều lệ		49.000.000.000	70.000.000.000
Vốn đầu tư xây dựng cơ bản		10.126.842	10.126.842
Vốn khác		25.171.800	25.171.800
2. Quỹ của tổ chức tín dụng		1.275.810.271	1.426.432.118
3. Lãi (Lỗ) kỳ trước		2.738.846.289	
4. Lãi (Lỗ) kỳ này		-	17.847.544.171
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		370.319.858.159	666.730.373.494

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2002

Đơn vị tính: VND

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	Thuyết minh	Số đầu năm	Số cuối kỳ
Cam kết bảo lãnh cho khách hàng		337.512.500	6.705.050
Lãi cho vay chưa thu được VND		3.203.545.842	2.722.127.998
Lãi cho vay chưa thu được ngoại tệ		41.603	43.709
Nợ bị tổn thất trong thời gian theo dõi		2.533.590.881	2.528.590.881
Kiểm loại quý, đá quý giữ hộ		23.765	13.876
Tài sản thế chấp		370.373.045.610	654.305.342.217
Tài sản gán, xiết nợ chờ xử lý		1.566.333.416	4.500.000.000
Các chứng từ có giá trị khác đang bảo quản		15.260.063.723	15.258.771.250

Ngày 14 tháng 01 năm 2003

NGƯỜI LẬP BIỂU

umh

Hồ Nữ Thủy Vy

KẾ TOÁN TRƯỞNG

[Signature]

Nguyễn Phương Thảo



TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN VĂN BÀ

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Niên độ 2002

Đơn vị tính: VND

PHẦN I: LÃI, LỖ

CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	NĂM 2002
I. Thu từ lãi	(*)	
Thu lãi cho vay		35.270.616.340
Thu lãi tiền gửi		9.730.358.792
Thu lãi góp vốn, mua cổ phần		-
Thu từ nghiệp vụ cho thuê tái chính		-
Thu khác về hoạt động tín dụng		60.181.779
Tổng thu tiền lãi và các khoản thu nhập có tính chất lãi		45.061.156.911
II. Chi trả lãi	(**)	
Chi trả lãi tiền gửi		23.954.275.667
Chi trả lãi tiền đi vay		281.276.194
Chi trả lãi phát hành giấy tờ có giá		-
Tổng chi trả lãi		24.235.551.861
III. Thu nhập từ lãi (Thu nhập lãi ròng)		20.825.605.050
IV. Thu ngoài lãi		
Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh		-
Thu phí dịch vụ thanh toán		393.209.262
Thu phí dịch vụ ngân quỹ		4.222.986
Thu từ tham gia thị trường tiền tệ		-
Lãi từ kinh doanh ngoại hối		1.227.477.971
Thu từ nghiệp vụ ủy thác và đại lý		-
Thu từ các dịch vụ khác		212.087.459
Các khoản thu nhập bất thường		3.495.253.359
Tổng thu ngoài lãi		5.332.251.037

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Niên độ 2002

Đơn vị tính: VND

PHẦN I: LÃI, LỖ

CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	NĂM 2002
V. Chi phí ngoài lãi		
Chi khác về hoạt động huy động vốn		136.026.000
Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ		45.455.808
Chi về tham gia thị trường tiền tệ		-
Lỗ từ kinh doanh ngoại hối		20.691
Chi về hoạt động khác		-
Chi nộp thuế		206.135.511
Chi nộp các khoản phí, lệ phí		-
Chi phí cho nhân viên		4.025.507.188
Chi hoạt động quản lý và công vụ		1.926.825.833
Chi khấu hao cơ bản tài sản cố định		799.246.547
Chi khác về tài sản		858.414.012
Chi dự phòng		-
Chi nộp phí bảo hiểm, bảo toàn tiền gửi của khách hàng, chi bồi thường bảo hiểm tiền gửi		302.680.326
Chi bất thường khác		10.000.000
Tổng chi phí ngoài lãi		8.310.311.916
VI. Thu nhập (lỗ) ngoài lãi		(2.978.060.879)
VII. Thu nhập trước thuế		17.847.544.171

(*): Trong đó, thu lãi cho vay điều hòa vốn nội bộ là: 7.134.475.978 VND.

(**): Trong đó, chi lãi tiền vay điều hòa vốn nội bộ là: 7.134.475.978 VND.

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH

Ngày 31 tháng 12 năm 2003

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN CÓ	Thuyết minh	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI KỲ
I. Tiền mặt tại quỹ	(3)	36.364.104.221	35.893.939.414
II. Tiền gửi tại Ngân Hàng Nhà Nước	(4)	16.853.243.045	17.135.490.507
III. Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	(5)	176.180.362.901	112.288.153.946
IV. Cho vay các tổ chức tín dụng khác			
Cho vay các tổ chức tín dụng khác			
Dự phòng phải thu khó đòi			
V. Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	(6)	403.624.693.704	603.953.405.726
Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước		404.180.636.404	589.469.362.651
Cho vay bằng vốn tài trợ ủy thác đầu tư			15.285.000.000
Các khoản nợ chờ xử lý		4.798.396.362	3.409.217.848
Dự phòng phải thu khó đòi		(5.354.339.062)	(4.210.174.773)
VI. Các khoản đầu tư và quyền đòi nợ	(7)	14.327.326.808	9.427.326.808
1. Đầu tư vào chứng khoán			
Đầu tư vào chứng khoán			100.000.000
Dự phòng giảm giá chứng khoán			
2. Góp vốn liên doanh, mua cổ phần		14.327.326.808	9.327.326.808
VII. Tài sản	(8)	4.627.374.151	10.413.103.545
1. Tài sản cố định		4.591.647.691	10.388.194.272
Nguyên giá tài sản cố định		10.055.138.787	16.522.398.471
Hao mòn tài sản cố định		(5.463.491.096)	(6.134.204.199)
2. Tài sản khác		35.726.460	24.909.273
V. Tài sản có khác	(9)	14.753.268.664	35.131.134.620
Các khoản phải thu		14.753.268.664	34.858.573.358
Các khoản lãi cộng dồn dự thu			272.561.262
Tài sản có khác			
Các khoản dự phòng rủi ro khác			
TỔNG CỘNG TÀI SẢN CÓ		666.730.373.494	824.242.554.566

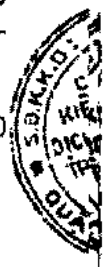
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á

BẢNG CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH

Ngày 31 tháng 12 năm 2003

Đơn vị tính: VNĐ

NGUỒN VỐN	Thuyết minh	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI KỲ
I. Tiền gửi của KBNN và TCTD khác	(10)	36,390,000,000	43,000,000,000
Tiền gửi của Kho Bạc Nhà Nước			
Tiền gửi của các tổ chức tín dụng		36,390,000,000	43,000,000,000
II. Vay NHNN và các TCTD khác	(11)		10,000,000,000
Vay Ngân Hàng Nhà Nước			
Vay tổ chức tín dụng trong nước			10,000,000,000
Vay tổ chức tín dụng ở nước ngoài			
Nhận vốn cho vay đồng tài trợ			
III. Tiền gửi của tổ chức kinh tế, dân cư	(12)	537,251,817,772	657,845,000,772
IV. Vốn tài trợ ủy thác đầu tư	(13)		9,113,000,000
V. Phát hành giấy tờ có giá	(14)	400,000	400,000
VI. Tài sản nợ khác	(15)	3,778,880,791	15,670,135,236
Các khoản phải trả		3,778,880,791	4,576,697,504
Các khoản lãi cộng dồn dự trả			11,093,437,732
Tài sản nợ khác			
IV. Vốn & Quỹ của TCTD	(16)	89,309,274,931	88,614,018,558
1. Vốn của tổ chức tín dụng		70,035,298,642	70,035,298,642
Vốn điều lệ		70,000,000,000	70,000,000,000
Vốn đầu tư xây dựng cơ bản		10,126,842	10,126,842
Vốn khác		25,171,800	25,171,800
2. Quỹ của tổ chức tín dụng		1,426,432,118	3,831,176,603
3. Lãi (lỗ) kỳ trước		17,847,544,171	
4. Lãi (lỗ) kỳ này			14,747,543,313
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		666,730,373,494	824,242,554,566



BẢNG CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH

Ngày 31 tháng 12 năm 2003

Đơn vị tính: VND

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	Thuyết minh	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI KỲ
Cam kết bảo lãnh cho khách hàng		6,705,050	6,654,071,672
Lãi cho vay chưa thu được VND		2,722,127,998	2,443,359,072
Lãi cho vay chưa thu được ngoại tệ (USD)		43,709	43,709
Nợ bị tổn thất trong thời gian theo dõi		2,528,590,881	2,962,334,381
Kim loại quý, đá quý giữ hộ (chỉ)		13,876	22,988
Tài sản khác giữ hộ			241,046,000
Tài sản thế chấp		654,305,342,217	953,575,571,336
Tài sản gán, xiết nợ chờ xử lý:		4,500,000,000	4,500,000,000
Các chứng từ có giá trị khác đang bảo quản:		15,258,771,250	15,360,265,493

NGƯỜI LẬP BIỂU

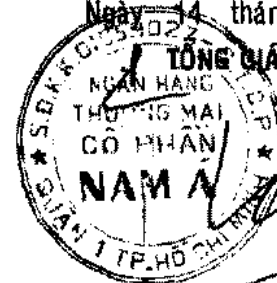
[Signature]

KẾ TOÁN TRƯỞNG

[Signature]

Huỳnh Phương Thảo

Ngày 14 tháng 02 năm 2004



[Signature]

Vũ Thị Kim Cúc

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á
BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Niên độ 2003

PHẦN I: LÃI, LỖ (ĐVT: VND)

CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	NĂM 2003
I. Thu từ lãi	(*)	
Thu lãi cho vay		64,587,094,515
Thu lãi tiền gửi		19,215,109,196
Thu lãi góp vốn, mua cổ phần		
Thu từ nghiệp vụ cho thuê tài chính		
Thu khác về hoạt động tín dụng		203,236,193
Tổng thu tiền lãi và các khoản thu nhập có tính chất lãi		84,005,439,904
II. Chi trả lãi	(**)	
Chi trả lãi tiền gửi		60,685,181,555
Chi trả lãi tiền đi vay		760,238,020
Chi trả lãi phát hành giấy tờ có giá		
Tổng chi trả lãi		61,445,419,575
III. Thu nhập từ lãi (thu nhập lãi ròng)		22,560,020,329
IV. Thu ngoài lãi		
Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh		7,265,499
Thu phí dịch vụ thanh toán		466,496,455
Thu phí dịch vụ ngân quỹ		2,331,245
Thu từ tham gia thị trường tiền tệ		4,666,666
Thu lãi kinh doanh ngoại hối		2,807,200,372
Thu từ nghiệp vụ ủy thác		
Thu từ các dịch vụ khác		263,382,113
Các khoản thu nhập bất thường		1,038,185,598
Tổng thu ngoài lãi		4,589,527,948

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NAM Á
BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Niên độ 2003

PHẦN I: LÃI, LỖ (ĐVT: VND)

CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	NĂM 2003
V. Chi phí ngoài lãi		
Chi khác về huy động vốn		752,840,000
Chi về dịch vụ thanh toán, ngân quỹ		66,892,637
Chi tham gia thị trường tiền tệ		
Lỗ từ việc kinh doanh ngoại hối		
Chi về hoạt động khác		
Chi nộp thuế		528,578,039
Chi nộp các khoản phí, lệ phí		
Chi phí cho nhân viên		5,780,958,571
Chi về hoạt động quản lý và công cụ		2,329,919,322
Chi khấu hao tài sản cố định		862,883,099
Chi khác về tài sản		1,329,663,626
Chi dự phòng nợ phải thu khó đòi		109,472,070
Chi phí bảo hiểm tiền gửi khách hàng, bồi thường bảo hiểm tiền gửi.		629,891,000
Chi bất thường khác		10,906,600
Tổng chi phí ngoài lãi		12,402,004,964
VI. Thu nhập (lỗ) ngoài lãi		(7,812,477,016)
VII. Thu nhập trước thuế		14,747,543,313

(^{*}): Trong đó, thu lãi tiền gửi điều hòa vốn nội bộ là: 12.755.697.784 VND

(^{**}): Trong đó, chi lãi tiền gửi điều hòa vốn nội bộ là: 12.755.697.784 VND

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2004

Đơn vị: VNĐ

TÀI SẢN	Thuyết minh	Số đầu năm	Số cuối kỳ
I. Tiền mặt tại quỹ	9	35.893.939.414	45.809.302.928
II. Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	10	17.135.490.507	18.261.758.819
III. Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	11	112.288.153.946	185.506.924.652
IV. Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-	-
- Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-	-
- Dự phòng phải thu khó đòi		-	-
V. Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	4, 12	603.953.405.726	789.178.212.133
- Cho vay các tổ chức kinh tế cá nhân trong nước		608.163.580.499	793.737.065.593
- Dự phòng phải thu khó đòi		(4.210.174.773)	(4.558.853.460)
VI. Các khoản đầu tư	3, 13	9.427.326.808	61.675.881.808
1. Đầu tư vào chứng khoán		100.000.000	58.018.555.000
- Đầu tư vào chứng khoán		100.000.000	58.018.555.000
- Dự phòng giảm giá chứng khoán		-	-
2. Góp vốn liên doanh, mua cổ phần		9.327.326.808	3.657.326.808
VII. Tài sản		10.413.103.545	22.569.504.192
1. Tài sản cố định	2, 14	10.388.194.272	22.525.590.774
- Nguyên giá tài sản cố định		16.522.398.471	28.823.384.404
- Hao mòn tài sản cố định		(6.134.204.199)	(6.297.793.630)
2. Tài sản khác		24.909.273	43.913.418
VIII. Tài sản có khác		35.131.134.620	50.674.085.496
1. Các khoản phải thu	15	34.858.573.358	46.878.818.899
2. Các khoản lãi cộng dồn dự thu	16	272.561.262	3.795.266.597
Tổng cộng Tài sản		824.242.554.566	1.173.675.670.028

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á (NAM A BANK)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (Tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2004

Đơn vị: VNĐ

NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số đầu năm	Số cuối kỳ
I. Tiền gửi của kho bạc Nhà nước và tổ chức tín dụng khác		43.000.000.000	45.410.000.000
1. Tiền gửi của kho bạc Nhà nước		-	-
2. Tiền gửi của tổ chức tín dụng khác	17	43.000.000.000	45.410.000.000
II. Vay Ngân hàng Nhà nước, tổ chức tín dụng khác		10.000.000.000	3.000.000.000
1. Vay NHNN			
2. Vay tổ chức tín dụng trong nước	18	10.000.000.000	3.000.000.000
3. Vay TCTD ở nước ngoài			
4. Nhận vốn cho vay đồng lãi trợ			
III. Tiền gửi của tổ chức kinh tế, dân cư	19	657.845.000.772	948.453.681.307
IV. Vốn tài trợ ủy thác đầu tư	20	9.113.000.000	12.510.000.000
V. Phát hành giấy tờ có giá		400.000	200.000
VI. Tài sản nợ khác		15.670.135.236	25.785.480.230
1. Các khoản phải trả	21	4.576.697.504	11.030.132.322
2. Các khoản lãi cộng dồn dự trả	22	11.093.437.732	14.755.347.908
3. Tài sản nợ khác		-	-
VII. Vốn và các quỹ		88.614.018.558	138.516.308.491
1. Vốn của tổ chức tín dụng		70.035.298.642	112.223.298.642
- Vốn điều lệ	23	70.000.000.000	112.188.000.000
- Vốn đầu tư XDCB		10.126.842	10.126.842
- Vốn khác		25.171.800	25.171.800
2. Quỹ của tổ chức tín dụng	24	3.831.176.603	5.857.588.242
3. Lãi/lỗ kỳ trước	25	14.747.543.313	-
4. Lãi /lỗ kỳ này		-	20.435.421.607
Tổng cộng Nguồn vốn		824.242.554.566	1.173.675.670.028

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối kỳ
I. Cam kết bảo lãnh của khách hàng	6.654.071.672	9.853.299.362
2. Các cam kết giao dịch hối đoái	-	-

Người lập bảng

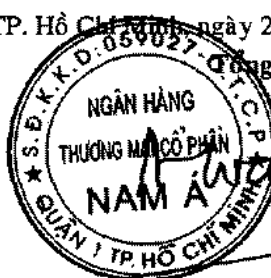
[Signature]

Kế toán trưởng

[Signature]

TP. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 01 năm 2005

Chức Giám Đốc



HOÀNG VĂN TOÀN

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

NĂM 2004

(Với số liệu so sánh của năm 2003)

Đơn vị: VNĐ

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay
I. Thu từ lãi		
1. Thu lãi cho vay	64.587.094.515	76.118.508.022
2. Thu lãi tiền gửi	19.215.109.196	25.509.222.646
3. Thu khác về hoạt động tín dụng	203.236.193	165.102.457
Tổng thu tiền lãi và các khoản thu nhập có tính chất lãi	84.005.439.904	101.792.833.125
II. Chi trả lãi		
1. Chi trả lãi tiền gửi	60.685.181.555	68.458.004.157
2. Chi trả lãi tiền đi vay	760.238.020	1.575.218.299
Tổng chi trả lãi	61.445.419.575	70.033.222.456
III. Thu nhập từ lãi (thu nhập lãi ròng)	22.560.020.329	31.759.610.669
IV. Thu ngoài lãi		
1. Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh	7.265.499	7.142.362
2. Thu phí dịch vụ thanh toán	466.496.455	545.966.678
3. Thu phí dịch vụ ngân quỹ	2.331.245	6.124.771
4. Thu từ tham gia thị trường tiền tệ	4.666.666	2.982.262.603
5. Lãi từ kinh doanh ngoại hối	2.807.200.372	855.149.862
6. Thu từ các dịch vụ khác	263.382.113	91.056.599
7. Các khoản thu nhập bất thường	1.038.185.598	1.341.801.031
Tổng thu ngoài lãi	4.589.527.948	5.829.503.906
V. Chi phí ngoài lãi		
1. Chi khác về hoạt động huy động vốn	752.840.000	38.000.000
2. Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ	66.892.637	139.467.827
3. Chi nộp thuế	528.578.039	97.198.222
4. Chi nộp các khoản phí, lệ phí	-	1.433.780
5. Chi phí cho nhân viên	5.780.958.571	7.359.411.771
6. Chi hoạt động quản lý và công cụ	2.329.919.322	4.430.658.135
7. Chi khấu hao cơ bản TSCĐ	862.883.099	1.427.973.943
8. Chi khác về tài sản	1.329.663.626	2.136.496.241
9. Chi dự phòng	109.472.070	724.253.253
10. Chi nộp phí bảo hiểm, bảo toàn tiền gửi của khách hàng, chi bồi thường BHTG	629.891.000	798.799.796
11. Chi bất thường khác	10.906.600	-
Tổng chi phí ngoài lãi	12.402.004.964	17.153.692.968
VI. Thu nhập ngoài lãi	(7.812.477.016)	(11.324.189.062)
VII. Thu nhập trước thuế	14.747.543.313	20.435.421.607

Người lập bảng

Kế toán trưởng

[Signature]

[Signature]



TP. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 1 năm 2005

Tổng Giám Đốc

HOÀNG VĂN TOÀN
8

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á (NAM A BANK)

Địa chỉ: 97Bis Hàm Nghi, Quận I, TP. Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2005

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2005

Đơn vị: VNĐ

TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
I. Tiền mặt tại quỹ	9	50.054.152.844	45.809.302.928
II. Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	10	50.110.079.939	18.261.758.819
III. Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	11	92.057.529.336	185.506.924.652
IV. Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-	-
- Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-	-
- Dự phòng phải thu khó đòi		-	-
V. Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	4, 12	1.247.093.696.501	789.178.212.133
- Cho vay các tổ chức kinh tế cá nhân trong nước		1.248.828.826.737	793.737.065.593
- Dự phòng phải thu khó đòi		(1.735.130.236)	(4.558.853.460)
VI. Các khoản đầu tư	3	78.919.881.808	61.675.881.808
1 Đầu tư vào chứng khoán		69.762.555.000	58.018.555.000
- Đầu tư vào chứng khoán	13.1	69.762.555.000	58.018.555.000
- Dự phòng giảm giá chứng khoán		-	-
2 Góp vốn liên doanh, mua cổ phần	13.2	9.157.326.808	3.657.326.808
VII. Tài sản		58.500.937.018	22.569.504.192
1 Tài sản cố định	2, 14	58.436.273.225	22.525.590.774
- Nguyên giá tài sản cố định		68.429.760.512	28.823.384.404
- Hao mòn tài sản cố định		(9.993.487.287)	(6.297.793.630)
2 Tài sản khác		64.663.793	43.913.418
VIII. Tài sản có khác		28.507.471.122	50.674.085.496
1 Các khoản phải thu	15	14.051.496.068	44.208.985.625
2 Các khoản lãi cộng dồn dự thu	16	6.254.971.650	3.795.266.597
3 Tài sản có khác		8.201.003.404	2.669.833.274
4 Các khoản dự phòng rủi ro khác		-	-
Tổng cộng Tài sản		1.605.243.748.568	1.173.675.670.028

12.410
 C
 C
 KIỂM
 T
 12.11

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á (NAM A BANK)

Địa chỉ: 97Bis Hàm-Nghi, Quận I, TP. Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2005

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (Tiếp theo)

Đơn vị: VND

NGUỒN VỐN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
I. Tiền gửi của kho bạc Nhà nước và tổ chức tín dụng khác		138.720.000.000	45.410.000.000
1 Tiền gửi của kho bạc Nhà nước		-	-
2 Tiền gửi của tổ chức tín dụng khác	17	138.720.000.000	45.410.000.000
II. Vay Ngân hàng Nhà nước, tổ chức tín dụng khác		49.000.000.000	3.000.000.000
1 Vay NHNN	18	19.000.000.000	-
2 Vay tổ chức tín dụng trong nước	19	30.000.000.000	3.000.000.000
3 Vay TCTD ở nước ngoài		-	-
4 Nhận vốn cho vay đồng tài trợ		-	-
III. Tiền gửi của tổ chức kinh tế, dân cư	20	1.185.194.536.759	956.097.307.033
IV. Vốn tài trợ ủy thác đầu tư	21	18.809.500.000	12.510.000.000
V. Phát hành giấy tờ có giá		200.000	200.000
VI. Tài sản nợ khác		27.595.500.875	19.381.735.166
1 Các khoản phải trả	22	4.333.521.622	3.386.506.596
2 Các khoản lãi cộng dồn dự trả	23	22.045.466.967	14.755.347.908
3 Tài sản nợ khác		1.216.512.286	1.239.880.662
VII. Vốn và các quỹ		185.924.010.934	137.276.427.829
1 Vốn của tổ chức tín dụng		150.035.298.642	112.223.298.642
- Vốn điều lệ	24	150.000.000.000	112.188.000.000
- Vốn đầu tư XDCB		10.126.842	10.126.842
- Vốn khác		25.171.800	25.171.800
2 Quỹ của tổ chức tín dụng	25	6.764.382.501	4.617.707.580
3 Lãi/lỗ kỳ trước	26	-	20.435.421.607
4 Lãi /lỗ kỳ này		29.124.329.791	-
Tổng cộng Nguồn vốn		1.605.243.748.568	1.173.675.670.028

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chỉ tiêu	Số cuối năm	Số đầu năm
1 Cam kết bảo lãnh của khách hàng	4.257.721.775	9.853.299.362
2 Các cam kết giao dịch hối đoái	-	-

Người lập bảng



Kế toán trưởng



TP. Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 01 năm 2006

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á



HOÀNG VĂN TOÀN

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á (NAM A BANK)

Địa chỉ: 97Bis Hàm Nghi, Quận I, TP. Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2005

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
NĂM 2005**

Đơn vị: VNĐ

Các chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. Thu từ lãi			
1 Thu lãi cho vay		129.704.769.780	76.118.508.022
2 Thu lãi tiền gửi (*)		45.963.701.139	25.509.222.646
3 Thu khác về hoạt động tín dụng		-	165.102.457
Tổng thu tiền lãi và các khoản thu nhập có tính chất lãi		175.668.470.919	101.792.833.125
II. Chi trả lãi			
1 Chi trả lãi tiền gửi (*)		123.353.204.474	68.458.004.157
2 Chi trả lãi tiền đi vay		1.252.392.036	1.575.218.299
Tổng chi trả lãi		124.605.596.510	70.033.222.456
III. Thu nhập từ lãi (thu nhập lãi ròng)		51.062.874.409	31.759.610.669
IV. Thu ngoài lãi			
1 Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh		22.882.899	7.142.362
2 Thu phí dịch vụ thanh toán		1.226.909.570	545.966.678
3 Thu phí dịch vụ ngân quỹ		28.822.398	6.124.771
4 Thu từ tham gia thị trường tiền tệ		5.239.995.073	2.982.262.603
5 Lãi từ kinh doanh ngoại hối		1.204.578.783	855.149.862
6 Thu từ các dịch vụ khác		1.775.701.169	91.056.599
7 Các khoản thu nhập bất thường		5.546.019.881	1.341.801.031
Tổng thu ngoài lãi		15.044.909.773	5.829.503.906
V. Chi phí ngoài lãi			
1 Chi khác về hoạt động huy động vốn		413.091.078	38.000.000
2 Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ		486.499.129	139.467.827
3 Chi về hoạt động khác		7.895.280	-
4 Chi nộp thuế		123.594.602	97.198.222
5 Chi nộp các khoản phí, lệ phí		86.056.755	1.433.780
6 Chi phí cho nhân viên		14.441.189.311	7.359.411.771
7 Chi hoạt động quản lý và công cụ		7.840.985.846	4.430.658.135
8 Chi khấu hao cơ bản TSCĐ		3.694.238.433	1.427.973.943
9 Chi khác về tài sản		4.188.317.510	2.136.496.241
10 Chi dự phòng		4.531.043.815	724.253.253
11 Chi nộp phí bảo hiểm, bảo toàn tiền gửi của khách hàng, chi bồi thường BHTG		1.162.683.632	798.799.796
12 Chi bất thường khác		7.859.000	-
Tổng chi phí ngoài lãi		36.983.454.391	17.153.692.968
VI. Thu nhập ngoài lãi		(21.938.544.618)	(11.324.189.062)
VII. Thu nhập trước thuế		29.124.329.791	20.435.421.607

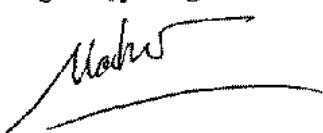
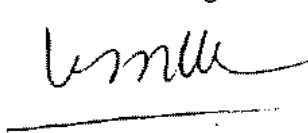
(*) Trong đó: Lãi tiền gửi nội bộ

38.676.092.595

17.714.032.683

Người lập bảng

Kế toán trưởng


HOÀNG VĂN TÀI

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á (NAM A BANK)

Số 97 Bis Hàm Nghi, Quận I, TP. Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2006

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2006

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Thuyết minh	Số cuối năm		Số đầu năm
I. Tiền mặt tại quỹ	9	226.583.581.225		50.054.152.844
II. Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	10	49.421.723.815		50.110.079.939
III. Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	11	1.138.799.665.119		92.057.529.336
IV. Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-		-
- Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-		-
- Dự phòng rủi ro tín dụng		-		-
V. Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	4, 12	2.040.996.835.726		1.247.093.696.501
- Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước		2.047.540.759.227		1.248.828.826.737
- Dự phòng rủi ro tín dụng		(6.543.923.501)		(1.735.130.236)
VI. Các khoản đầu tư	3, 13	125.664.271.258		78.919.881.808
1 Đầu tư vào chứng khoán		109.806.944.450		69.762.555.000
- Đầu tư vào chứng khoán		109.806.944.450		69.762.555.000
- Dự phòng giảm giá chứng khoán		-		-
2 Góp vốn liên doanh, mua cổ phần		15.857.326.808		9.157.326.808
VII. Tài sản		61.513.570.337		58.500.937.018
1 Tài sản cố định	2, 14	61.436.067.752		58.436.273.225
- Nguyên giá tài sản cố định		75.868.460.462		68.429.760.512
- Hao mòn tài sản cố định		(14.432.392.710)		(9.993.487.287)
2 Tài sản khác		77.502.585		64.663.793
VIII. Tài sản có khác		241.460.386.252		28.507.471.122
1 Các khoản phải thu	15	205.563.095.807		14.051.496.068
2 Các khoản lãi và phí phải thu	16	27.936.101.519		6.254.971.650
3 Tài sản có khác		8.003.905.996		8.201.003.404
4 Các khoản dự phòng rủi ro khác		(42.717.070)		-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		3.884.440.033.732		1.605.243.748.568

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á (NAM A BANK)

Địa chỉ: 97 Bis Hàm Nghi, Quận I, TP. Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Về năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2006

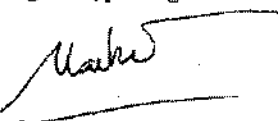
BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (Tiếp theo)

		Đơn vị tính: VND	
NGUỒN VỐN		Số cuối năm	Số đầu năm
I. Tiền gửi của kho bạc Nhà nước và tổ chức tín dụng khác		1.081.896.500.000	138.720.000.000
1 Tiền gửi của kho bạc Nhà nước		-	-
2 Tiền gửi của tổ chức tín dụng khác	17	1.081.896.500.000	138.720.000.000
II. Vay Ngân hàng Nhà nước, tổ chức tín dụng khác		156.343.923.800	49.000.000.000
1. Vay NHNN	18	11.000.000.000	19.000.000.000
2 Vay tổ chức tín dụng trong nước	19	145.343.923.800	30.000.000.000
3 Vay TCTD ở nước ngoài		-	-
4 Nhận vốn cho vay đồng tài trợ		-	-
III. Tiền gửi của tổ chức kinh tế, dân cư	20	1.894.749.121.793	1.185.194.536.759
IV. Vốn tài trợ ủy thác đầu tư	21	24.638.412.000	18.809.500.000
V. Phát hành giấy tờ có giá		200.000	200.000
VI. Tài sản nợ khác		127.798.974.874	27.595.500.875
1 Các khoản phải trả	22	81.814.614.337	4.333.521.622
2 Các khoản lãi và phí phải trả	23	43.906.449.697	22.045.466.967
3 Tài sản nợ khác		2.077.910.840	1.216.512.286
VII. Vốn và các quỹ		599.012.901.265	185.924.010.934
1 Vốn của tổ chức tín dụng		550.035.298.642	150.035.298.642
- Vốn điều lệ	24	550.000.000.000	150.000.000.000
- Vốn đầu tư XDCB		10.126.842	10.126.842
- Vốn khác		25.171.800	25.171.800
2 Quỹ của tổ chức tín dụng	25	9.837.419.292	6.764.382.501
3 Lãi trước thuế	26	-	29.124.329.791
4 Lãi sau thuế	26	39.140.183.331	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		3.884.440.033.732	1.605.243.748.568

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chỉ tiêu	Số cuối năm	Số đầu năm
1 Cam kết bảo lãnh của khách hàng	39.200.148.871	4.257.721.775
2 Các cam kết giao dịch hối đoái	-	-
3 Cam kết tài trợ cho khách hàng	-	-
4 Tài sản dùng để thuê tài chính đang quản lý tại công ty	-	-

Người lập bảng



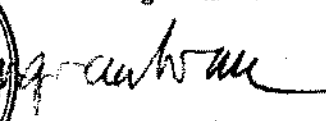
Kế toán trưởng



TP. Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 01 năm 2007



Tổng Giám Đốc



Hoàng Văn Toàn

NGÂN HÀNG TMCP NAM Á (NAM A BANK)

Địa chỉ: 97 Bis Hàm Nghi, Quận I, TP. Hồ Chí Minh

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2006

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**NĂM 2006**

Đơn vị tính: VND

Các chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. Thu từ lãi			
1 Thu lãi cho vay		224.873.551.448	129.704.769.780
2 Thu lãi tiền gửi (*)		80.172.493.558	45.963.701.139
3 Thu lãi góp vốn mua cổ phần		6.390.000.000	-
4 Thu từ nghiệp vụ cho thuê tài chính		-	-
5 Thu khác về hoạt động tín dụng		8.308.884.478	-
Tổng thu tiền lãi và các khoản thu nhập có tính chất lãi		319.744.929.484	175.668.470.919
II. Chi trả lãi			
1 Chi trả lãi tiền gửi (*)		190.607.812.588	123.353.204.474
2 Chi trả lãi tiền đi vay		2.939.433.063	1.252.392.036
Tổng chi trả lãi		193.547.245.651	124.605.596.510
III. Thu nhập từ lãi (thu nhập lãi ròng)		126.197.683.833	51.062.874.409
IV. Thu ngoài lãi			
1 Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh		188.654.289	22.882.899
2 Thu phí dịch vụ thanh toán		2.237.005.273	1.226.909.570
3 Thu phí dịch vụ ngân quỹ		46.694.790	28.822.398
4 Thu từ tham gia thị trường tiền tệ		-	5.239.995.073
5 Lãi từ kinh doanh ngoại hối		3.075.826.326	1.204.578.783
6 Thu từ nghiệp vụ ủy thác và đại lý		73.644	-
7 Thu từ các dịch vụ khác		6.629.481.342	1.775.701.169
8 Các khoản thu nhập bất thường		912.254.254	5.546.019.881
Tổng thu ngoài lãi		13.089.989.918	15.044.909.773
V. Chi phí ngoài lãi			
1 Chi khác về hoạt động huy động vốn		24.610.957.722	413.091.078
2 Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ		1.539.702.466	486.499.129
3 Chi về hoạt động khác		-	7.895.280
4 Chi nộp thuế		326.355.459	123.594.602
5 Chi nộp các khoản phí, lệ phí		246.742.924	86.056.755
6 Chi phí cho nhân viên		26.588.809.709	14.441.189.311
7 Chi hoạt động quản lý và công cụ		10.266.349.525	7.840.985.846
8 Chi khấu hao cơ bản TSCĐ		4.893.569.889	3.694.238.433
9 Chi khác về tài sản		7.228.457.891	4.188.317.510
10 Chi dự phòng		8.059.673.320	4.531.043.815
11 Chi nộp phí bảo hiểm, bảo toàn tiền gửi của khách hàng, chi bồi thường BHTG		1.564.301.464	1.162.683.632
12 Chi bất thường khác		600.000	7.859.000
Tổng chi phí ngoài lãi		85.325.520.369	36.983.454.391
VI. Thu nhập ngoài lãi		(72.235.530.451)	(21.938.544.618)
VII. Thu nhập trước thuế		53.962.153.382	29.124.329.791

Người lập bảng

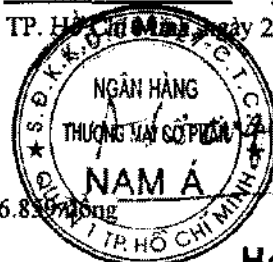
Kế toán trưởng

TP. Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 01 năm 2007

Tổng Giám Đốc

(*) Trong đó, thu lãi tiền gửi và chi trả lãi tiền gửi nội bộ là: 47.340.106.839 đồng

Báo cáo này được đọc kèm với Thuyết minh Báo cáo tài chính



Hoàng Văn Toàn 8

**PHỤ LỤC 4: BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÁC
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (2006)**

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2006

	Ghi chú	2006 Triệu đồng	2005 Triệu đồng
TÀI SẢN			
Tiền, kim loại quý và đá quý	4	2.284.848	1.532.492
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	5	1.562.926	988.784
Tiền gửi tại các ngân hàng nước ngoài	6	2.839.850	427.153
Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng trong nước	7	13.212.586	5.926.745
Cho vay các tổ chức tín dụng trong nước	8	349.393	181.407
Chứng khoán kinh doanh	9	640.195	39.218
Cho vay và tạm ứng cho khách hàng	10	17.014.419	9.381.517
Trừ: dự phòng rủi ro tín dụng	10.7	(60.305)	(20.825)
Đầu tư chứng khoán nợ	11		
- sẵn sàng để bán	11.1	11.061	456.515
- giữ đến ngày đáo hạn	11.2	4.217.560	4.367.252
Đầu tư vào các công ty liên kết và liên doanh	12	130.964	11.713
Đầu tư vào các đơn vị khác	13	312.494	125.003
Tài sản cố định hữu hình	14	574.440	257.880
Tài sản cố định vô hình	15	17.133	12.470
Xây dựng cơ bản dở dang và mua sắm tài sản cố định	16	405.374	224.128
Tài sản khác	17	1.132.101	361.412
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		44.645.039	24.272.864
NGUỒN VỐN			
Tiền vay từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	18	941.286	967.312
Tiền gửi và tiền vay từ các tổ chức tín dụng trong nước	19	3.249.941	1.123.576
Vốn nhận từ Chính phủ, các tổ chức quốc tế và các tổ chức khác	21	288.532	265.428
Tiền gửi của khách hàng	20	33.606.013	19.984.920
Trái phiếu chuyển đổi phát hành	22	1.650.069	-
Nợ khác	23	3.173.049	630.026
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp		39.634	18.396
TỔNG NỢ		42.948.524	22.989.658
VỐN VÀ CÁC QUỸ			
Vốn và các quỹ của chủ sở hữu Ngân hàng mẹ			
Vốn góp	24	1.100.047	948.316
Các quỹ dự trữ	25	187.727	138.973
Lợi nhuận chưa phân phối	25	366.213	195.917
		1.653.987	1.283.206
Cổ đông thiểu số	2.2 (ii)	42.528	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		44.645.039	24.272.864
CÁC CAM KẾT VÀ NGUYỄN TANG	40	1.366.019	816.930



Chủ tịch
Trần Mộng Hùng
Ngày 05 tháng 3 năm 2007

Tổng Giám đốc
Lý Xuân Hải

Kế toán trưởng
Nguyễn Văn Hòa

KẾT QUẢ KINH DOANH

I - Tổng thu nhập	1.256.118	829.942
II - Tổng chi phí	(897.531)	(801.385)
III - Lợi nhuận trước thuế	358.587	28.557
IV - Lợi nhuận sau thuế	258.469	21.101
V - Tình hình trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định của pháp luật	-	-
1 - Trích lập các quỹ:	-	-
- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	12.923	1.055
- Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ	-	-
- Quỹ dự phòng tài chính	24.555	2.005
- Các quỹ khác	19.500	75
2 - Sử dụng các quỹ	4.944	-
VI - Thu nhập trên mỗi cổ phiếu		
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu):	287.064	42.052
- Cổ tức được chia (%):	17.00	3.10
VII - Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên Ngân hàng (người/tháng)	5,84	4,17

Số liệu đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers (Việt nam)

Lập bảng



Lê Bá Quyết

Kế Toán Trưởng



Nguyễn Hồ Hoàng Vũ

Tổng Giám đốc



Phạm Văn Thiệt

NGUỒN VỐN		
I - Tiền gửi của KBNN và TCTD khác	2.128.517	1.571.646
1 - Tiền gửi của KBNN	-	-
2 - Tiền gửi của TCTD khác	2.128.517	1.571.646
II - Vay NHNN, TCTD khác	433.582	329.248
1 - Vay Ngân hàng Nhà nước	433.582	329.248
2 - Vay TCTD trong nước	-	-
3 - Vay TCTD ở nước ngoài	-	-
4 - Nhận vốn cho vay đồng tài trợ	-	-
III - Tiền gửi của TCKT, dân cư	13.141.175	8.352.111
IV - Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư mà ngân hàng chịu rủi ro	40.170	56.072
V - Phát hành giấy tờ có giá	326.339	-
VI - Tài sản "Nợ" khác:	307.322	224.617
1 - Các khoản phải trả	128.026	85.682
2 - Các khoản lãi cộng dồn dự trả	176.526	130.953
3 - Tài sản "Nợ" khác	2.770	7.982
VII - Vốn và các quỹ	1.946.667	835.539
1 - Vốn của TCTD	1.688.273	715.396
- Vốn điều lệ	1.212.371	700.000
- Vốn đầu tư XDCB	15.396	15.396
- Vốn khác	460.506	-
2 - Quỹ của TCTD	56.903	105.790
3 - Lãi/Lỗ	201.491	14.353
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	18.323.772	11.369.233
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN		
I - Cam kết bảo lãnh cho khách hàng	1.702.766	837.557
II - Các cam kết giao dịch hối đoái	1.205.946	2.022.719
III - Cam kết tài trợ cho khách hàng	-	-
IV - Nghiệp vụ ủy thác và đại lý	51.701	55.397
V - Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang quản lý tại công ty	-	-
VI - Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang giao cho khách hàng thuê	-	-

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
NĂM 2006

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2006	Năm 2005
SỬ DỤNG VỐN		
I - Tiền mặt, chứng từ có giá trị ngoại tệ, kim loại quý, đá quý	2.898.007	645.391
II - Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	374.378	105.646
III - Tín phiếu kho bạc và các giấy tờ có giá ngắn hạn đủ tiêu chuẩn khác		100
IV - Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	2.535.139	1.981.350
V - Cho vay các TCTD khác	-	486.676
1 - Cho vay các TCTD khác	-	486.676
2 - Dự phòng rủi ro:	-	-
- Dự phòng chung	-	-
- Dự phòng cụ thể	-	-
VI - Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	10.161.268	6.427.689
1 - Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	10.207.392	6.433.155
2 - Dự phòng rủi ro:	(46.124)	(5.466)
- Dự phòng chung	(24.999)	-
- Dự phòng cụ thể	(21.125)	(5.466)
VII - Các khoản đầu tư	1.679.732	1.142.850
1 - Đầu tư vào chứng khoán	1.587.239	1.102.984
- Đầu tư vào chứng khoán	1.587.239	1.102.984
- Dự phòng giảm giá chứng khoán	-	-
2 - Góp vốn liên doanh, mua cổ phần	92.493	39.866
VIII - Tài sản	227.433	150.145
1 - Tài sản cố định	224.994	147.178
- Nguyên giá TSCĐ	292.164	199.336
- Hao mòn TSCĐ	(67.170)	(52.158)
2 - Tài sản khác	2.439	2.967
IX - Tài sản "Có" khác	447.815	429.386
1 - Các khoản phải thu	128.749	226.195
2 - Các khoản lãi cộng dồn dự thu	140.956	143.050
3 - Tài sản "Có" khác	178.110	60.141
4 - Các khoản dự phòng rủi ro khác	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	18.323.772	11.369.233

NGUỒN VỐN		
I - Tiền gửi của KBNN và TCTD khác	2.128.517	1.571.646
1 - Tiền gửi của KBNN	-	-
2 - Tiền gửi của TCTD khác	2.128.517	1.571.646
II - Vay NHNN, TCTD khác	433.582	329.248
1 - Vay Ngân hàng Nhà nước	433.582	329.248
2 - Vay TCTD trong nước	-	-
3 - Vay TCTD ở nước ngoài	-	-
4 - Nhận vốn cho vay đồng tài trợ	-	-
III - Tiền gửi của TCKT, dân cư	13.141.175	8.352.111
IV - Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư mà ngân hàng chịu rủi ro	40.170	56.072
V - Phát hành giấy tờ có giá	326.339	-
VI - Tài sản "Nợ" khác:	307.322	224.617
1 - Các khoản phải trả	128.026	85.682
2 - Các khoản lãi cộng dồn dự trả	176.526	130.953
3 - Tài sản "Nợ" khác	2.770	7.982
VII - Vốn và các quỹ	1.946.667	835.539
1 - Vốn của TCTD	1.688.273	715.396
- Vốn điều lệ	1.212.371	700.000
- Vốn đầu tư XDCB	15.396	15.396
- Vốn khác	460.506	-
2 - Quỹ của TCTD	56.903	105.790
3 - Lãi/Lỗ	201.491	14.353
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	18.323.772	11.369.233

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN		
I - Cam kết bảo lãnh cho khách hàng	1.702.766	837.557
II - Các cam kết giao dịch hối đoái	1.205.946	2.022.719
III - Cam kết tài trợ cho khách hàng	-	-
IV - Nghiệp vụ ủy thác và đại lý	51.701	55.397
V - Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang quản lý tại công ty	-	-
VI - Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang giao cho khách hàng thuê	-	-

KẾT QUẢ KINH DOANH		
I - Tổng thu nhập	1.256.118	829.942
II - Tổng chi phí	(897.531)	(801.385)
III - Lợi nhuận trước thuế	358.587	28.557
IV - Lợi nhuận sau thuế	258.469	21.101
V - Tình hình trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định của pháp luật	-	-
1 - Trích lập các quỹ:	-	-
- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	12.923	1.055
- Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ	-	-
- Quỹ dự phòng tài chính	24.555	2.005
- Các quỹ khác	19.500	75
2 - Sử dụng các quỹ	4.944	-
VI - Thu nhập trên mỗi cổ phiếu		
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu):	287.064	42.052
- Cổ tức được chia (%):	17.00	3.10
VII - Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên Ngân hàng (người/tháng)	5,84	4,17

Số liệu đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers (Việt nam)

Lập bảng

Kế Toán Trưởng

Tổng Giám đốc

Lê Bá Quyết

Nguyễn Hồ Hoàng Vũ

Phạm Văn Thiệt

PRICEWATERHOUSECOOPERS

BÁO CÁO KIỂM TOÁN GỬI CÁC CỔ ĐÔNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM

1- Báo cáo tài chính tóm tắt công bố công khai kèm theo đây được trích ra từ các báo cáo tài chính của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam cho niên độ kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2006. Ban Tổng Giám đốc của Ngân hàng chịu trách nhiệm đối với các báo cáo tài chính tóm tắt công bố công khai này. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về việc liệu báo cáo tài chính tóm tắt công bố công khai này, xét trên mọi phương diện trọng yếu, có nhất quán với các báo cáo tài chính mà từ đó báo cáo tài chính tóm tắt này được trích ra hay không.

2- Chúng tôi đã kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam và Chuẩn mực Kiểm toán Quốc tế, các báo cáo tài chính của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam cho niên độ kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2006. Trong báo cáo kiểm toán của chúng tôi phát hành ngày 09 tháng 04 năm 2007, chúng tôi đã đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần đối với các báo cáo tài chính nói trên mà từ đó báo cáo tài chính tóm tắt công bố công khai được Ngân hàng trích ra.

3- Theo ý kiến chúng tôi, báo cáo tài chính tóm tắt công bố công khai kèm theo đây, xét trên mọi phương diện trọng yếu, nhất quán với các báo cáo tài chính của Ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam cho niên độ kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2006.

4- Để hiểu rõ hơn về tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh trong niên độ của Ngân hàng và phạm vi kiểm toán, báo cáo tài chính tóm tắt công bố công khai này cần được đọc kèm với các báo cáo tài chính của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam và báo cáo kiểm toán của chúng tôi đối với các báo cáo tài chính của Ngân hàng mà từ đó báo cáo tóm tắt công bố công khai này được trích ra.

Trần Xuân Hùng
ian S. Lydall
Số chứng chỉ KTV: N.0559/KTV
Chức vụ được ủy quyền

Lê Văn Hòa
Số chứng chỉ KTV: 0248/KTV

Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers (Việt Nam)
TP. Hồ Chí Minh, nước CHXHCN Việt Nam
Báo cáo kiểm toán số HCM1352
Ngày 9 tháng 4 năm 2007



■ Saigon Riverside Office Center
2A - 4A Ton Duc Thang
District 1
Ho Chi Minh City
S.R. of Vietnam

■ Phone : 84-8-824 5252
Fax : 84-8-824 5250

Số tham chiếu: 11349/11106

BÁO CÁO KIỂM TOÁN
các báo cáo tài chính của Ngân hàng Thương mại Cổ phần
Phát triển Nhà Thành Phố Hồ Chí Minh
cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2006

Kính gửi: Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển Nhà Thành Phố Hồ Chí Minh

Chúng tôi đã kiểm toán bằng cân đối kế toán của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phát triển nhà Thành phố Hồ Chí Minh ("Ngân hàng") tại ngày 31 tháng 12 năm 2006, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lợi nhuận để lại và báo cáo lưu chuyển tiền tệ có liên quan và các thuyết minh đi kèm (các "báo cáo tài chính") cho năm kết thúc cũng ngày như được trình bày từ trang 4 đến trang 46. Các báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ban Giám đốc của Ngân hàng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính này dựa trên công việc kiểm toán của chúng tôi. Các báo cáo tài chính của Ngân hàng cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2005 được kiểm toán bởi một công ty khác với báo cáo kiểm toán ngày 17 tháng 2 năm 2006 phát hành ý kiến chấp nhận toàn phần.

Cơ sở Ý kiến Kiểm toán

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các quy định của các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam và Quốc tế được áp dụng tại Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện việc kiểm toán để đảm bảo mức độ hợp lý rằng các báo cáo tài chính không có các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, theo phương pháp chọn mẫu, các bằng chứng về số liệu và các thuyết minh trên các báo cáo tài chính. Việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán đã được áp dụng và các ước tính quan trọng của Ban Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể các báo cáo tài chính. Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán đã cung cấp cơ sở hợp lý cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến Kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Ngân hàng vào ngày 31 tháng 12 năm 2006, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và Hệ thống Tài khoản Kế toán các Tổ chức Tài chính Việt Nam và theo các qui định có liên quan của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.



Trần Đình Cường
Phó Tổng Giám Đốc
Kiểm toán viên đã đăng ký
Chứng chỉ kiểm toán số 0135/KTV

Nguyễn Xuân Đại
Kiểm toán viên phụ trách
Kiểm toán viên đã đăng ký
Chứng chỉ kiểm toán số 0452/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 3 tháng 4 năm 2007

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM
 VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
 Ngày 31 tháng 12 năm 2006

Đơn vị tính: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	31 - 12 - 2006	31 - 12 -2005
SỬ DỤNG VỐN		
I- Tiền mặt, chứng từ có giá trị ngoại tệ	328.913	93.504
II - Tiền gửi tại NHNN	80.119	104.427
III - Tín phiếu kho bạc và các GTCG ngắn hạn đủ tiêu chuẩn khác		500
IV - Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	525.817	596.548
V - Cho vay các TCTD khác		
1 - Cho vay các TCTD khác		
2 - Dự phòng rủi ro:		
- Dự phòng chung		
- Dự phòng cụ thể		
VI - Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	2.659.057	1.363.123
1 - Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	2.677.532	1.374.968
2 - Dự phòng rủi ro:	(18.475)	(11.845)
- Dự phòng chung	(15.049)	(9.000)
- Dự phòng cụ thể	(3.426)	(2.845)
VII- Các khoản đầu tư	323.373	73.432
1 - Đầu tư vào chứng khoán	275.849	45.201
- Đầu tư vào chứng khoán	275.849	45.201
- Dự phòng giảm giá chứng khoán		
2 - Góp vốn liên doanh, mua cổ phần	47.524	28.231
VIII - Tài sản	55.833	33.652
1- Tài sản cố định	55.561	33.562
- Nguyên giá TSCĐ	63.013	39.915
- Hao mòn TSCĐ	(7.452)	(6.353)
2- Tài sản khác	272	90
VIII - Tài sản có khác	41.195	30.334
1- Các khoản phải thu	9.039	20.944
2- Các khoản lãi cộng dồn dự thu	28.032	8.333
3- Tài sản có khác	5.120	1.057
4 Các khoản dự phòng rủi ro khác	(996)	
A- TỔNG CỘNG TÀI SẢN	4.014.307	2.295.520
NGUỒN VỐN		
I- Tiền gửi của KBNN và TCTD khác	1.219.927	557.137
1- Tiền gửi của KBNN		
2 Tiền gửi của TCTD khác	1.219.927	557.137
II - Vay NHNN, TCTD khác	26.122	52.987
1- Vay NHNN	16.000	28.000
2- Vay TCTD trong nước	10.122	24.987
3- Vay TCTD nước ngoài		
4- Nhận vốn cho vay đồng tài trợ		
III - Tiền gửi của TCKT, dân cư	1.576.871	1.013.833
IV - Vốn tài trợ uỷ thác đầu tư mà ngân hàng chịu rủi ro		
V - Phát hành giấy tờ có giá	420.827	264.246

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM

VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Ngày 31 tháng 12 năm 2006

Đơn vị tính: Triệu đồng

	31 - 12 - 2006	31 - 12 -2005
VI - Tài sản nợ khác	66.928	52.257
1 - Các khoản phải trả	30.829	34.080
2- Các khoản lãi cộng dồn dự trả	31.824	17.473
3- Tài sản nợ khác	4.275	704
VII - Vốn và các quỹ	703.632	355.060
1 Vốn của TCTD	500.000	300.000
- Vốn điều lệ	500.000	300.000
- Vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
- Vốn khác		
2 - Quỹ của TCTD	135.754	20.217
3 - Lãi/ (lỗ)	67.878	34.843
B- TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	4.014.307	2.295.520
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN		
I- Cam kết bảo lãnh cho khách hàng	146.005	30.203
II- Các cam kết giao dịch hối đoái		1.166
III- Cam kết tài trợ cho khách hàng		
IV- Nghiệp vụ ủy thác và đại lý	10.033	8.000
V- Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang quản lý tại công ty		
VI- Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang giao cho khách hàng thuê		
KẾT QUẢ KINH DOANH		
I- Tổng thu nhập	297.499	169.465
II- Tổng chi phí	203.346	120.793
III- Lợi nhuận trước thuế	94.153	48.671
IV- Lợi nhuận sau thuế	67.878	34.843
V- Tình hình trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định của pháp luật		
1- Trích lập các quỹ:		
- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	3.394	1.742
- Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ		
- Quỹ dự phòng tài chính	6.448	3.310
- Các quỹ khác	6.804	5.049
2- Sử dụng các quỹ	4.797	7.105
VI- Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (%)	16,92	14,70
- Trong đó dự trữ cổ tức (%)	0,92	2,70
VII- Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên Nhân hàng.	5,92	4,83

NGƯỜI LẬP BIỂU

Phan Bích Huyền

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Phạm Thị Mỹ Chi

Ngày 19 tháng 4 năm 2007

TỔNG GIÁM ĐỐC

Trần Đức Hoàng



NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN GIA ĐỊNH

Thực hiện Quyết định số 1407/2004/QĐ-NHNN ngày 1/11/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
ban hành quy định về việc công bố công khai báo cáo tài chính đối với ngân hàng thương mại cổ phần

TRÂN TRỌNG THÔNG BÁO

(Biểu mẫu số 2 ban hành theo QĐ số 09/2006/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNNVN)

NGÂN HÀNG TMCP GIA ĐỊNH CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
135 Phan Đăng Lưu, P2, Q Phú Nhuận, TP.HCM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2006
VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2006
TPHCM ngày 31 tháng 12 năm 2006
Đơn vị tính: triệu đồng
(Số liệu đã được kiểm toán bởi Cty AAC)

CHỈ TIÊU	NĂM 2006	NĂM 2005
SỬ DỤNG VỐN		
I. Tiền mặt, chứng từ có giá trị, ngoại tệ, kim loại quý, đá quý	7.257	1.684
II. Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	19.021	21.180
III. Tín phiếu kho bạc & giấy tờ có giá ngắn hạn đủ tiêu chuẩn khác		
IV. Tiền gửi tại các TCTD trong nước và ở nước ngoài	131.184	9.735
V. Cho vay các tổ chức tín dụng khác		
1. Cho vay các TCTD khác		
2. Dự phòng rủi ro		
- Dự phòng chung		
- Dự phòng cụ thể		
VI. Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	520.728	389.387
1. Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	521.006	390.211
2. Dự phòng rủi ro		
- Dự phòng chung		
- Dự phòng cụ thể	(278)	(824)
VII. Các khoản đầu tư	19.350	3.298
1. Đầu tư vào chứng khoán		
- Đầu tư vào chứng khoán	19.350	3.298
- Dự phòng giảm giá chứng khoán		
2. Góp vốn liên doanh, mua cổ phần		
VIII. Tài sản	6.228	909
1. Tài sản cố định	6.184	864
- Nguyên giá TSCĐ	7.523	1.988
- Hao mòn TSCĐ	(1.339)	(1.123)
2. Tài sản khác	44	44
IX. Tài sản "Có" khác	80.105	76.494
1. Các khoản phải thu	73.702	73.647
2. Các khoản lãi cộng dồn dự thu	5.747	2.750
3. Tài sản "Có" khác	656	97
4. Các khoản dự phòng rủi ro khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	783.873	502.687
NGUỒN VỐN		
I. Tiền gửi của Kho bạc Nhà nước và TCTD khác	168.000	30.000
1. Tiền gửi của Kho bạc Nhà nước		
2. Tiền gửi của Tổ chức tín dụng khác	168.000	30.000
II. Vay Ngân hàng Nhà nước, tổ chức tín dụng khác	33.302	26.000
1. Vay Ngân hàng Nhà nước	33.302	26.000
2. Vay tổ chức tín dụng trong nước		
3. Vay tổ chức tín dụng ở nước ngoài		

III. Tiền gửi của tổ chức kinh tế, dân cư	332.188	333.470
IV. Vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư mà ngân hàng chịu rủi ro		
V. Phát hành giấy tờ có giá		
VI. Tài sản "Nợ" khác	20.626	24.269
1. Các khoản phải trả	12.261	16.218
2. Các khoản lãi cộng dồn dự trả	8.354	8.044
3. Tài sản "Nợ" khác	11	7
VII. Vốn và các quỹ	217.837	82.415
1. Vốn của Tổ chức tín dụng	210.001	80.001
- Vốn điều lệ	210.000	80.000
- Vốn đầu tư XDCB	1	1
- Vốn khác		
2. Quỹ của Tổ chức tín dụng		
3. Lãi/lỗ kỳ trước	7.836	2.413
VIII. Kết quả kinh doanh năm nay		
1. Lợi nhuận năm nay	53.674	9.107
2. Bù đắp tổn thất Thái Kim Liêng và đồng bọn	(34.351)	
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	19.323	9.107
3. Thuế thu nhập doanh nghiệp	(7.403)	(2.574)
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	11.920	6.533
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	783.873	502.687

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN		
I. Cam kết bảo lãnh cho khách hàng	354	3.369
II. Cam kết giao dịch hối đoái		
III. Cam kết tài trợ cho khách hàng		
IV. Nghiệp vụ uỷ thác và đại lý		
V. Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang quản lý tại công ty		
VI. Tài sản dùng để cho thuê tài chính đang giao cho khách hàng thuê		

KẾT QUẢ KINH DOANH		
I. Tổng thu nhập	117.239	51.160
II. Tổng chi phí	97.916	42.053
III. Lợi nhuận trước thuế	19.323	9.107
IV. Lợi nhuận sau thuế	11.920	6.533
V. Tình hình trích lập và sử dụng quỹ theo quy định của pháp luật		
1. Trích lập các quỹ		
- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ		
- Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ		
- Quỹ dự phòng tài chính		
- Các quỹ khác		
2. Sử dụng các quỹ		
VI. Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (%)	7%	
VIII. Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên ngân hàng/tháng	4	3

LẬP BẢNG KẾ TOÁN TRƯỞNG
Trần Thị Thu Trang
Nguyễn Thị Phương Thu
Đinh Ngọc Châu



CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN - AAC
Trụ sở chính: 217 Nguyễn Văn Linh, TP. Đà Nẵng, Việt Nam
Tel: (84.0511) 655886 * Fax: (84.0511) 655887 * Email: aac@dng.vnn.vn

Số: 113/BCKT-AAC

Đà Nẵng, ngày 01 tháng 02 năm 2007

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

Kính gửi: Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc
Ngân hàng Thương mại cổ phần Gia Định

Chúng tôi, Công ty Kiểm toán và Kế toán AAC đã kiểm toán các Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2006 của Ngân hàng Thương mại cổ phần Gia Định (sau đây gọi tắt là "Ngân hàng") đính kèm từ trang 05 đến trang 23. Các Báo cáo tài chính này được lập theo Hệ thống tài khoản kế toán các Tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 479/QĐ-NHNN ngày 29/4/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các văn bản khác có liên quan trong lĩnh vực Tín dụng - Ngân hàng như đã được trình bày tại Mục số 02 của Thuyết minh Báo cáo tài chính (trang 12-13).

Trách nhiệm của Ban Tổng giám đốc và của Kiểm toán viên

Việc lập các Báo cáo tài chính này là trách nhiệm của Ban Tổng giám đốc Ngân hàng. Trách nhiệm của Kiểm toán viên là dựa trên các bằng chứng kiểm toán để đưa ra ý kiến độc lập của mình về tính trung thực và hợp lý của các Báo cáo tài chính đã được kiểm toán.

Cơ sở đưa ra ý kiến

Chúng tôi đã tiến hành công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Theo đó, chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong Báo cáo tài chính; đánh giá việc tuân thủ các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Ban Tổng giám đốc Ngân hàng cũng như cách trình bày tổng quát các Báo cáo tài chính. Chúng tôi tin rằng, công việc kiểm toán của chúng tôi đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của mình.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, xét trên mọi khía cạnh trọng yếu thì các Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý về tình hình tài chính của Ngân hàng tại thời điểm 31/12/2006 và kết quả hoạt động kinh doanh cũng như tình hình lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2006.

Kiểm toán viên
Phạm Xuân Vượng
Nguyễn Thị Ánh Nga
(Chứng chỉ Kiểm toán viên số 0909/KTV)

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

ngày 31 tháng 12 năm 2006

	Thuyết minh	2006 triệu đồng	2005 triệu đồng
TÀI SẢN			
Tiền mặt và các khoản tương đương tiền	8	205.749	88.745
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	9	223.051	93.169
Tiền gửi thanh toán tại các tổ chức tín dụng khác	10	119.500	63.524
Tiền gửi có kỳ hạn tại các tổ chức tín dụng khác	11	664.779	597.638
Đầu tư chứng khoán	12	147.675	150.401
Cho vay và tam ứng cho khách hàng	13	4.660.540	2.891.152
Dự phòng rủi ro tín dụng	14	(22.381)	(13.168)
Đầu tư góp vốn mua cổ phần	12.3	39.061	25.831
Tài sản cố định hữu hình	15	105.112	60.424
Tài sản vô hình	16	6.357	1.537
Xây dựng dở dang và tài sản cố định chưa sử dụng		366	-
Thu nhập lãi dự thu		25.087	14.934
Các tài sản khác	17	265.975	46.021
TỔNG TÀI SẢN		6.440.871	4.020.208
NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU			
NỢ PHẢI TRẢ			
Tiền gửi thanh toán của các tổ chức tín dụng khác	18	25.977	23.732
Tiền gửi có kỳ hạn và vay từ các tổ chức tín dụng khác	19	2.877.126	1.854.358
Các nguồn vốn vay khác	20	71.655	46.196
Tiền gửi khách hàng và các khoản phải trả khách hàng	21	2.508.765	1.623.458
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	5,22	17.873	1.282
Chi phí lãi phải trả		83.673	39.182
Nợ phải trả khác	23	23.191	19.033
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ		5.608.260	3.607.241
VỐN CHỦ SỞ HỮU			
Vốn điều lệ	24	567.000	300.000
Các quỹ dự trữ	25	161.941	59.059
Lợi nhuận để lại		103.670	53.908
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU		832.611	412.967
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		6.440.871	4.020.208
CÁC KHOẢN MỤC NGOẠI BẢNG		188.941	146.904

Người duyệt

Bà Vũ Hồng Hạnh
Kế toán trưởng

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 22 tháng 3 năm 2007



Ông Võ Văn Châu
Tổng Giám đốc

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ LỢI NHUẬN ĐỂ LẠI
cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2006

	<i>Thuyết minh</i>	<i>2006 triệu đồng</i>	<i>2005 triệu đồng</i>
THU NHẬP TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
Thu nhập lãi và các khoản tương đương	26	538.100	298.194
Chi phí lãi và các khoản tương đương	27	(330.758)	(186.422)
THU NHẬP LÃI THUẦN		207.342	111.772
Thu từ các khoản phí và dịch vụ	28	7.693	7.391
Chi trả phí và dịch vụ	28	(1.761)	(1.055)
Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ		6.094	669
Lãi thuần từ đầu tư chứng khoán		42.957	12.330
Cổ tức nhận được		1.386	1.629
Thu nhập hoạt động khác		2.518	1.057
THU NHẬP THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		266.229	133.793
CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG			
Chi phí nhân viên		(51.535)	(25.592)
Chi phí khấu hao	15, 16	(6.534)	(4.024)
Các chi phí hoạt động khác	29	(43.793)	(26.705)
TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG		(101.862)	(56.321)
THU NHẬP HOẠT ĐỘNG THUẦN		164.367	77.472
Dự phòng rủi ro tín dụng	14	(21.787)	(10.238)
Dự phòng chung cho các cam kết ngoại bảng	14	(369)	-
LỢI NHUẬN THUẦN TRƯỚC THUẾ		142.211	67.234
Thuế thu nhập doanh nghiệp	22	(38.541)	(16.981)
LỢI NHUẬN THUẦN TRONG NĂM		103.670	50.253
	<i>Thuyết minh</i>	<i>2006 đồng</i>	<i>2005 đồng</i>
Thu nhập trên cổ phiếu			
Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu		257.152	255.465
(mệnh giá mỗi cổ phiếu là 1.000.000 đồng)			



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2006

	Ghi chú	2006 Triệu đồng	2005 Triệu đồng
Thu nhập lãi và các khoản tương tự thu nhập lãi	26	2.490.616	1.354.980
Chi phí lãi và các khoản tương tự chi phí lãi	27	(1.670.044)	(840.715)
THU NHẬP LÃI RÒNG		820.572	514.265
Thu nhập từ các khoản phí và dịch vụ	28	172.980	112.807
Chi trả phí và dịch vụ	29	(24.645)	(15.599)
THU PHÍ VÀ DỊCH VỤ THUẦN		148.335	97.208
Thu cổ tức		34.649	30.778
Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ	30	23.514	14.640
Thu nhập thuần từ đánh giá lại ngoại tệ và vàng	31	46.806	24.961
Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh chứng khoán	32	97.277	2.626
Thu nhập từ hoạt động khác	33	112.827	805
THU NHẬP KHÁC		315.073	73.810
Tiền lương và chi phí có liên quan	34	(197.211)	(108.538)
Chi phí khấu hao	14, 15	(47.509)	(25.520)
Chi phí hoạt động khác	35	(321.071)	(154.884)
CHI PHÍ KHÁC		(565.791)	(288.942)
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	10.7	(40.597)	(12.201)
Thu nhập từ thu hồi các khoản nợ khó đòi		6.137	7.614
Chi phí dự phòng giảm giá các khoản đầu tư		-	(1.405)
		(34.460)	(5.992)
THU NHẬP TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		683.729	390.349
Lợi nhuận được hưởng từ các công ty liên kết và liên doanh		3.490	1.201
THU NHẬP TRƯỚC THUẾ		687.219	391.550
THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP	37	(181.643)	(92.349)
LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ		(148)	-
LỢI NHUẬN RÒNG TRONG NĂM		505.428	299.201
Lãi trên cổ phiếu phân bổ cho cổ đông sở hữu của Ngân hàng mẹ trong năm:			
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (được tính trên số lượng cổ phiếu hiện hành)	38(a)	4.527	3.811
Lãi trên cổ phiếu có tính pha loãng (được tính dựa trên giả định rằng các trái phiếu chuyển đổi đã được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông trong năm nhưng trong thực tế việc này chưa diễn ra).	38(b)	3.569	3.811



Chủ tịch
Trần Mộng Hùng
Ngày 05 tháng 3 năm 2007

Tổng Giám đốc
Lý Xuân Hải

Kế toán trưởng
Nguyễn Văn Hòa