

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

NGUYỄN THỊ ÁNH THỦY

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG QUẢN TRỊ
RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG
CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG
QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

Chuyên ngành: KINH TẾ TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH - Tháng 04 Năm 2009

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

NGUYỄN THỊ ÁNH THỦY

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG QUẢN TRỊ
RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG
CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG
QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

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. NGUYỄN HỒNG THẮNG

TP. HỒ CHÍ MINH - Tháng 04 Năm 2009

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ ĐỒ THỊ

LỜI MỞ ĐẦU1

CHƯƠNG 1 TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI3

1.1 RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 3

1.1.1 Các vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại..... 3

1.1.1.1 Các chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại3

1.1.1.2 Ý nghĩa hoạt động tín dụng đối với các ngân hàng thương mại4

1.1.1.3 Các loại rủi ro chủ yếu trong hoạt động của các NHTM.....5

1.1.2 Rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại7

1.1.2.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng.....8

1.1.2.2 Phân loại rủi ro tín dụng8

1.1.2.3 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng10

1.1.2.3.1 Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài:10

1.1.2.3.2 Nguyên nhân từ phía người vay11

1.1.2.3.3 Nguyên nhân do ngân hàng.....11

1.1.2.3.4 Nguyên nhân từ các đảm bảo tín dụng:.....12

1.2 QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG 12

1.2.1 Khái niệm quản trị rủi ro tín dụng.....12

1.2.2 Sự cần thiết của công tác quản trị rủi ro tín dụng trong bối cảnh hội nhập 12

1.2.3 Chức năng của công tác quản trị rủi ro tín dụng..... 13

1.2.4 Đo lường rủi ro tín dụng..... 14

1.2.4.1 Mô hình định tính về rủi ro tín dụng.....14

1.2.4.2 Các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng17

1.2.4.2.1 Mô hình chất lượng 6C.....17

1.2.4.2.2 Mô hình điểm số Z.....18

1.2.4.2.3 Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng.....19

1.2.4.2.4	Mô hình xác định giá trị rủi ro tới hạn – (VAR)	20
1.3	KINH NGHIỆM QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG Ở MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI	21
1.3.1	Kinh nghiệm của Trung Quốc	21
1.3.2	Kinh nghiệm của Nhật Bản	22
1.3.3	Kinh nghiệm của Mỹ	23
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH		
		30
2.1	GIỚI THIỆU NHTMCPNT VN VÀ CHI NHÁNH NHTMCPNT HCM	30
2.1.1	Hệ thống NHTMCPNT VN	30
2.1.2	Giới thiệu về Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương chi nhánh TP Hồ Chí Minh	31
2.2	THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHTMCPNT TPHCM	32
2.2.1	Tình hình kinh tế xã hội và những tác động đến hoạt động kinh doanh của các NHTM VN trong quá trình hội nhập	32
2.2.2	Tình hình hoạt động tín dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM thời kỳ 2001-2008	32
2.2.2.1	Công tác huy động vốn	33
2.2.2.2	Công tác tín dụng	36
2.2.2.3	Tình hình cho vay theo ngành, thành phần kinh tế và loại cho vay	38
2.2.2.3.1	Cho vay theo ngành	38
2.2.2.3.2	Cho vay theo thành phần kinh tế	40
2.2.2.4	Lãi suất huy động và lãi suất cho vay	41
2.2.2.5	Hiệu quả sử dụng vốn	42
2.2.3	Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT CN.HCM	45
2.2.3.1	Nợ quá hạn	45
2.2.3.2	Phân loại nợ	456

2.2.3.3	<i>Những thiệt hại từ rủi ro tín dụng</i>	47
2.2.4	Thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM.....	50
2.2.4.1	<i>Hướng dẫn thủ tục vay vốn, tiếp nhận hồ sơ và đề xuất cho vay</i>	51
2.2.4.2	<i>Thẩm định rủi ro khoản vay</i>	51
2.2.4.3	<i>Phê duyệt khoản vay</i>	51
2.2.4.4	<i>Soạn thảo và ký kết hợp đồng</i>	52
2.2.4.5	<i>Nhập dữ liệu vào hệ thống</i>	52
2.2.4.6	<i>Lưu trữ hồ sơ</i>	52
2.2.4.7	<i>Rút vốn vay</i>	53
2.2.4.8	<i>Quản lý, giám sát khoản vay/khách hàng vay</i>	53
2.2.4.9	<i>Thu nợ gốc và lãi vay</i>	53
2.2.4.10	<i>Xử lý đối với các khoản nợ quá hạn</i>	53
2.2.5	Công tác quản trị rủi ro về phòng ngừa cảnh báo các khoản nợ có vấn đề.....	59
2.3	NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN RỦI RO TÍN DỤNG TRONG THỜI GIAN QUA TẠI NHTMCPNT HCM.....	60
2.3.1	Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh	60
2.3.1.1	<i>Rủi ro do sự biến động của nền kinh tế giới trong thời gian qua</i>	60
2.3.1.2	<i>Rủi ro do sự thay đổi của môi trường tự nhiên như: thiên tai, dịch bệnh, bão lụt gây tổn thất cho khách hàng vay vốn kinh doanh</i>	61
2.3.1.3	<i>Rủi ro do sự can thiệp của Chính phủ, chính sách Nhà nước</i>	61
2.3.1.4	<i>Rủi ro do môi trường pháp lý Việt Nam</i>	63
2.3.2	Nguyên nhân từ phía khách hàng.....	63
2.3.2.1	<i>Do năng lực tài chính của khách hàng yếu kém</i>	63
2.3.2.2	<i>Do năng lực quản trị điều hành kinh doanh yếu kém</i>	63
2.3.2.3	<i>Do sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trả nợ</i>	64
2.3.2.4	<i>Do khách hàng gian lận</i>	65
2.3.3	Nguyên nhân từ phía ngân hàng.....	68
2.3.3.1	<i>Cán bộ tín dụng sai sót khi thực hiện quy trình cấp tín dụng, Công tác thu thập thông tin tín dụng không đầy đủ và chính xác:</i>	68

2.3.3.2	<i>Lạm dụng tài sản thế chấp:</i>	69
2.3.3.3	<i>Thiếu kiểm tra giám sát vốn vay:</i>	69
2.3.3.4	<i>Công tác kiểm tra nội bộ tại chi nhánh chưa hiệu quả:</i>	70
2.3.3.5	<i>Năng lực chuyên môn, đạo đức của đội ngũ cán bộ tín dụng còn hạn chế:</i> ...	71
2.3.3.6	<i>Rủi ro do cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng, tập trung quá cao cho một mục tiêu tăng trưởng tín dụng, tất yếu dẫn đến việc giảm thấp điều kiện cung cấp tín dụng, nới lỏng kiểm soát cho vay:</i>	73
2.3.3.7	<i>Một số vấn đề khác:</i>	73
2.3.4	Nguyên nhân từ phía TSĐB	74

CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG QUẢN TRỊ RỦI

ROTÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN

NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH. 76

3.1	ĐỊNH HƯỚNG VỀ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHTM CPNT CN.HCM	77
3.1.1	<i>Phát triển hoạt động tín dụng tại chi nhánh cả chiều rộng lẫn chiều sâu trong quá trình hội nhập.</i>	77
3.1.2	<i>Xây dựng và điều chỉnh danh mục cho vay từng thời kỳ</i>	78
3.1.3	<i>Xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng</i>	80
3.1.4	<i>Sử dụng tín dụng đảm bảo chắc chắn</i>	81
3.1.5	<i>Công tác thu thập thông tin và hồ sơ tín dụng</i>	82
3.1.6	<i>Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề</i>	82
3.1.7	<i>Nâng cao trình độ và phẩm chất đạo đức cán bộ tín dụng</i>	84
3.2	CÁC GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHTMCPNT CN.HCM.	85
3.2.1	Nhóm giải pháp về dấu hiệu cảnh báo trong hoạt động quản trị rủi ro tín dụng	85
3.2.1.1	<i>Nhóm dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ ngân hàng</i>	85
3.2.1.2	<i>Nhóm dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ ngoài ngân hàng</i>	86
3.2.2	Nhóm giải pháp phòng ngừa rủi ro	87
3.2.2.1	<i>Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích tín dụng</i>	87

3.2.2.2	<i>Quyết định cấp giới hạn tín dụng</i>	89
3.2.2.3	<i>Kiểm tra và giám sát tín dụng</i>	90
3.2.2.3.1	<i>Giám sát rủi ro tín dụng</i>	90
3.2.2.3.3	<i>Phân tán rủi ro</i>	92
3.2.2.3.3	<i>Phòng ngừa rủi ro lãi suất cho vay</i>	92
3.2.3	<i>Sử dụng nghiệp vụ hoán đổi tín dụng để phòng ngừa rủi ro tín dụng</i>	93
3.2.4	<i>Nhóm giải pháp tài trợ rủi ro</i>	95
3.2.5	<i>Nhóm giải pháp xử lý nợ có vấn đề và xử lý tổn thất tín dụng</i>	95
3.2.5.1	<i>Hình thức xử lý tổ chức khai thác</i>	95
3.2.5.1.1	<i>Cho vay thêm</i>	95
3.2.5.1.2	<i>Bổ sung tài sản đảm bảo</i>	96
3.2.5.1.3	<i>Chuyển nợ quá hạn</i>	96
3.2.5.2	<i>Hình thức sử dụng các biện pháp thanh lý</i>	97
3.2.5.2.1	<i>Xử lý nợ tồn đọng</i>	97
3.2.5.2.2	<i>Thanh lý doanh nghiệp</i>	98
3.2.5.2.3	<i>Khởi kiện</i>	98
3.2.5.2.4	<i>Bán nợ</i>	99
3.2.5.2.5	<i>Sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro</i>	99
3.3	MỘT SỐ KIẾN NGHỊ KHÁC	99
3.3.1	<i>Kiến nghị đối với NHNN và Chính phủ</i>	99
3.3.2	<i>Kiến nghị với NHTMCPNT VN</i>	100
	KẾT LUẬN	101
	TÀI LIỆU THAM KHẢO	103
	Phụ lục số 01	105
	Phụ lục số 02	106
	Phụ lục số 03	108
	Phụ lục số 04	109
	Phụ lục số 05	111
	Phụ lục số 06	112

CÁC CHỮ VIẾT TẮT DÙNG TRONG LUẬN VĂN

1. CT CP Công ty cổ phần.
2. CT TNHH Công ty trách nhiệm hữu hạn.
3. DNNN Doanh nghiệp nhà nước.
4. KH Khách hàng.
5. NH Ngân hàng.
6. NHNN Ngân hàng nhà nước.
7. NHNT VN Ngân hàng ngoại thương Việt Nam.
8. NHTMCPNT VN Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam.
9. NHNT CN.TPHCM Ngân hàng thương mại chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh.
10. NHTMCPNT CN.HCM Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương chi nhánh Hồ Chí Minh.
11. VCBHCM Vietcombank Hồ Chí Minh.
12. NHTM Ngân hàng thương mại.
13. NHTMNN Ngân hàng thương mại nhà nước.
14. NK Nợ khoanh.
15. NQH Nợ quá hạn.
16. TSĐB Tài sản đảm bảo.
17. TCKT Tổ chức kinh tế.
18. CN Cá nhân.
19. TG Tiền gửi.
20. QLN Quản lý nợ
21. QHKH Quan hệ khách hàng
22. QLRR Quản lý rủi ro

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ ĐỒ THỊ

Bảng 2.1: Diễn biến huy động vốn giai đoạn 1996 – 2008, (gồm đồ thị).

Bảng 2.2: Cơ cấu và tình hình huy động vốn tại NHNT HCM, (gồm đồ thị).

Bảng 2.3: Sự tăng trưởng tổng dư nợ qua các năm, (gồm đồ thị).

Bảng 2.4: Tình hình sử dụng vốn tại NHNT HCM.

Bảng 2.5: Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế năm 2008, (gồm đồ thị).

Bảng 2.6: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế năm 2008, (gồm đồ thị).

Bảng 2.7: tình hình nợ khoanh nợ quá hạn tại NHNT HCM.

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Hoạt động của ngân hàng có quan hệ mật thiết, hữu cơ với khách hàng và nền kinh tế thông qua quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh, các hoạt động dịch vụ ngân hàng như huy động vốn, cho vay vốn, thanh toán và các hoạt động dịch vụ khác. Chính vì vậy, rủi ro đối với hoạt động ngân hàng rất đa dạng. Chúng tiềm ẩn và xuất hiện gắn liền với mỗi hoạt động dịch vụ và gây tác động với những mức độ khác nhau. Nếu rủi ro tín dụng xảy ra sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của mỗi tổ chức tín dụng, xa hơn nó tác động ảnh hưởng đến toàn bộ hệ thống ngân hàng bởi những đặc thù trong hoạt động tín dụng, hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Quản trị rủi ro tín dụng là vấn đề khó khăn nhưng rất bức thiết đối với ngân hàng thương mại Việt Nam, thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm từ 60-80% thu nhập của ngân hàng. Với bối cảnh như thế, rủi ro tín dụng luôn là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng đồng thời quản trị rủi ro tín dụng giữ vị trí trung tâm trong hoạt động quản trị rủi ro của ngân hàng. Chính vì vậy tôi chọn đề tài ***“Nâng cao chất lượng Quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương chi nhánh TPHCM trong quá trình hội nhập quốc tế”*** làm đề tài nghiên cứu.

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

Đề tài nghiên cứu giải quyết 3 vấn đề cơ bản như sau

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng trong giai đoạn hội nhập quốc tế.

Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh và hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại thương HCM, từ đó đánh giá những mặt tích cực cũng như những mặt hạn chế của công tác quản trị này.

Đề xuất một số giải pháp quản trị rủi ro tín dụng có thể áp dụng trong thực tiễn để nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro tại chi nhánh.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu: Chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại thương HCM.

Phạm vi nghiên cứu: Các hoạt động kinh doanh của chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại thương HCM và một số ngân hàng thương mại khác đóng trên địa bàn.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đề tài sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng từ những số liệu sơ cấp và thứ cấp.

5. KẾT CẤU LUẬN VĂN

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, luận văn được chia làm 3 chương, cụ thể:

Chương 1: Tổng quan về quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động của các ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại thương HCM.

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng TMCP Ngoại thương HCM.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1 Các vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại

1.1.1.1 Các chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại

Theo Luật các tổ chức tín dụng thì: Ngân hàng thương mại là một tổ chức tín dụng thực hiện toàn bộ các hoạt động kinh doanh tiền tệ và các hoạt động khác có liên quan. Ngày nay hoạt động của các ngân hàng thương mại đã trở nên hết sức đa dạng và có quan hệ đến nhiều lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Tuy nhiên những chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại vẫn là trung gian tài chính thực hiện các hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Hay nói cách khác các ngân hàng thương mại vẫn thực hiện hai chức năng cơ bản là:

- **NHTM làm trung gian tín dụng:** NHTM huy động vốn ngắn, trung, dài hạn từ nền kinh tế để hình thành nguồn vốn cho vay, trên cơ sở nguồn vốn đó, cung cấp tín dụng cho nền kinh tế.

+ Mọi nguồn vốn tiền tệ trong xã hội sẽ được tập trung vào hệ thống ngân hàng, biến nó thành nguồn vốn tín dụng để đầu tư cho nền kinh tế.

+ Tỷ lệ tiền nhàn rỗi trong xã hội giảm đến mức thấp nhất .

+ Làm cho hiệu suất sử dụng vốn của xã hội ngày càng cao mà không cần phải sử dụng đến nguồn phát hành, do đó vừa góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển mà còn ngăn chặn nguy cơ lạm phát.

- **NHTM làm trung gian thanh toán:** NHTM quản lý tài khoản khách hàng, cung cấp các phương tiện thanh toán như séc, thẻ . . . thực hiện việc thu chi hộ để kết thúc giao dịch thanh toán. Giúp đẩy nhanh quá trình thanh toán, đảm bảo thanh toán an toàn, chính xác. Thanh toán qua ngân hàng thì dễ kiểm tra, kiểm soát, ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực.

- Ngoài hai chức năng cơ bản trên đây, hoạt động của các ngân hàng thương mại còn có những đặc trưng khác như: Ngân hàng là người tạo ra tiền (tiền ghi sổ), khả năng tạo tiền của Ngân hàng thương mại chịu sự kiểm soát của Ngân hàng Trung ương thông qua tỷ lệ dự trữ bắt buộc từ đó ảnh hưởng đến việc tăng, giảm của khối tiền tệ. Đồng thời, với chức năng trung gian tài chính, NHTM cung cấp các dịch vụ tài chính –ngân hàng, tư vấn đầu tư tham gia vào thị trường tiền tệ dưới hình thức mua các chứng khoán, phát hành và bán các cổ phiếu, mua bán số dư trên tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước

1.1.1.2 Ý nghĩa hoạt động tín dụng đối với các ngân hàng thương mại

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời gian nhất định với một khoản chi phí nhất định. Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu cho người sử dụng.

- Sự chuyển nhượng này có thời hạn.

- Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí và rủi ro.

Tín dụng được phân loại theo những tiêu chí khác nhau:

◆ *Thứ nhất, căn cứ vào mục đích của tín dụng:*

Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh công thương nghiệp: cấp cho các doanh nghiệp thanh toán chi phí, mua hàng.

Cho vay tiêu dùng cá nhân: chủ yếu là tín dụng tiêu dùng cho mục tiêu cá nhân.

Cho vay bất động sản: bao gồm cả những khoản cho vay xây dựng ngắn hạn và dài hạn đầu tư vào mua/xây dựng cho các khu đất đai, cao ốc, trung tâm thương mại,...

Cho vay nông nghiệp: tài trợ cho các hoạt động nông nghiệp.

Cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu.

◆ *Thứ hai, căn cứ vào thời hạn cho vay, tín dụng được chia thành ba nhóm:*

Cho vay ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Mục đích của loại cho vay này là tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động.

Cho vay trung hạn: là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản cố định.

Cho vay dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ đầu tư vào các dự án đầu tư.

♦ *Thứ ba, căn cứ vào bảo đảm của tín dụng:*

Cho vay không có bảo đảm: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định cho vay.

Cho vay có bảo đảm: là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác.

1.1.1.3 Các loại rủi ro chủ yếu trong hoạt động của các NHTM

Có nhiều cách phân loại rủi ro, tuy nhiên trong phạm vi hoạt động của các NHTM Việt Nam có thể tổng hợp thành một số loại rủi ro cơ bản như sau:

Rủi ro tín dụng: rủi ro mà khách hàng không hoàn thành được nghĩa vụ của họ vào ngày cam kết theo hợp đồng tín dụng.

+ Có thể do khách hàng giải ngân trễ hạn, hoặc giải ngân ít hơn mức cam kết, hoặc có thể hủy ngang không giải ngân, hoặc trả vốn vay trước hạn. Và do vậy, NH sẽ bị ứ đọng vốn, không thu được tiền lãi trong khi vẫn phải chi trả chi phí sử dụng nguồn vốn này.

+ Có thể khách hàng trả lãi vay, vốn vay trễ hạn đe dọa làm vỡ kế hoạch sử dụng nguồn vốn này vào các dự án kinh doanh khác. NH phải thay đổi kế hoạch kinh doanh, dĩ nhiên hoặc phải trả thêm chi phí sử dụng vốn, và/hoặc làm giảm các khoản thu nhập của NH.

+ Có thể khách hàng không thanh toán đầy đủ cả vốn vay và/hoặc lãi vay. Trong trường hợp này NH vừa không nhận được khoản thu nhập mà lẽ ra họ phải được nhận, lại vừa có thể bị mất vốn kinh doanh.

Rủi ro lãi suất: thể hiện rủi ro tiềm tàng của một ngân hàng do các biến động của lãi suất. Rủi ro lãi suất có thể có một số hình thức khác nhau như rủi ro xác định lại lãi suất, rủi ro do đường cong lãi suất thay đổi, rủi ro do tương quan lãi suất, và rủi ro quyền chọn đi kèm.

Rủi ro thanh khoản: rủi ro do không có đủ tiền để đáp ứng mọi nghĩa vụ liên quan đến việc chi trả, hoặc phát tiền ra. Khi NH không đảm bảo các khoản chi trả tiền mặt, nhu cầu thanh toán với NH khác, thỏa mãn các nhu cầu hợp lý về tín dụng thì lòng tin của khách hàng với NH bị giảm sút, khách hàng ngại quan hệ với NH. Khi việc mất lòng tin xảy ra thường xuyên thì nguồn vốn huy động thu hẹp lại, không tìm được khách hàng tin cậy để cho vay, uy tín NH bị giảm sút, hạn chế khả năng sinh lợi nhuận của NH.

Rủi ro ngoại hối: phát sinh khi có sự chênh lệch về kỳ hạn, về loại tiền tệ của các khoản ngoại hối nắm giữ, và vì thế làm cho ngân hàng có thể gánh chịu thua lỗ khi tỷ giá ngoại hối biến động.

Rủi ro thị trường: rủi ro mà do sự biến động của thị trường theo hướng bất lợi cho NH. Rủi ro thị trường là nguyên nhân gây ra các thiệt hại chủ yếu về thu nhập, và là tác nhân kích thích khách hàng có các phản ứng bất lợi cho NH. Bao gồm:

+ *Rủi ro về giá cả:* đây là rủi ro về việc giá trị các tài sản của một ngân hàng có thể biến động. Rủi ro này xuất hiện trong tất cả các chủng loại tài sản, từ bất động sản đến cổ phiếu và trái phiếu... Có thể là do sự biến động về lãi suất trên thị trường. Khi có sự biến động về lãi suất hoặc một mặt sẽ gây bất lợi cho tài sản Nợ, mặt khác sẽ có lợi cho tài sản Có, hoặc ngược lại; Có thể là do sự biến động giá cả các loại chứng khoán NH đang nắm giữ, hoặc sẽ mua bán theo các hợp đồng mua bán chứng khoán.

+ *Rủi ro về chi trả:* rủi ro xảy ra khi có sự biến động về tình hình kinh tế - xã hội, chính trị, hoặc có khi do những thông tin bất lợi đối với uy tín của NH, người dân ồ ạt đổ xô đi rút tiền ra khỏi NH làm NH mất khả năng thanh toán trầm trọng dẫn tới phá sản, thậm chí là phá sản cả hệ thống NH của một quốc gia.

Rủi ro hoạt động: bao gồm toàn bộ các rủi ro có thể phát sinh từ cách thức mà một ngân hàng điều hành các hoạt động của mình. Ví dụ như: việc cấu trúc hạn mức không phù hợp trong lĩnh vực kinh doanh nguồn vốn, quản trị kém các quy trình quản lý tín dụng, cán bộ tham ô, thiếu các kế hoạch khôi phục kinh doanh trong trường hợp xảy ra thảm họa...

Rủi ro pháp lý: thường tác động đến các ngân hàng theo hai cách. Thứ nhất, các khách hàng và những người khác vì lý do đồn đại nào đó về chính sách có thể khởi kiện ngân hàng. Thứ hai, khi các thu xếp pháp lý của một ngân hàng, ví dụ: các hợp đồng cho vay và tài sản đảm bảo tiêu chuẩn của ngân hàng đó không được đáp ứng, hoặc Nhà nước thay đổi đột ngột chính sách vĩ mô về cơ cấu kinh tế, lĩnh vực ưu tiên...

Rủi ro chiến lược: phát sinh từ các thay đổi trong môi trường hoạt động của ngân hàng trên phạm vi rộng hơn về mặt kinh doanh và tài chính. Rủi ro chiến lược cũng có thể phát sinh từ các hoạt động của bản thân ngân hàng. Ví dụ: việc xâm nhập vào môi trường mới mà thiếu sự nghiên cứu đầy đủ và thiếu các nguồn lực cần thiết để khai thác thị trường này...

Rủi ro uy tín: là rủi ro dư luận đánh giá xấu về ngân hàng, gây khó khăn nghiêm trọng cho ngân hàng trong việc tiếp cận nguồn vốn hoặc khách hàng rời bỏ ngân hàng.

Ngoài những rủi ro chính trên đây, các nhà quản trị ngân hàng còn quan tâm đến một số rủi ro khác như: Rủi ro lạm phát, rủi ro quốc gia và các rủi ro khác.

1.1.2 Rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại

Trong nền kinh tế thị trường, cung cấp tín dụng là chức năng kinh tế cơ bản của ngân hàng. Rủi ro trong ngân hàng có xu hướng tập trung chủ yếu vào các danh mục tín dụng. Đây là rủi ro lớn nhất và thường xuyên xảy ra. Khi ngân hàng rơi vào trạng thái tài chính khó khăn nghiêm trọng, thì nguyên nhân thường phát sinh từ hoạt động tín dụng của ngân hàng.

1.1.2.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng

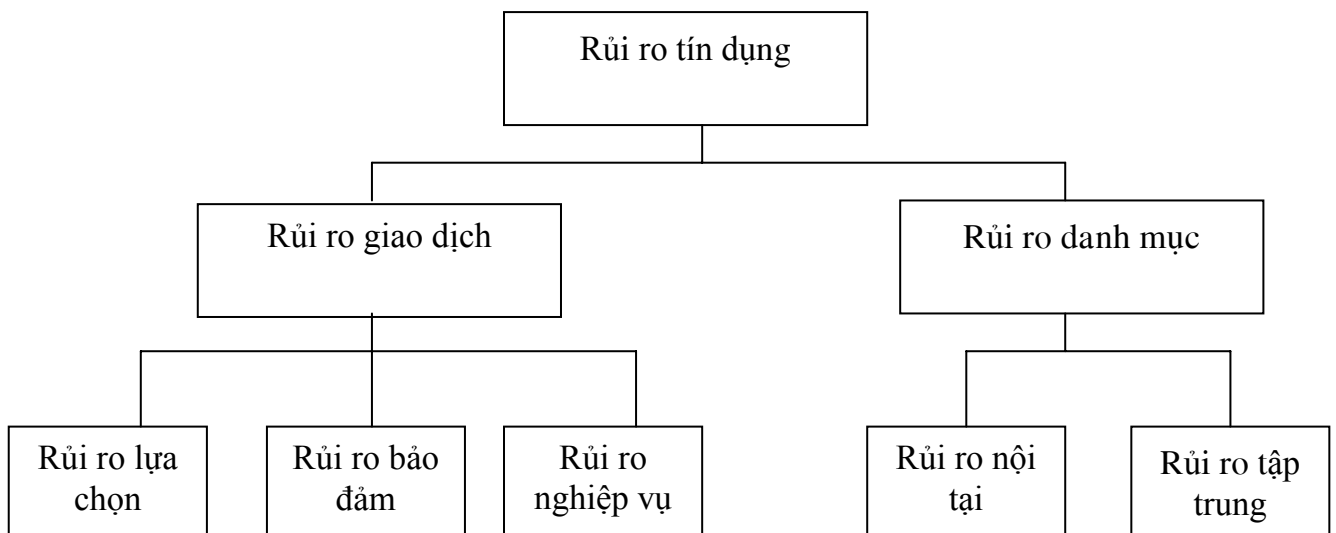
Rủi ro tín dụng là rủi ro phát sinh trong quá trình cấp tín dụng của ngân hàng, biểu hiện trên thực tế qua việc khách hàng không trả được nợ hoặc trả không đúng hạn cho ngân hàng. Như vậy có thể nói rằng rủi ro tín dụng có thể xuất hiện trong các mối quan hệ mà trong đó ngân hàng là chủ nợ, mà khách nợ lại không thực hiện hoặc không đủ khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn. Đây là loại rủi ro gắn liền với hoạt động tín dụng ngân hàng

Về mặt định lượng: rủi ro tín dụng được phản ánh bởi chính số lượng nợ quá hạn, nợ đọng của mỗi tổ chức tín dụng.

Về mặt định tính: rủi ro tín dụng có quan hệ ngược chiều với chất lượng tín dụng. Theo đó chất lượng tín dụng càng cao thì mức độ rủi ro càng thấp và ngược lại, chất lượng tín dụng thấp, nợ quá hạn cao thì rủi ro tín dụng là rất lớn và có tác động ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh ngân hàng.

1.1.2.2 Phân loại rủi ro tín dụng

Nếu căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro, rủi ro tín dụng được phân chia thành các loại sau:



Theo sơ đồ trên, rủi ro tín dụng được chia thành hai loại là rủi ro giao dịch (transaction risk) và rủi ro danh mục (Portfolio risk):

- **Rủi ro giao dịch:** Là một hình thức của rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quá trình giao dịch và xét duyệt cho vay, đánh giá khách hàng. Rủi ro giao dịch có ba bộ phận:

+ *Rủi ro lựa chọn* là rủi ro liên quan đến quá trình đánh giá phân tích tín dụng, khi ngân hàng lựa chọn phương án vay vốn có hiệu quả để ra quyết định cho vay.

+ *Rủi ro bảo đảm* phát sinh từ các tiêu chuẩn đảm bảo như các điều khoản trong hợp đồng cho vay, các loại tài sản đảm bảo, chủ thể đảm bảo, cách thức đảm bảo và mức cho vay trên trị giá của tài sản đảm bảo.

+ *Rủi ro nghiệp vụ* là rủi ro liên quan đến công tác quản lý khoản vay và hoạt động cho vay, bao gồm cả việc sử dụng hệ thống xếp hạng rủi ro và kỹ thuật xử lý các khoản cho vay có vấn đề.

- **Rủi ro danh mục:** Là một hình thức của rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quản lý danh mục cho vay của Ngân hàng, được phân chia thành hai loại: Rủi ro nội tại (Intrinsic) và rủi ro tập trung (Concentration risk).

+ *Rủi ro nội tại* xuất phát từ các yếu tố, các đặc điểm riêng có, mang tính riêng biệt bên trong của mỗi chủ thể đi vay hoặc ngành, lĩnh vực kinh tế. Nó xuất phát từ đặc điểm hoạt động hoặc đặc điểm sử dụng vốn của khách hàng vay vốn.

+ *Rủi ro tập trung* là trường hợp ngân hàng tập trung vốn cho vay quá nhiều đối với một số khách hàng, cho vay quá nhiều doanh nghiệp hoạt động trong cùng một ngành, lĩnh vực kinh tế; hoặc trong cùng một vùng địa lý nhất định; hoặc cùng một loại hình cho vay có rủi ro cao

Nếu căn cứ vào khả năng trả nợ của khách hàng, rủi ro tín dụng được phân chia thành các loại sau:

.+ *Rủi ro không hoàn trả nợ đúng hạn (rủi ro dòng vốn):* Khi thiết lập mối quan hệ tín dụng, ngân hàng và khách hàng phải quy ước về khoảng thời gian hoàn trả nợ vay. Tuy nhiên đến thời hạn mà ngân hàng vẫn chưa thu hồi được vốn vay,

những tổn thất xảy ra trong trường hợp này người ta gọi đó là rủi ro không hoàn trả nợ đúng hạn.

+ *Rủi ro do không có khả năng trả nợ*: là rủi ro xảy ra trong trường hợp doanh nghiệp đi vay đã mất khả năng chi trả. Do vậy ngân hàng phải thanh lý tài sản của doanh nghiệp để thu nợ.

1.1.2.3 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng

Có 4 nguyên nhân cơ bản gây nên rủi ro tín dụng: đó là nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài, từ phía khách hàng, nguyên nhân do chính ngân hàng và nguyên nhân từ các đảm bảo tín dụng tạo nên.

1.1.2.3.1 Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài:

Nguyên nhân bất khả kháng: Các thiệt hại từ nguyên nhân thiên tai, bão lụt, hạn hán, hỏa hoạn và động đất. Những thay đổi về nhu cầu của người tiêu dùng hoặc về kỹ thuật một ngành công nghiệp có thể làm sụp đổ cả cơ nghiệp của một hãng kinh doanh và đặt người đi vay từng làm ăn có lãi vào thế thua lỗ. Một cuộc đình công kéo dài, việc giảm giá để cạnh tranh hoặc việc mất một người quản lý giỏi có thể làm thiệt hại nghiêm trọng đến khả năng chi trả tiền vay của người đi vay.

Thông tin không cân xứng: Thông tin không cân xứng trên thị trường tài chính dẫn đến sự lựa chọn đối nghịch và rủi ro đạo đức đã đặt các ngân hàng trước nguy cơ rủi ro cao.

Môi trường kinh tế: Có ảnh hưởng đến sức mạnh tài chính của người đi vay và thiệt hại hay thành công đối với người cho vay.

Nguyên nhân do chính sách của Nhà nước: Trong điều kiện kinh tế mở cửa dưới nhiều hình thức và phương tiện, những biến động lớn về kinh tế chính trị trên thế giới có ảnh hưởng đến các quan hệ kinh tế đối ngoại của một nước mà biểu hiện là cán cân thanh toán, tỷ giá hối đoái... biến động đến sự biến động của giá cả hàng hóa xuất nhập khẩu, lãi suất, mức cầu tiền tệ...

Môi trường pháp lý: Cùng với môi trường kinh tế, môi trường pháp lý tạo nên môi trường cho vay của các ngân hàng thương mại. Môi trường cho vay có thể

ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực, có thể làm hạn chế hay tăng thêm rủi ro đối với hoạt động kinh doanh tín dụng của các ngân hàng thương mại.

1.1.2.3.2 Nguyên nhân từ phía người vay

Nguyên nhân từ phía người đi vay là một trong những nguyên nhân chính gây ra rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Nhìn chung các nguyên nhân này ngân hàng có thể xác định được thông qua quá trình tìm hiểu, nắm vững “tình hình sức khỏe của khách hàng” cả trước, trong và sau khi cho vay, tìm hiểu mục đích sử dụng tiền vay và hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh.

Rủi ro trong kinh doanh của người đi vay: Rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp được thể hiện ở mức độ biến động ít hay nhiều theo chiều hướng xấu của kết quả kinh doanh. Rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp sẽ xảy ra nếu việc xây dựng và triển khai các phương án, dự án đầu tư sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không khoa học, việc dự toán chi phí và xác định mức sản lượng không phù hợp. Các thiệt hại doanh nghiệp phải gánh chịu do sự biến động của thị trường cung cấp, thị trường tiêu thụ.

Rủi ro tài chính: Rủi ro tài chính của doanh nghiệp thể hiện ở các doanh nghiệp không thể đối phó với các nghĩa vụ trả nợ gốc và lãi tiền vay cho chủ nợ. Rủi ro tài chính diễn ra cùng với mức độ sử dụng nợ, nó gắn liền với cơ cấu tài chính doanh nghiệp.

1.1.2.3.3 Nguyên nhân do ngân hàng

Chính sách tín dụng không hợp lý, quá nhấn mạnh vào lợi nhuận ngân hàng nên khi cho vay quá chú trọng về lợi tức.

Cán bộ tín dụng không tuân thủ chính sách tín dụng, không chấp hành đúng quy trình cho vay. Cán bộ tín dụng vi phạm đạo đức kinh doanh.

Định giá tài sản không đảm bảo không chính xác hoặc không thực hiện đầy đủ thủ tục pháp lý cần thiết.

Do sự cạnh tranh của các ngân hàng mong muốn có tỷ trọng cho vay nhiều hơn các ngân hàng khác.

1.1.2.3.4 Nguyên nhân từ các đảm bảo tín dụng:

Do sự biến động giá trị tài sản đảm bảo theo chiều hướng bất lợi (phụ thuộc vào đặc tính của tài sản và thị trường giao dịch các tài sản đó). Có 3 yêu cầu đối với các bảo đảm tài sản là: (1) dễ được định giá; (2) dễ cho ngân hàng quyền được sở hữu hợp pháp; (3) dễ tiêu thụ hay thuận tiện.

1.2 QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG

1.2.1 Khái niệm quản trị rủi ro tín dụng:

Quản trị là thiết lập một chương trình hoạt động kinh doanh dài và ngắn hạn cho một doanh nghiệp NH, xác định các nguồn tài nguyên để thực hiện chương trình đó và lãnh đạo nhân viên NH thực hiện những mục tiêu đề ra.

Quản trị rủi ro tín dụng là theo dõi hoạt động tín dụng của NH, trên cơ sở đó đề ra các biện pháp nhằm làm giảm thấp xảy ra rủi ro, phát hiện và xử lý các hậu quả gây ra bởi rủi ro tín dụng.

1.2.2 Sự cần thiết của công tác quản trị rủi ro tín dụng trong bối cảnh hội nhập

Năm 2008 đã đi qua với nhiều khó khăn thách thức. Trên trường quốc tế, khủng hoảng tài chính có nguyên nhân bắt nguồn từ Mỹ đã lan rộng toàn cầu kéo theo sự sụp đổ đồng loạt của nhiều định chế tài chính thế giới.

Do ảnh hưởng của kinh tế thế giới, nền kinh tế Việt nam năm qua cũng diễn biến phức tạp, lạm phát tăng cao, nhập siêu lớn, tỷ giá biến động, diễn biến cung cầu vốn nội tệ và ngoại tệ trên thị trường tiền tệ bất thường. Tình trạng doanh nghiệp khó khăn, thua lỗ diễn ra, kinh tế bắt đầu có dấu hiệu suy giảm, sức cầu yếu, đời sống nhân dân khó khăn. . .

Trước bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước có nhiều biến động như thế, thị trường tài chính tiền tệ và ngân hàng diễn biến phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro, gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh ngân hàng, làm cho hoạt động của các ngân hàng xuất hiện nhiều rủi ro. Trong khi đó, tự bản chất của kinh doanh tiền tệ – ngân hàng, rủi ro nói chung và rủi ro tín dụng nói riêng là điều tất yếu trong hoạt động NH, sự tiên liệu và ứng phó của con người là có giới hạn, loại trừ hoàn toàn rủi ro là

điều không tưởng mà chỉ có thể hạn chế. Vấn đề là làm thế nào để hạn chế rủi ro tín dụng. Một biến cố rủi ro riêng rẽ là cái ngẫu nhiên không lường trước, nhưng rủi ro tín dụng có thể xuất hiện tại bất cứ khâu nào trong quá trình hoạt động tín dụng của NH, có thể đến từ môi trường bên ngoài NH hoặc ngay bên trong tổ chức NH, và chỉ xuất hiện trong những điều kiện thích hợp lại là một điều tất nhiên. Do vậy, cũng sẽ là điều tất yếu:

+ Để hạn chế những rủi ro tín dụng phải làm tốt từ khâu phòng ngừa cho đến khâu giải quyết hậu quả do rủi ro gây ra, cụ thể như:

- Dự báo, phát hiện rủi ro tiềm ẩn
- Phát hiện những biến cố không có lợi đã và đang xảy ra
- Ngăn chặn các tình huống không có lợi và có thể lan ra phạm vi rộng.
- Giải quyết hậu quả rủi ro tín dụng để hạn chế các thiệt hại đối với tài sản và thu nhập của ngân hàng.

Đây là quá trình logic chặt chẽ. Do đó, cần có quản trị để đảm bảo tính thống nhất.

+ Phòng chống rủi ro tín dụng được thực hiện bởi các nhân viên tín dụng, cán bộ lãnh đạo ngân hàng. Trong ngân hàng, nhân viên có suy nghĩ và hành động khác, có thể trái ngược hoặc cản trở nhau. Vì vậy, cần phải có quản trị để mọi người hành động một cách thống nhất.

Quản trị đề ra những mục tiêu cụ thể và giúp NH đi đúng hướng

+ Phải có kế hoạch hành động cụ thể và hiệu quả phù hợp với mục tiêu đã đề ra. Quản trị sẽ vạch ra những việc phải làm và cách làm tốt nhất.

+ Theo sự tổng kết của Quỹ tiền tệ Quốc tế thì 50% NH bị phá sản là do tổ chức quản trị yếu kém, trong đó quản trị rủi ro tín dụng chiếm vị trí quan trọng.

1.2.3 Chức năng của công tác quản trị rủi ro tín dụng

+ Hoạch định phương hướng và các kế hoạch phòng chống rủi ro. Phương hướng nhằm vào việc dự đoán, xác định rủi ro có thể xảy đến từ đâu? trong những điều kiện nào? xảy ra vào lúc nào? diễn tiến như thế nào? nguyên nhân? hậu quả?, phương hướng tổ chức phòng chống rủi ro. Kế hoạch chỉ ra các mục tiêu cụ thể cần

đạt được: ngưỡng an toàn cần đạt được, khu vực không được phép để xảy ra sai sót, mức độ sai sót có thể chấp nhận được.

+ Tổ chức các cơ cấu tổ chức và xác định công việc cụ thể cần làm : tham gia xây dựng các quy trình nghiệp vụ, các cơ cấu kiểm soát phòng chống rủi ro, phân quyền hạn và trách nhiệm từng nhân viên cụ thể. Lựa chọn sử dụng những công cụ, kỹ thuật phòng chống rủi ro sử dụng, tổ chức biện pháp phối hợp các cá nhân và các công cụ, kỹ thuật nói trên, và khắc phục hậu quả rủi ro gây ra.

+ Lãnh đạo các nhân viên thực hiện các quy trình nghiệp vụ, áp dụng các công cụ, kỹ thuật phòng chống rủi ro, xử lý rủi ro và giải quyết hậu quả do rủi ro gây ra một cách nghiêm túc.

+ Kiểm tra, kiểm soát để đảm bảo việc thực hiện theo đúng kế hoạch phòng chống rủi ro đã hoạch định, phát hiện các rủi ro tiềm tàng, các sai sót khi thực hiện giao dịch, các vụ lừa đảo, đánh giá hiệu quả của công tác phòng chống rủi ro. Trên cơ sở đó đề nghị các biện pháp điều chỉnh và bổ sung nhằm hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro tín dụng.

1.2.4 Đo lường rủi ro tín dụng :

Một trong những tính chất cơ bản của tài chính hiện đại là tính rủi ro, và vì vậy tất cả các mô hình tài chính hiện đại đều được đặt trong môi trường rủi ro. Do đó, cần thiết phải có một khái niệm rủi ro theo quan điểm lượng và phải xây dựng công cụ để đo lường nó. Có thể sử dụng nhiều mô hình khác nhau để đánh giá rủi ro tín dụng. Các mô hình này rất đa dạng bao gồm các mô hình định lượng và mô hình định tính. Các mô hình này không loại trừ lẫn nhau, nên ngân hàng có thể sử dụng nhiều mô hình để phân tích đánh giá mức độ rủi ro tín dụng của khách hàng.

1.2.4.1.1 Mô hình định tính về rủi ro tín dụng

Đối với mô hình này, ngân hàng cần đề cập đến 3 yếu tố sau:

◆ *Yếu tố 1: Phân tích tín dụng:* Đối với mỗi đơn xin vay, cán bộ tín dụng cần phải trả lời được 3 câu hỏi cơ bản sau:

Khách hàng vay có thể tín nhiệm và biết họ như thế nào? Khách hàng có thiện chí trả nợ khi khoản vay đến hạn hay không? Điều này liên quan đến việc

ngiên cứu chi tiết “6 khía cạnh – 6C” của khách hàng là: Tính cách (Charater), năng lực (Capacity), thu nhập (Cash), Tài sản thế chấp (Collateral), điều kiện (Condition) và kiểm soát (Control). Tất cả các tiêu chí này phải được đánh giá tốt, thì khoản vay mới được xem là khả thi.

Hợp đồng tín dụng có được ký kết một cách đúng đắn và hợp lệ, khách hàng có khả năng hoàn trả nợ vay mà không cần đến một sức ép nào? Một hợp đồng tín dụng hợp lệ phải bảo vệ được quyền lợi của ngân hàng bằng cách quy định những điều khoản giới hạn hoạt động của người vay, nếu các hoạt động này đe dọa khả năng thu hồi vốn vay của ngân hàng. Quá trình cưỡng chế thu hồi nợ vay cũng phải được quy định cụ thể và rõ ràng trong hợp đồng tín dụng.

Quyền của ngân hàng đối với thu nhập và tài sản của khách hàng trong trường hợp khoản vay có vấn đề và khả năng ngân hàng có thể thu hồi được vốn kịp thời với mức độ rủi ro và chi phí hợp lý? Quy định về thế chấp tài sản đáp ứng được hai mục tiêu của người cho vay:

- Ngân hàng có quyền thu giữ và bán tài sản để thu nợ trong trường hợp người vay không có khả năng hoàn trả.

- Việc thế chấp tài sản sẽ tạo ra lợi thế tâm lý cho người vay. Khi thế chấp, người vay nợ sẽ chịu áp lực buộc phải nỗ lực hơn trong kinh doanh để có khả năng trả nợ ngân hàng. Do vậy trách nhiệm của cán bộ ngân hàng là phải xác định rõ liệu ngân hàng có thể hoàn thiện về quyền hợp pháp của mình đối với tài sản thế chấp đó hay không?

♦ *Yếu tố 2: Kiểm tra tín dụng:* các ngân hàng hầu hết đều có quy trình tín dụng riêng để kiểm tra tín dụng, tuy nhiên những nguyên lý chung nhất đang được áp dụng tại hầu hết các ngân hàng là:

Tiến hành kiểm tra tất cả các loại tín dụng theo định kỳ nhất định.

Xây dựng kế hoạch, chương trình, nội dung quá trình kiểm tra một cách thận trọng và chi tiết, đảm bảo rằng những khía cạnh quan trọng của mỗi khoản tín dụng đều được kiểm tra, bao gồm:

- Kế hoạch trả nợ của khách hàng nhằm đảm bảo trả nợ đúng hạn.

- Chất lượng và điều kiện của tài sản đảm bảo.
- Tính đầy đủ và hợp lệ của hợp đồng tín dụng, đảm bảo tính hợp pháp để sở hữu các tài sản khi người vay không trả được nợ.
- Đánh giá điều kiện tài chính và những kế hoạch kinh doanh của người vay, trên cơ sở đó xem xét lại nhu cầu tín dụng.
- Đánh giá xem khoản tín dụng có tuân thủ chính sách cho vay của ngân hàng.
- Kiểm tra thường xuyên các khoản tín dụng lớn. Vì chúng có ảnh hưởng rất lớn tình trạng tài chính của ngân hàng.
- Quản lý thường xuyên, chặt chẽ các khoản tín dụng có vấn đề, tăng cường kiểm tra, giám sát khi phát hiện những dấu hiệu xấu liên quan đến khoản vay.
- Tăng cường công tác kiểm tra khoản tín dụng khi nền kinh tế có nhiều hướng đi xuống, hoặc những ngành nghề cho vay có biểu hiện nghiêm trọng trong phát triển.

♦ *Yếu tố 3: Hệ thống tỉ số tài chính đánh giá khách hàng:*

Hệ thống tỉ số tài chính dùng để phân tích đánh giá tín dụng doanh nghiệp được chia thành 4 nhóm như sau:

- Nhóm tỉ số thanh khoản (Liquidity ratios).
- Nhóm tỉ số hoạt động (Activity ratios).
- Nhóm tỉ số đòn bẩy (Leverage ratios).
- Nhóm tỉ số khả năng sinh lời (Profitability ratios).

Chi tiết các tỉ số tài chính đánh giá khách hàng được trình bày phụ lục số 1.

Tóm lại, các ngân hàng luôn mong đợi cho tất cả các khách hàng có chất lượng vay tiền, và cho vay luôn là chức năng kinh tế cơ bản của các ngân hàng, nhưng đồng thời cũng chứa đựng tiềm ẩn rủi ro cao. Để có thể kiểm soát được rủi ro tín dụng, thì chức năng cho vay của ngân hàng phải được thực hiện một cách chặt chẽ nhằm tuân thủ chính sách và thực hành tín dụng của ngân hàng. Ngoài ra, để kiểm soát rủi ro tín dụng, các ngân hàng thường xây dựng một “chính sách tín dụng” và “Quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng”.

Ngân hàng xem xét nhiều tiêu chí trong việc cấp tín dụng cho khách hàng, tuy nhiên trong thực tế, thường tập trung vào 6 tiêu chí cơ bản, gọi là “6C”.

Cuối cùng, một chính sách tín dụng lành mạnh phải luôn kèm theo điều khoản kiểm tra định kỳ, thường xuyên tất cả các khoản tín dụng đã cấp cho đến khi đáo hạn. Khi một khoản tín dụng trở nên có vấn đề, thì cần đến sự xử lý nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng. Cán bộ ngân hàng phải tìm ra được nguyên nhân của tín dụng có vấn đề và hợp tác cùng khách hàng để tìm ra giải pháp để ngân hàng thu hồi vốn.

Các chuyên gia đưa ra các giải pháp thu hồi những khoản tín dụng có vấn đề như sau:

Tận dụng tối đa các cơ hội để thu hồi nợ.

Khẩn trương khám phá và báo cáo kịp thời vấn đề thực chất liên quan đến tín dụng.

Tách chức năng cho vay và xử lý tín dụng ra riêng biệt nhằm tránh xung đột có thể xảy ra về quan điểm cho vay.

Dự tính những nguồn có thể dùng để thu hồi nợ có vấn đề.

Cần xem trọng chất lượng, năng lực và sự nhất quán trong quản lý của doanh nghiệp.

1.2.4.1.2 Các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng

Mô hình định tính được xem là mô hình cổ điển để đánh giá rủi ro tín dụng. Mô hình này ngày nay được xem là mất thời gian, tốn kém, lại mang tính chủ quan. Hiện nay, hầu hết các ngân hàng đều tiếp cận phương pháp đánh giá rủi ro hiện đại hơn, đó là việc xây dựng mô hình thích hợp để lượng hóa mức độ rủi ro của khách hàng, từ đó xác định phần bù rủi ro và giới hạn tín dụng an toàn tối đa với một khách hàng cũng như trích để trích lập dự phòng rủi ro. Sau đây là các mô hình được áp dụng tương đối phổ biến:

1.2.4.1.3 Mô hình chất lượng 6C

(1) Tư cách người vay (Character): Cán bộ tín dụng phải làm rõ mục đích xin vay của khách hàng, mục đích vay của khách hàng có phù hợp với chính sách tín

dụng hiện hành của ngân hàng và phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của khách hàng hay không, đồng thời xem xét về lịch sử đi vay và trả nợ vay đối với khách hàng cũ; còn khách hàng mới thì cần thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác như từ trung tâm phòng ngừa rủi ro, từ ngân hàng bạn, từ các cơ quan thông tin đại chúng. . .

(2) Năng lực của người vay (Capacity): Tùy thuộc vào quy định luật pháp của quốc gia. Đòi hỏi người đi vay phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.

(3) Thu nhập của người vay (Cash): Trước hết, phải xác định được nguồn trả nợ của người vay như luồng tiền từ doanh thu bán hàng hay thu nhập, tiền từ bán thanh lý tài sản, hoặc tiền từ phát hành chứng khoán. . .

(4) Bảo đảm tiền vay: (Collateral): Đây là điều kiện để ngân hàng cấp tín dụng và là nguồn tài sản thứ hai có thể dùng để trả nợ vay cho ngân hàng.

(5) Các điều kiện (Conditions): Ngân hàng qui định các điều kiện tùy theo chính sách tín dụng theo từng thời kỳ như cho vay hàng xuất khẩu với điều kiện đầu ngân phải qua ngân hàng, nhằm thực thi chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương theo từng thời kỳ.

(6) Kiểm soát (Control): Tập trung vào những vấn đề như sự thay đổi của luật pháp có liên quan và qui chế hoạt động mới có ảnh hưởng xấu đến người vay hay không? Yêu cầu tín dụng của người vay có đáp ứng được tiêu chuẩn của ngân hàng hay không?

1.2.4.1.4 Mô hình điểm số Z

Mô hình này phụ thuộc vào: (i) chỉ số các yếu tố tài chính của người vay – X; (ii) tầm quan trọng của các chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ của người vay trong quá khứ, mô hình được mô tả như sau:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0 X_5^{(1)}$$

Trong đó:

¹ PGS.TS Trần Huy Hoàng, Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, NXB Thông kê, trang 334, năm 2007.

X_1 : tỷ số “vốn lưu động ròng/tổng tài sản”.

X_2 : tỷ số “lợi nhuận tích lũy/tổng tài sản”.

X_3 : tỷ số “lợi nhuận trước thuế và lãi/tổng tài sản”.

X_4 : tỷ số “thị giá cổ phiếu/giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”

X_5 : tỷ số “doanh thu/tổng tài sản”.

Trị số Z càng cao, thì người vay có xác suất vỡ nợ càng thấp. Như vậy, khi trị số Z thấp hoặc là một số âm sẽ là căn cứ để xếp khách hàng vào nhóm có nguy cơ vỡ nợ cao.

$Z < 1,8$: Khách hàng có khả năng rủi ro cao.

$1,8 < Z < 3$: Không xác định được.

$Z > 3$: Khách hàng không có khả năng vỡ nợ.

Bất kỳ công ty nào có điểm số $Z < 1.81$ phải được xếp vào nhóm có nguy cơ rủi ro tín dụng cao.

Ưu điểm: Kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản.

Nhược điểm: Mô hình này chỉ cho phép phân loại nhóm khách hàng vay có rủi ro và không có rủi ro. Tuy nhiên trong thực tế mức độ rủi ro tín dụng tiềm năng của mỗi khách hàng khác nhau từ mức thấp như chậm trả lãi, không được trả lãi cho đến mức mất hoàn toàn cả vốn và lãi của khoản vay.

Không có lý do thuyết phục để chứng minh rằng các thông số phản ánh tầm quan trọng của các chỉ số trong công thức là bất biến. Tương tự như vậy, bản thân các chỉ số cũng được chọn cũng không phải là bất biến, đặc biệt khi các điều kiện kinh doanh cũng như điều kiện thị trường tài chính đang thay đổi liên tục.

Mô hình không tính đến một số nhân tố khó định lượng nhưng có thể đóng một vai trò quan trọng ảnh hưởng đến mức độ của các khoản vay (danh tiếng của khách hàng, mối quan hệ lâu dài giữa ngân hàng và khách hàng hay các yếu tố vĩ mô như sự biến động của chu kỳ kinh tế).

1.2.4.1.5 Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng

Ngoài mô hình điểm số Z , nhiều ngân hàng còn áp dụng mô hình cho điểm để xử lý đơn xin vay của người tiêu dùng như: mua xe hơi, trang thiết bị gia đình,

bất động sản,... Các yếu tố quan trọng trong mô hình cho điểm tín dụng bao gồm: hệ số tín dụng, tuổi đời, trạng thái tài sản, số người phụ thuộc, sở hữu nhà, thu nhập, điện thoại cố định, tài khoản cá nhân, thời gian làm việc.

Mô hình này thường sử dụng 7-12 hạng mục, mỗi hạng mục được cho điểm từ 1-10.

Ưu điểm: mô hình loại bỏ được sự phán xét chủ động trong quá trình cho vay và giảm đáng kể thời gian ra quyết định tín dụng.

Nhược điểm: mô hình không thể tự điều chỉnh một cách nhanh chóng để thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế và cuộc sống gia đình.

1.2.4.1.6 Mô hình xác định giá trị rủi ro tới hạn – (VAR)

Giá trị tới hạn (VAR) là một thước đo về tổng mức rủi ro trong một danh mục các tài sản tài chính cho các nhà quản trị cao cấp.

Khi sử dụng thước đo giá trị rủi ro tới hạn, nhà quản trị tính cho một danh mục tài sản của một tổ chức tài chính theo cách như sau:

“Chúng ta có X% chắc chắn rằng chúng ta sẽ không mất nhiều hơn V đồng trong vòng N ngày tới ”

Biến số V là giá trị rủi ro tới hạn của danh mục tài sản. Đó là một hàm số gồm 2 biến: N biểu diễn trực thời gian nằm ngang, và X là mức độ tin tưởng. Có nghĩa là nhà quản trị tin rằng mức độ thua lỗ trong vòng N ngày với mức chắc chắn X% không vượt quá một mức rủi ro xác định V.

Nếu tính vốn của ngân hàng theo mức độ rủi ro của thị trường, thì các nhà quản lý sẽ sử dụng N = 10 ngày và X = 99. Điều này có nghĩa là họ tập trung vào mức thu lỗ trong thời gian 10 ngày mà nó được hy vọng rằng không vượt quá 1%. Vốn mà họ yêu cầu ngân hàng duy trì ít nhất gấp 3 lần giá trị rủi ro tới hạn này.

Nhìn chung, khi N ngày là quãng thời gian nghiên cứu biểu diễn theo trục nằm ngang và X% là mức độ chắc chắn thì VAR là giá trị khoản lỗ tương ứng với (100 – X%) theo quy luật phân phối chuẩn về mức độ biến động giá trị của danh mục trong vòng N ngày tới. Ví dụ: khi N = 5 và X = 97, có nghĩa là 3% theo quy

luật phân phối chuẩn sẽ là mức độ biến động giá trị danh mục trong vòng 5 ngày tới.

Giá trị rủi ro tới hạn là một thước đo về rủi ro thay thế tốt nhất. Một số nhà nghiên cứu đã tranh luận rằng VAR có thể giúp nhà quản trị chọn lựa được một danh mục các khoản cho vay có phân phối thu nhập như nhau nhưng tiềm năng rủi ro cao hơn.

Trong điều kiện Việt Nam mô hình điểm số tín dụng thường được sử dụng do có nhiều ưu điểm như đơn giản, nhanh chóng, phản ánh khá toàn diện.

Nhưng dù sao thì việc nghiên cứu các mô hình có thể cho phép chúng ta thực hiện đánh giá rủi ro tốt hơn trong công tác quản trị rủi ro tín dụng hiện nay.

1.3 KINH NGHIỆM QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG Ở MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI

Trong cuộc khủng hoảng tài chính ngân hàng thời kỳ 1997-1998, khởi đầu và tâm điểm là khu vực châu Á, đã có rất nhiều ngân hàng trong khu vực và trên thế giới bị phá sản, kể cả những ngân hàng có bề dày hoạt động hàng trăm năm. Ngày nay, sự kiện nhiều ngân hàng trên thế giới công bố các khoản nợ xấu và thua lỗ đang được cộng hưởng với tình trạng tiền khủng hoảng tín dụng toàn cầu, mà bắt đầu là từ những gánh nặng nợ khó đòi của hệ thống tín dụng liên quan đến thị trường bất động sản phái sinh của Mỹ năm 2007.

Trước tình hình đó, các ngân hàng lớn, có tầm ảnh hưởng toàn cầu đang tiến hành nhiều biện pháp để sẵn sàng đối phó với khủng hoảng tín dụng thế giới. Sau đây là một số các kinh nghiệm quản lý rủi ro tín dụng ở vài nước trên thế giới:

1.3.1.Kinh nghiệm của Trung Quốc:

Qua nghiên cứu thị trường tín dụng tại Trung Quốc cho thấy nguyên nhân các khoản nợ xấu xuất phát từ:

+ Dư nợ tín dụng tăng quá nhanh trong khi trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng chưa đạt tiêu chuẩn.

+ Cho vay những lĩnh vực ngoài thị trường truyền thống và dựa vào thế chấp, người bảo lãnh, danh tiếng – là những nguồn trả nợ thứ yếu mà không đánh giá nguồn trả nợ chính.

+ Cho vay với kỳ vọng tài sản hình thành từ vốn vay sẽ có giá trị cao, tuy nhiên tình trạng sốt và giảm giá nhà đất nghiêm trọng ở Thượng Hải gần đây đã làm cho sự kỳ vọng vô nghĩa, giá bất động sản sụt giảm, trị giá thế chấp không đủ bù đắp khoản vay, thanh khoản kém, nguy cơ không trả được nợ là rất lớn.

+ Tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản thế chấp quá cao.

+ Cho vay đảm bảo bằng chính cổ phiếu ngân hàng mình.

+ Cơ cấu khoản vay kém hiệu quả, cho vay quá khả năng chi trả.

+ Giám sát sau giải ngân kém; không giám sát thoả đáng các khoản cho vay xây dựng như đi thực địa, tiến độ rút vốn vay, thanh tra,...

+ Không văn bản hoá thoả thuận cụ thể về mục đích và cách sử dụng khoản vay, kế hoạch nguồn trả nợ.

+ Không có chứng từ địa chỉ giao dịch với khách hàng vay, hồ sơ pháp lý không đầy đủ.

+ Không thu thập, xác minh và phân tích các báo cáo trong suốt kỳ hạn hiệu lực khoản vay.

+ Không nhận biết được các dấu hiệu cảnh báo như chu kỳ luân chuyển tồn kho và khoản phải thu chậm lại, chu kỳ các khoản phải trả dài ra và phát sinh lỗ ròng trong kinh doanh.

Từ một số nguyên nhân trên trong vô vàn các nguyên nhân gây ra các khoản nợ xấu tại Trung Quốc, là một nước gần gũi và có các điều kiện tương tự - Việt Nam có thể học hỏi kinh nghiệm để hạn chế được những nguy cơ tiềm ẩn gây ra rủi ro tín dụng.

1.3.2.Kinh nghiệm của Nhật Bản:

Bài học quan trọng có thể rút ra từ kinh nghiệm của các ngân hàng Nhật cụ thể như sau:

Việc cho vay không chặt chẽ cùng với chính sách mở rộng quá tham vọng càng được kích thích thêm do cạnh tranh trên thị trường là kết quả gây ra lỗi lãi ngân hàng. Mặt khác, do không có kinh nghiệm với những khoản vay bị thất thoát nghiêm trọng trước đây nên các ngân hàng Nhật không biết cách quản lý khi có phát sinh lỗi tín dụng.

Các ngân hàng không hiểu rõ hậu quả nghiêm trọng của việc trì hoãn những biện pháp dứt khoát đối với các khách hàng vay có rủi ro, do đó mức lỗi lãi của ngân hàng không thể được giải quyết nhanh chóng và với phí tổn thấp hơn.

Ngân hàng nên chủ động trong việc đánh giá một khách hàng có tiềm năng rủi ro trong tương lai gần và xa, từ đó có biện pháp xử lý càng sớm càng tốt.

Nếu mức lỗi lãi của ngân hàng vượt quá khả năng của các ngân hàng thương mại, Nhà nước sẽ dùng các nguồn quỹ quốc gia để can thiệp và tất yếu ban điều hành các ngân hàng cũng được thay thế.

Khi nền kinh tế có vấn đề thì ngành kinh doanh ngân hàng cũng không thể hoạt động tốt được. Cho dù ngân hàng đóng vai trò hỗ trợ đối với các ngành công nghiệp sản xuất và dịch vụ, nhưng hệ thống ngân hàng cũng có thể làm tình hình xấu hơn và trì trệ sự ổn định của nền kinh tế nếu bản thân ngân hàng cũng gặp khó khăn. Nếu như phần lớn các khoản cho vay của ngân hàng cấp cho các doanh nghiệp không khỏe mạnh, thì không chỉ ngân hàng hoạt động không hiệu quả mà nền kinh tế cũng sẽ bị ảnh hưởng.

Hiện nay các ngân hàng Nhật đã xử lý thành công các vấn đề liên quan đến tài sản không thu hồi được. Tổ chức dịch vụ tài chính (The Financial Service Agency) đóng vai trò quan trọng trong việc thúc ép các ngân hàng thực hiện công tác dự phòng cần thiết cũng như xử lý những khoản nợ xấu mà trước đây đã từng gây ra các khoản lỗi lãi lớn kéo dài trong nhiều năm đối với hầu hết các ngân hàng.

1.3.3. Kinh nghiệm của Mỹ:

Dựa vào các nghiên cứu về 9 đơn vị cho vay thành công ở Mỹ, rút kết ra được những kinh nghiệm trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng hiệu quả như sau:

Các đơn vị cho vay hiệu quả thường nuôi dưỡng một mối quan hệ lâu dài và tổng hợp với bên đi vay. Đa số những đơn vị cho vay đều cố gắng để thiết lập một mối quan hệ lâu dài với khách hàng của họ và phục vụ mọi nhu cầu về tài chính của họ. Kết quả là những người cho vay sẽ hiểu nhiều hơn về tình hình tài chính của khách hàng và có được lợi nhuận khi bán các sản phẩm tài chính đa dạng, trong khi đó bên vay sẽ có được một nguồn hỗ trợ lâu dài cùng với dịch vụ tín dụng.

Các đơn vị cho vay hiệu quả thường căn cứ nhiều hơn vào việc đánh giá tình trạng của từng bên vay hơn là vào các phương pháp và công thức tự động ví dụ như chấm điểm tín dụng. Chấm điểm tín dụng, căn cứ vào công thức có sẵn để đo lường và tiên đoán về mức độ rủi ro của các khách hàng tiềm năng, được thiết kế để cải tạo quy trình thẩm định khoản vay. Mặc dù chấm điểm tín dụng theo cách truyền thống thường được sử dụng cho vay tiêu dùng, khi dựa vào đó để duyệt khoản tín dụng thẻ hoặc tín dụng để mua ô tô, họ là khách hàng tiềm năng trong một chuỗi khách hàng. Tám trong số chín đơn vị cho vay được nghiên cứu, tuy nhiên, lại không sử dụng chấm điểm tín dụng cho khách hàng nhỏ, chủ yếu vì họ cho rằng không có nhiều tương quan giữa quá khứ tín dụng của bên vay, như được đo lường trong hệ số tín nhiệm, với hoạt động của khách hàng này trong tương lai. Mặc dù có một số đơn vị cho vay sử dụng chấm điểm tín dụng cho tín dụng tiêu dùng, họ tin rằng cho vay doanh nghiệp nhỏ có quá nhiều những đặc tính riêng rất khó được phân tích thông qua một hệ thống tự động. Hơn thế nữa, các đơn vị cho vay thấy rằng chấm điểm tín dụng có thể loại trừ mất các khách hàng tiềm năng tốt, những khách hàng không có đủ số lượng năm có lãi, số năm có lãi tối thiểu là một tiêu chí để xác định dự án khả thi trong tương lai.

Các đơn vị cho vay hiệu quả tránh sử dụng những đơn vị môi giới, vì các đơn vị môi giới không có động cơ để đem lại các khoản vay có chất lượng cao hơn do họ được trả không căn cứ vào chất lượng khoản vay.

Các đơn vị cho vay hiệu quả thường yêu cầu bên vay phải chứng tỏ được kinh nghiệm của mình trong kinh doanh.

Các đơn vị cho vay hiệu quả thường yêu cầu bên vay cung cấp thế chấp cả tài sản cá nhân và tài sản doanh nghiệp cho dù là tài sản đảm bảo có cần thiết hay không để tạo ra động lực về tâm lý cho bên vay đối với khoản vay.

Các đơn vị cho vay hiệu quả thường tập trung quyết định cho vay để bảo đảm tính thống nhất và kiểm soát. Mặc dù các bên cho vay nhỏ hoặc lớn có thể khác nhau về phương pháp xem xét khoản vay, cả 2 đều yêu cầu có ít nhất một cán bộ, không phải là cán bộ thẩm định khoản vay, để xem xét lại khoản vay và đưa ra quyết định phê duyệt cuối cùng. Kết cấu này loại bỏ việc ra quyết định phê duyệt cuối cùng từ nhiều cán bộ rải rác mà tập trung việc phê duyệt vào một cán bộ hoặc một nhóm để đảm bảo tính thống nhất, kiểm soát và hiệu quả trong thẩm định khoản vay.

Các đơn vị cho vay hiệu quả yêu cầu cán bộ cho vay phải có trách nhiệm với khoản vay họ cho vay. Bởi vì quyết định tín dụng chỉ tốt khi thông tin trình bày, việc phân tích phải đầy đủ, đa số các đơn vị cho vay đều tin vào trách nhiệm của cán bộ cho vay. Mặc dù không có đơn vị nào nhấn mạnh về việc phạt các cán bộ khi có nợ khó đòi, trong đa số trường hợp các cán bộ cho vay phải hỗ trợ việc thu hồi các khoản vay khó đòi.

Các đơn vị cho vay hiệu quả đều nhấn mạnh việc thẩm định khoản vay hơn là việc kiểm soát khoản vay. Họ tin rằng việc cắt giảm hoặc làm tắt trong quá trình thẩm định sẽ dẫn đến khoản nợ xấu. Thêm vào đó, cho vay các khoản nợ có rủi ro sẽ không đáng nếu tính đến khối lượng công việc phải thực hiện để khoản vay không bị quá hạn.

Các đơn vị cho vay hiệu quả áp dụng hệ số tín nhiệm cho các khoản vay mới và thẩm định lại hệ số này theo định kỳ trong suốt thời hạn của khoản vay. Tất cả các đơn vị cho vay đều hoặc đã có một hệ thống chấm hệ số tín nhiệm hoặc có kế hoạch để tạo ra một chương trình chấm điểm. Trong một chương trình điển hình, một khoản vay mới sẽ được áp dụng một giá trị bằng số thể hiện mức rủi ro vào thời điểm thẩm định khoản vay. Trong suốt thời gian vay vốn, con số này có thể được duyệt lại căn cứ vào lịch sử trả nợ của bên vay và các yếu tố khác. Khi có trục trặc

được tìm ra, tất cả các đơn vị đều có cách để nhận ra và theo dõi các khoản nợ xấu. Hệ thống này khác với chấm điểm tín dụng, được sử dụng trước đó để ra quyết định vay vốn.

Các đơn vị cho vay hiệu quả luôn theo dõi để xác định sớm những dấu hiệu của khoản vay xấu trong tương lai. Cách tốt nhất để xác định sớm các dấu hiệu là luôn giữ mối liên hệ với khách hàng, không đợi cho đến khi khoản vay trở nên quá hạn.

Các đơn vị cho vay thành công xác định nợ xấu sớm và bắt đầu các nỗ lực thu hồi nợ rất mạnh mẽ. Một trong những công việc thường xuyên của các bên cho vay là sự tích cực khi họ xác định và tìm kiếm khả năng thu hồi các khoản nợ chỉ trong vài ngày kể từ khi khoản vay bị trễ. Những hành động nhanh này có thể làm giảm thời gian cần có tiêu tốn vào các động tác thu hồi nợ và cho phép các bên cho vay điều chỉnh thời hạn trả nợ hoặc giải quyết các vấn đề khác của bên vay sớm.

Các đơn vị cho vay hiệu quả nhấn mạnh vào lối ra cho các khoản nợ xấu và tránh việc thu hồi nợ. Việc tắt toán khoản nợ xấu chỉ nên xem xét khi đó là cách cuối cùng để thu hồi khoản vay có vấn đề, vì thu hồi có thể hiệu quả hơn thông qua việc tiếp tục trả nợ của một doanh nghiệp vẫn đang hoạt động hơn là phải tắt toán tài sản.

Ngày nay, khủng hoảng tín dụng tại Mỹ rất nghiêm trọng và lan sang các nước khác, nó ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế Mỹ, nguyên nhân xuất phát phần lớn từ những khoản thua lỗ liên quan đến địa ốc và chứng khoán. Kể từ tháng 8 năm 2007 đến nay, những công ty tài chính từng một thời hùng mạnh của Mỹ như Bear Stearns, Countrywide Financial và IndyMac đã vỡ nợ hoặc bị mua lại; hàng loạt tập đoàn khác như Fannie Mae, Freddie Mac, Washington Mutual, Citigroup và Wachovia hiện đang trong hoàn cảnh khó khăn. Cụ thể khởi đầu là hai quỹ phòng hộ của Bear Stearns, và tài sản của một quỹ khác của Bear Stearns bị đóng băng vì những khoản thua lỗ liên quan đến cho vay địa ốc và chứng khoán. Đây là những quỹ đầu tư mạnh vào các loại trái phiếu phát hành dựa trên các khoản vay cầm cố bất động sản. Ngày 08/08/2007, một trong những ngân hàng tư nhân lớn nhất của

Châu Âu là Sal.Oppenheim có trụ sở tại Luxembourg (Bi) tuyên bố tạm thời đóng cửa một quỹ đầu tư chứng khoán địa ốc trị giá 750 triệu USD. Một ngày sau đó, ngân hàng lớn nhất nước Pháp là BNP Paribas cũng hành động tương tự khi đóng băng khối tài sản 2,2 tỷ USD và ngân hàng NIBC của Đức công bố khoản lỗ gần 200 triệu USD do liên quan đến chứng khoán, bất động sản Mỹ.

Theo Moody's Economy.com, từ tháng 8 năm ngoái tới nay, các định chế tài chính toàn cầu đã thua lỗ tổng số tiền khoảng 925 tỷ USD vì khủng hoảng tín dụng, tương đương 3% tổng tài sản của họ. Trong số này, trầm trọng nhất là khoản thua lỗ lên đến 525 tỷ USD liên quan đến các khoản cho vay địa ốc.

Cuộc khủng hoảng tín dụng Mỹ lan nhanh sang các nước khác trên thế giới, do có mức độ liên quan rất cao, ước tính có khoảng 50% các loại chứng khoán phát hành từ các khoản nợ cho vay cầm cố ở Mỹ hiện nằm trong tay các nhà đầu tư nước ngoài. Ngân hàng Thụy Sĩ UBS và ngân hàng IKB Deutsche Industriebank của Đức phải gánh những khoản thâm hụt tài sản do nợ xấu. Tại Norway, tám thành phố đã công bố thua lỗ ít nhất 125 triệu USD vì đầu tư vào các loại chứng khoán bất động sản Mỹ.

Khủng hoảng tín dụng Mỹ đã làm thị trường địa ốc ngày càng suy yếu và trở thành thảm họa thực sự. Giá nhà đất ở Mỹ liên tục giảm xuống, số vụ tịch biên nhà không ngừng tăng lên. Những tiêu chuẩn cho vay mua nhà ngày càng thắt chặt và không đơn giản như trước, mục đích giảm thiểu các khoản vay đầu tư địa ốc. Đối với thị trường chứng khoán Mỹ, lượng chứng khoán phát hành trước đây đã bị định giá cao, không đúng với giá trị thực vốn có. Không những chỉ có lĩnh vực địa ốc và tài chính bị ảnh hưởng, mà cuộc khủng hoảng tín dụng còn “tàn phá” cả ngành công nghiệp ô tô, hàng không, du lịch và bán lẻ. Thể hiện ở chỗ các hãng ô tô như GM, Ford, Chrysler thua lỗ do tình hình kinh doanh khó khăn, doanh số thị trường ô tô Mỹ được dự báo chỉ đạt mức 14,5 triệu chiếc, thấp nhất trong vòng một thập kỷ trở lại đây. Giá dầu ngày càng leo thang, kinh tế ngày càng khó khăn, số lượng người đi lại bằng đường hàng không giảm đáng kể buộc hàng loạt hãng hàng không đóng cửa. Đồng USD mất giá khiến nhiều người Mỹ phải từ bỏ thói quen đi du lịch và

mua sắm ở nước ngoài, xu hướng cắt giảm chi tiêu, thất lung buộc bụng làm cho doanh số bán lẻ trong nước giảm sút, nền kinh tế Mỹ gặp nhiều khó khăn.

Đến nay đã có tới 117 ngân hàng Mỹ thuộc diện “có vấn đề” (theo công bố của Federal Deposit Insurance Corporation - Công ty Bảo hiểm tiền gửi Liên bang Mỹ FDIC) và hơn 10 ngân hàng Mỹ bị phá sản. Nguyên nhân là do các ngân hàng mất khả năng thanh khoản do danh sách các khoản nợ khó thu hồi tăng cao, dùng huy động tiền gửi cho vay bất động sản đồng nghĩa với việc lấy ngắn nuôi dài, không thẩm định nguồn trả nợ, cho vay dưới chuẩn, đến khi giá bất động sản tụt dốc không phanh, các khoản nợ không thu hồi được, ngân hàng mất khả năng chi trả các khoản tiết kiệm đến hạn, tình hình kinh tế khủng hoảng, các doanh nghiệp Mỹ rơi vào tình cảnh khó khăn phá sản, các khoản đầu tư của ngân hàng cũng từ đó thua lỗ,...

Từ cuộc khủng hoảng tín dụng Mỹ, cho thấy nguyên nhân xuất phát phần lớn từ việc quản lý kiểm soát khoản vay kinh doanh bất động sản và chứng khoán còn yếu kém, chất lượng tín dụng không được coi trọng, có nhiều khoản cho vay dưới chuẩn, không thẩm định kỹ trước khi cho vay, sử dụng nguồn huy động ngắn hạn để đầu tư vào những khoản dài hạn như bất động sản nên không tránh khỏi rủi ro mất khả năng thanh toán và không thu hồi được nợ. Đó cũng là bài học kinh nghiệm quý báu cho Việt Nam khi rơi vào tình trạng tương tự.

Tóm lại: Chương 1 của luận văn đã khái quát các vấn đề cơ bản của ngân hàng thương mại, đồng thời khái quát về rủi ro tín dụng cũng như đề cập đến các mô hình và biện pháp đảm bảo giảm thiểu rủi ro tín dụng, làm cơ sở cho các chương tiếp theo của luận văn. Đồng thời, trong chương 1 cũng nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước trên thế giới như Trung Quốc, Nhật Bản và Mỹ về quản trị rủi ro tín dụng. Đối với Trung Quốc cho ta thấy được nguyên nhân của các khoản nợ xấu xuất phát từ đâu để có thể học hỏi phòng tránh và giảm thiểu nó. Đối với Nhật Bản, việc quản trị rủi ro tín dụng được đặt lên trên hết và tiến hành ngay khi mới bắt đầu, công tác quản trị rủi ro tín dụng của Nhật Bản khá thành công, đặc biệt trong các khâu xử lý tài sản thu hồi các khoản nợ xấu đã gây ra những khoản lỗ kéo dài hàng

năm qua. Riêng đối với Mỹ, nguyên nhân của cuộc khủng hoảng tín dụng và hàng loạt các ngân hàng lớn, danh tiếng của Mỹ bị phá sản, là bài học kinh nghiệm vô cùng quý giá cho việc quản trị rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại Việt Nam.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH

2.1 GIỚI THIỆU NHTMCPNT VN VÀ CHI NHÁNH NHTMCPNT HCM

2.1.1 Hệ thống NHTMCPNT VN

NHNT VN được thành lập ngày 01/04/1963, là một trong năm ngân hàng TMQD lớn nhất Việt Nam, được biết đến rộng rãi trong cộng đồng tài chính trong nước và quốc tế như là một ngân hàng hoạt động lâu đời và có uy tín nhất trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ ngân hàng quốc tế.

Năm 2008, đối với NHNT VN có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, đánh dấu sự chuyển mình mang tính bước ngoặt: NHNT VN đã phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng, tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất và hoàn tất quá trình chuyển đổi sang hoạt động theo cơ chế cổ phần từ ngày 02/06/2008 với tên gọi “Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Ngoại Thương Việt Nam”, tên giao dịch là Vietcombank. Hệ thống NHTMCPNT VN bao gồm 63 chi nhánh và gần 205 phòng giao dịch tại các thành phố lớn và vùng kinh tế trọng điểm trên cả nước; 3 công ty trực thuộc; 1 công ty tài chính hoạt động tại HongKong và 3 văn phòng đại diện tại Singapore, Nga và Pháp; góp vốn cổ phần vào 6 doanh nghiệp (2 công ty bảo hiểm, 3 công ty kinh doanh bất động sản, 1 công ty đầu tư kỹ thuật), 7 ngân hàng và quỹ tín dụng; tham gia liên doanh với 3 tổ chức tài chính nước ngoài, *chi tiết xem phụ lục số 02*. NHNT VN hiện có quan hệ đại lý với trên 1.000 ngân hàng tại 90 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

Năm 2008 vừa qua, mặc dù tình hình kinh tế thế giới đang diễn biến hết sức phức tạp cộng với những khó trước mắt của nền kinh tế nước ta; bên cạnh các giải pháp hiệu quả của Chính Phủ, Ngành ngân hàng nói chung và NHTMCPNT VN nói riêng cũng đã chủ động phát huy nỗ lực nội tại, tích cực đổi mới và hoàn thiện kỹ

năng quản trị rủi ro, điều hành doanh nghiệp, nỗ lực cao trong hoạt động kinh doanh. Kết quả cụ thể Vietcombank đã đạt được: đến 31/12/2008 tổng tài sản đạt 220.950 tỷ đồng (tương đương 13 tỷ USD, tăng 12,7% so với năm 2007), vốn chủ sở hữu đạt 13.100 tỷ đồng (tương đương 772 triệu USD), tổng dư nợ đạt 111.643 tỷ đồng (tăng 16,4% so với năm 2007), lợi nhuận sau thuế trên 3.000 tỷ đồng, kết quả này đã khẳng định tính chất quan trọng của cổ phần hóa Doanh Nghiệp nhà nước, không thể nói là không hiệu quả. Số lao động bình quân 9.000 người. Mạng lưới được phát triển và mở rộng, các sản phẩm, dịch vụ càng nhiều và tiện ích, đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng và dân cư.

2.1.2 Giới thiệu về Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương CN.HCM

Sau một năm rưỡi hoạt động dưới danh nghĩa là “Ngân hàng Việt Nam Thương Tín mới”, NHNT HCM là một chi nhánh trực thuộc NHNT VN chính thức được thành lập vào ngày 01/11/1976. Được đánh giá là một chi nhánh phát triển lâu đời trong hệ thống NHNT và trên địa bàn Tp.HCM. Chi nhánh đã trải qua các thời kỳ thăng trầm của mình:

- Từ 1976 – 1995 là thời kỳ kinh tế kế hoạch – tập trung rồi chuyển sang nền kinh tế tập trung, VCB HCM là người đi tiên phong đầu tư xây dựng đường Trường Sơn và sân bay theo phương thức BOT. . . tiên phong trong việc đầu tư đổi mới trong thiết bị công nghệ và mở rộng sản phẩm dịch vụ mới. . .

- Năm 1996 – 1998 đây là thời kỳ khó khăn nhất của chi nhánh trước những gánh nặng nợ nần, chính sách chung của nhà nước thay đổi không ổn định, những sơ hở trong việc kiểm tra, kiểm soát vốn, cho vay mở rộng đầu tư thiếu kinh nghiệm . . . làm ảnh hưởng uy tín của chi nhánh trên thương trường quốc tế.

- Năm 2000 – 2007, chi nhánh đã tổ chức lại hoạt động ngân hàng, từng bước khắc phục hậu quả của các vụ án, đứng vững và vươn lên. Bên cạnh đó, VCB HCM đã mạnh dạn mở rộng đầu tư tín dụng cho các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, chú trọng đến các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp trong Khu công nghiệp, Khu chế xuất, cho vay cá thể... định hướng này thực hiện một cách hiệu

quả: cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong giai đoạn này tăng từ 20% lên 60%, tổng dư nợ tín dụng năm 2007 tăng gấp 3,64 lần so với năm 2000, chất lượng tín dụng được đảm bảo an toàn, không có nợ xấu mới phát sinh. Như vậy, sau nhiều năm kiên trì, VCB HCM đã giải quyết dứt điểm khoản trên 1.200 tỉ đồng nợ tồn đọng, góp phần làm sạch bản tổng kết tài sản, thực hiện tăng vốn toàn ngành đưa chỉ số CAR toàn hệ thống đạt mức 8% theo đúng thông lệ quốc tế.

Ngày 02/06/2008, VCB HCM chính thức hoạt động theo mô hình cổ phần hóa với tên gọi “Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương chi nhánh Hồ Chí Minh”, tên giao dịch là Vietcombank Hồ Chí Minh. Năm 2008 là một năm khó khăn chung của nền kinh tế. Với Vietcombank HCM, việc chuyển đổi sang hoạt động cổ phần nhưng vẫn đảm bảo kinh doanh ổn định, phát triển hiệu quả là do chi nhánh đã có bước chuẩn bị tốt, hoạt động không bị xáo trộn do cán bộ đã được chuẩn bị kỹ về tâm lý đồng thời được tập huấn phù hợp trong điều kiện mới. Chính sách khách hàng cũng được chi nhánh thay đổi linh hoạt giúp cho việc khách hàng tiếp cận dịch vụ được thuận tiện và hiệu quả hơn. Đến cuối năm 2008, chi nhánh đã hoàn thành vượt chỉ tiêu đặt ra, với kết quả kinh doanh đạt trên 1.000 tỷ đồng, chắc hẳn đây là con số hết sức ấn tượng đặc biệt là trong giai đoạn kinh tế khó khăn, lạm phát tăng cao như vừa qua. Tổng số lao động của NHTMCPNT CN.TPHCM hơn 1.000 người. Mô hình tổ chức sau khi cổ phần hóa của chi nhánh gồm: 24 phòng ban, 19 phòng giao dịch, *chi tiết xem phụ lục số 03*.

2.2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHTMCPNT HCM

2.2.1 Tình hình kinh tế xã hội và những tác động đến hoạt động kinh doanh của các NHTM VN trong quá trình hội nhập:

Năm 2008 tình hình kinh tế Việt Nam trải qua giai đoạn vô cùng khó khăn, GDP chỉ tăng 6,2%, thấp hơn năm trước nhưng được đánh giá hết sức thành công trong điều kiện kinh tế thế giới và trong nước biến động nhanh chóng và vô cùng phức tạp. Trong cùng một năm chính sách điều hành kinh tế vĩ mô phải thay đổi 1800, từ chống lạm phát bằng chính sách tài khóa-tiền tệ thắt chặt sang chính sách

nới lỏng-kích cầu nhằm mục tiêu chống tác động khủng hoảng, suy thoái kinh tế toàn cầu lan rộng đến Việt nam. Điều này cho thấy sự linh hoạt và kịp thời, hiệu quả của công tác điều hành của chính phủ, tuy nhiên để đạt được mục tiêu trên thì Việt nam phải đánh đổi và không thể tránh khỏi những ảnh hưởng tiêu cực tác động đến mọi mặt đời sống, sản xuất kinh doanh, thương mại và hoạt động ngân hàng.

Trên địa bàn TPHCM giá trị sản xuất công nghiệp chỉ tăng 12,1% (thấp hơn năm trước – 14,1%); Xuất khẩu trừ giá trị dầu thô tăng 20,6% (năm trước tăng 35%); Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ sau khi trừ yếu tố tăng 13,3% (2007 tăng 16,4%), Tốc độ tăng trưởng GDP từ đó cũng đạt thấp hơn so với năm trước, chỉ tăng 10,7%. Hoạt động ngân hàng trên địa bàn đạt mức tăng trưởng thấp hơn khoản $\frac{1}{4}$ so với năm trước, tổng huy động vốn đạt 561,5 ngàn tỷ đồng, tăng 15,3%, tổng dư nợ đạt 490 ngàn tỷ đồng, tăng 20,6% so với năm trước (năm 2007 tốc độ tăng 2 chỉ tiêu này tương ứng là 70,6% và 76,9%).

Những đặc điểm khái quát nêu trên không thể diễn tả hết bức tranh kinh tế đầy biến động của năm qua nhưng điều đó cho ta thấy rõ trong năm 2008, nền kinh tế Việt Nam đã “co lại” khá nhiều so với các năm 2006 và 2007 trước đó. Hoạt động ngân hàng với nhiều biến động về lãi suất, tỷ giá và cung cầu vốn. Sự khan hiếm về vốn dẫn đến sự cạnh tranh trở nên quyết liệt hơn, chạy đua về lãi suất, lôi kéo khách hàng lẫn nhau, có những trường hợp vi phạm các quy định của NHNN ... hoạt động các ngân hàng thiếu sự ổn định, phát sinh nhiều rủi ro trong công tác quản trị điều hành, chất lượng tín dụng sút giảm, nợ quá hạn phát sinh cao.

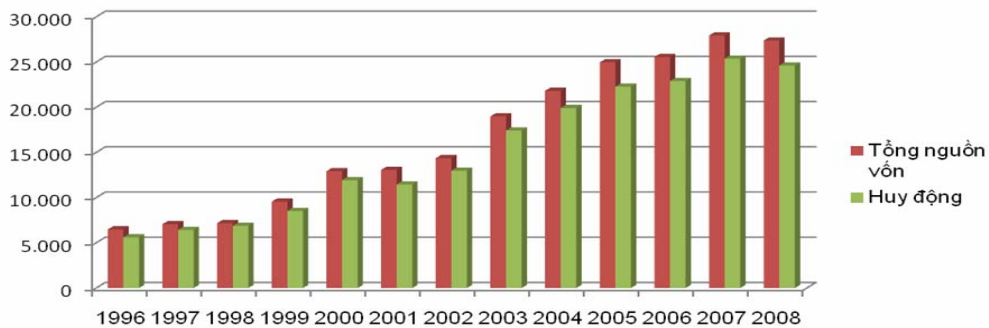
2.2.2 Tình hình hoạt động tín dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM thời kỳ 2001-2008

2.2.2.1 Công tác huy động vốn

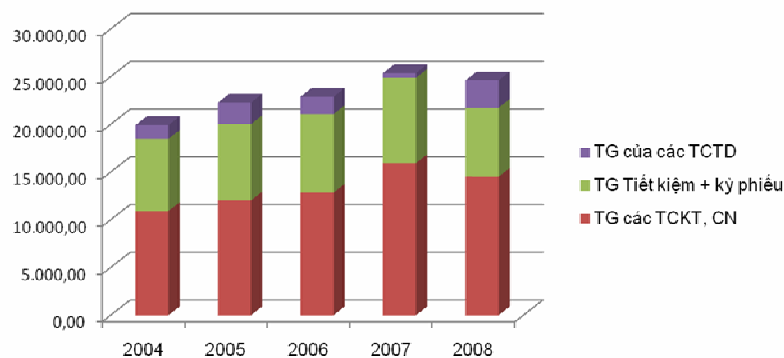
Tổng nguồn vốn quy VND đến 31/12/2008 đạt 27.387 tỷ đồng, giảm 2% so cuối năm 2007. Trong đó, nguồn vốn tiền đồng đạt 14.000 tỷ đồng giảm 14,84% so cuối năm 2007, nguồn vốn ngoại tệ đạt 722,23 triệu USD tăng 11,62% so cuối năm 2007.

BẢNG 2.1: DIỄN BIẾN HUY ĐỘNG VỐN GIAI ĐOẠN 2001 - 2008*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Năm	Tổng nguồn vốn	Huy động
2001	13.073	11.460
2002	14.371	12.985
2003	18.998	17.431
2004	21.825	19.919
2005	24.972	22.286
2006	25.562	22.900
2007	27.946	25.382
2008	27.387	24.621

Nguồn: Số liệu thống kê qua các năm của VCB HCM**BẢNG 2.2: CƠ CẤU VÀ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHNT HCM***Đơn vị tính: tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	2004	2005	2006	2007	2008
1	TG các TCKT, CN	10.923,79	12.024,48	12.843,08	15.946,97	14.511,74
2	TG Tiết kiệm + kỳ phiếu	7.569,16	7.998,94	8.235,46	8.947,32	7.239,81
3	TG của các TCTD	1.426,05	2.262,58	1.821,46	487,71	2.869,45
Tổng vốn huy động		19.919,00	22.286,00	22.900,00	25.382,00	24.621,00

Nguồn: Số liệu thống kê qua các năm của VCB HCM

Nhìn vào số liệu thống kê của bảng 2.1 và 2.2 có thể thấy, nguồn vốn huy động của chi nhánh trong năm qua là 24.621 tỷ đồng, giảm 3% so với năm trước, trong đó, vốn huy động thị trường 1 giảm 9,2% so với năm trước. So với Chỉ tiêu kế hoạch TW giao: huy động vốn từ nền kinh tế tăng 12,3% tức đạt 28.500 tỷ đồng thì đến cuối tháng 12/2008 huy động thị trường 1 đạt 21.751,55 tỷ đồng, đạt 75% kế hoạch. Thị phần huy động vốn của VCB.HCM trên địa bàn giảm sút, tính đến 31/12/2008 chiếm 4,38%. Có hai nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng này:

- Tiền gửi thanh toán từ các TCKT giảm vì vốn thanh toán của các công ty lớn tập trung vào thời điểm gần cuối tháng 12 năm trước, làm cho số dư cuối năm 2007 tăng cao đột biến, nhưng sau đó chuyển đi ngay vào cuối tháng 1/2008.

- Chi nhánh Vietcombank Hồ Chí Minh chịu ảnh hưởng rất nhiều trước sự biến động của nền kinh tế, kể từ cuối năm 2007 cho đến hết tháng 8/2008, nhiều NHTMCP rơi vào tình trạng khó khăn về thanh khoản do trước đó cho vay quá mức so với nguồn vốn, trong dư nợ tín dụng thì nguồn vốn huy động từ liên ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn, trạng thái thanh khoản càng trầm trọng hơn khi NHNN thực hiện chính sách thắt chặt, thị trường khan hiếm VNĐ đã buộc các NH TMCP bằng mọi giá phải huy động với lãi suất cao nhất có thể, ban đầu vẫn còn chấp nhận vay lãi suất cao từ các TCTD khác (chủ yếu là các NHTMNN), nhưng khi thị trường liên ngân hàng “khép cửa” thì các NHTMCP lại đẩy lãi suất qua đêm, tuần, 1 tháng, các loại kỳ hạn ngắn từ khách hàng để thay thế. Họ luôn luôn ngắm đến khách hàng của Vietcombank, nơi có lượng tiền gửi thanh toán của các TCKT rất lớn. Khối khách hàng là dân cư của VCBHCM cũng bị cuốn hút bởi lãi suất 19-20% của các NHTMCP. Tiền trong nền kinh tế đã không còn nhiều, vì vậy sự dịch chuyển tiền từ ngân hàng này sang ngân hàng khác là hiện tượng phổ biến trong giai đoạn này. Chính sách lãi suất và công tác huy động vốn của VCBHCM trong giai đoạn này là hết sức bình tĩnh và linh hoạt, kế hoạch tăng trưởng huy động vốn ban đầu được thay thế bằng các biện pháp là làm sao hạn chế tối đa nguồn vốn bị dịch chuyển, không bị lôi cuốn vào cuộc đua lãi suất nhưng cũng hết sức linh hoạt khi thỏa thuận lãi suất với khách hàng để chống đỡ trước sự “thoái hóa” của thị trường. Nhờ làm

tốt chủ trương này mà giờ đây Chi nhánh có phần giảm nhẹ chi phí trả lãi trong năm và không phải đối mặt với tồn kho một khối lượng vốn giá cao cho năm kế tiếp. Tuy nhiên chi nhánh phải mất đi nguồn vốn do thị trường biến động.

2.2.2.2 Công tác tín dụng

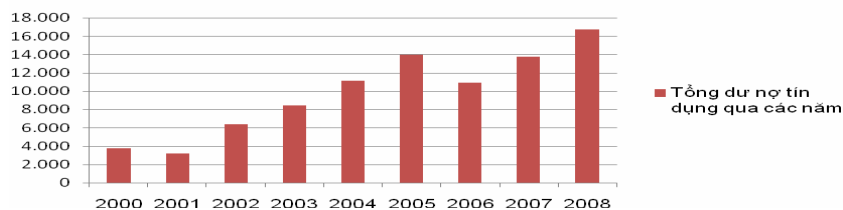
Hoạt động cho vay là hoạt động chiếm chủ yếu và là lĩnh vực tạo ra nhiều lợi nhuận nhất nhưng cũng là lĩnh vực xảy ra rủi ro cao nhất trong hoạt động ngân hàng. Hoạt động kinh doanh của NHTMCPNT CN.TPHCM không nằm ngoài quy luật đó, nhiệm vụ kinh doanh của chi nhánh là làm sao có thể đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho sự phát triển kinh tế một cách hiệu quả và mang lại lợi nhuận, nhưng đồng thời phải có biện pháp hạn chế tối đa rủi ro xảy ra. Để đánh giá cụ thể về sự chuyển biến trong hoạt động tín dụng, chúng ta có thể xem xét thông qua một vài số liệu minh họa ở bảng sau:

Bảng 2.3 Sự tăng trưởng tổng dư nợ qua các năm

Năm	Tổng dư nợ tín dụng (tỷ đồng)	Tăng trưởng	% dư nợ so với Tổng tài sản
2000	3.778	28,6%	29.2%
2001	3.220	-14,8%	24,6%
2002	6.408	99,0%	44,6%
2003	8.417	31,4%	44,3%
2004	11.147	32,4%	51,1%
2005	13.989	25,5%	56,00%
2006	10.882	-22,21%	42,57%
2007	13.758	26,43%	49,23%
2008	16.745	21,71%	61,14%

Nguồn: Số liệu thống kê qua các năm của VCB HCM

Tổng dư nợ tín dụng qua các năm



Giai đoạn 2001-2007 là giai đoạn hoạt động của NHTMCPNT CN.TPHCM đã có những bước phát triển mang tính đột phá, đặc biệt là trong công tác tín dụng, biểu hiện cụ thể ở các khía cạnh sau:

Dư nợ tín dụng tăng trưởng cao và ổn định, an toàn tín dụng được đảm bảo. Doanh số cho vay năm 2007 tăng gần gấp 4 lần so với năm 2001, dư nợ tín dụng tăng gần gấp 4 lần so với năm 2001. Dư nợ đến 31/12/2007 đạt 13.758 tỷ đồng quy VND tăng 25,7% so với năm 2006, cho vay ngắn hạn quy VND đạt 8.361 tỷ đồng chiếm 60,8% tổng dư nợ, cho vay trung dài hạn quy VND đạt 5.397 tỷ đồng chiếm 39,2% tổng dư nợ.

Cơ cấu tín dụng đã thay đổi căn bản và tích cực trên nhiều phương diện. Đầu tư tín dụng từ chỗ tập trung bổ sung vốn lưu động thiếu cho các doanh nghiệp đã chuyển mạnh sang đầu tư trung và dài hạn hỗ trợ các doanh nghiệp đầu tư chiều sâu, đổi mới công nghệ tăng khả năng cạnh tranh. Vốn tín dụng của NHNT HCM mở rộng đến tất cả các thành phần kinh tế trên địa bàn.

Đến năm 2008, chi nhánh đã thực hiện tốt kế hoạch tăng dư nợ cho vay, tạo ra mức thu nhập cao cho cả năm (trên 1.000 tỷ đồng), tính đến cuối tháng 10 tổng dư nợ chi nhánh tăng 25% so với đầu năm, tuy nhiên trong 2 tháng cuối năm, tình hình khủng hoảng tài chính đã làm cho giá cả một số hàng hóa chủ lực như sắt thép, xăng dầu sụt giảm mạnh, lượng tồn kho hàng lớn khiến nhu cầu vay vốn giảm sút giảm nhanh, mặt khác các công ty cũng bắt đầu giảm doanh số tiêu thụ sản phẩm và xuất khẩu, điều chỉnh giảm kế hoạch SXKD. . . thời điểm bắt đầu từ tháng 9 trở đi xu hướng lãi suất thị trường giảm dần sau khi NHNN có những động thái nới lỏng dần. Các TCTD đã có dư thừa vốn, các doanh nghiệp không vội vàng vay vốn mà có thái độ trông chờ lãi suất thấp hơn.

BẢNG 2.4: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN TẠI NHNT HCM

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	2006	2007	2008
A. TỔNG VỐN HỖ (quy VND)	19.919	22.286	22.900	25.382	24.621
TG các TCKT, CN	10.923,79	12.024,48	12.843,08	15.946,97	14.511,74
TG Tiết kiệm + kỳ phiếu	7.569,16	7.998,94	8.235,46	8.947,32	7.239,81.
TG của các TCTD	1.426,05	2.262,58	1.821,46	487,71	2.869,45
B. TỔNG DƯ NỢ TD (quy VND)	11.147	13.989	10.882	13.758	16.745
- Ngắn hạn (quy VND)	6.367,86	8.642,31	6.346,37	8.337,46	11.240,65
- Trung, dài hạn (quy VND)	4.779,14	5.346,69	4.535,63	5.420,54	5.504,35

Nguồn: Số liệu thống kê qua các năm của VCB HCM

2.2.2.3 Tình hình cho vay theo ngành, thành phần kinh tế và loại cho vay

2.2.2.3.1 Cho vay theo ngành:

- *Ngành Xăng dầu:* bao gồm các công ty chuyên về lĩnh vực dầu khí, xăng, dầu nhòn, gas. Đây là nhóm ngành truyền thống và quan trọng trong hoạt động cho vay của chi nhánh, dư nợ trong năm 2008 của ngành này đạt 2.465 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 14% trong tổng dư nợ, tăng gấp 3 lần so với năm 2007 (dư nợ ngành xăng dầu năm 2007 đạt 821,67 tỷ đồng). Trong đó, các công ty có dư nợ cao nhất trong ngành xăng dầu tại chi nhánh là Petec, tổng công ty dầu khí Việt Nam, công ty TNHH dầu khí Tp.HCM, công ty khoan dầu khí . . .

- *Ngành thép:* đây là một trong những ngành kinh tế cơ bản có nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai. Tuy nhiên, do tiềm lực yếu và chính sách đầu tư thiếu đồng bộ, ngành thép phải đối mặt với những thách thức nặng nề: công nghệ lạc hậu, chi phí sản xuất bình quân cao hơn khu vực, không chủ động được nguồn phôi (80% tổng nhu cầu hàng năm phải nhập khẩu). Tổng mức đầu tư cho ngành thép NHTMCPNT CN.TPHCM năm 2008 là 1.979,2 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 12% trong tổng dư nợ, tập trung ở các dự án như: Công ty thép Phú Mỹ, Công ty Thép Sài Gòn, Công ty thép Việt, ...

- *Ngành dệt may:* là một trong những ngành kinh tế trọng điểm của Việt Nam, là ngành hoạt động hiệu quả trong thời gian qua. NHTMCPNT CN.TPHCM đã đầu tư cho một số công ty trong top 20 doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu lớn của cả nước và top 10 doanh nghiệp tiêu biểu nhất của ngành Dệt May Việt Nam như: công ty CP May Nhà Bè, Công ty CP May Việt Tiến, Công ty CP May Việt Thắng, Công ty CP May Sài Gòn 3, Công ty Dệt Phong Phú, Công ty may Phương Đông, Công ty dệt may Thành Công ... Với dư nợ cuối năm 2008 là 1.568 tỷ đồng chiếm 9% trong tổng dư nợ.

- *Ngành Bất động sản:* là ngành biến động nhất trong thời gian qua, đặc biệt năm 2008 thị trường bất động sản đóng băng do hậu quả của việc tăng trưởng nóng năm 2007 với sự tiếp sức rất lớn của nguồn cung tín dụng ngân hàng đã cấp tín dụng cho các công ty cùng với nhu cầu đầu cơ đẩy giá tăng rất mạnh. Do vậy, khi

Chính phủ thực hiện chính sách hạn chế cung tiền chống lạm phát khiến cho thị trường suy giảm mạnh vì nhà đầu tư phải bán BĐS để trả nợ ngân hàng. Hiện tượng sụp đổ bong bóng BĐS đã thể hiện rất rõ nét: tình hình giao dịch suy giảm nghiêm trọng, mức độ mua bán giảm đến 80 -90% so với cuối năm 2007, giá của nhiều BĐS đã giảm từ 20-70% so với cuối năm 2007 và tiếp tục đà suy giảm trong các quý gần đây. Mặc dù khoản thế chấp BĐS được định giá khoảng 50% giá thị trường nên khá an toàn. Nhưng do thị trường BĐS chủ yếu từ các nhà đầu cơ nên việc đóng băng nên tính thanh khoản của thị trường kém. Trong đó, nguồn cung tín dụng của NHTMCPNT CN.TPHCM cho ngành này tính đến 31/12/2008 là 2.129 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 13% trong tổng dư nợ, giảm 1,3% so với năm 2007 (3.967 tỷ đồng).

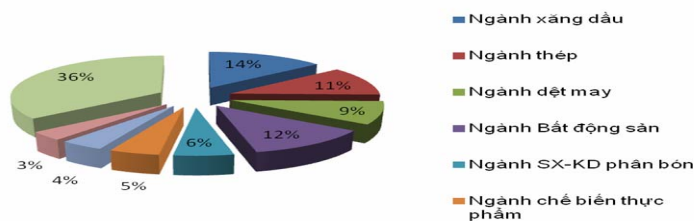
- Ngoài ra, một số lĩnh vực kinh tế có nhiều tiềm năng và độ rủi ro thấp nhưng NHTMCPNT CN.TPHCM chưa được mức đầu tư tương xứng như: ngành giày da là lĩnh vực hoạt động khá hiệu quả và có nhiều tiềm năng phát triển, với dư nợ cuối năm 2008 là: 334,9 tỷ đồng chiếm 2% trong cơ cấu dư nợ, tập trung vào các công ty lớn như: công ty CP Giày Thái Bình, Fomosa ...; ngành chế biến gỗ,...

BẢNG 2.5: DƯ NỢ CHO VAY THEO NGÀNH KINH TẾ NĂM 2008

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Ngành cho vay	Dư nợ	%/tổng dư nợ
01	Ngành xăng dầu	2.465.650	14%
02	Ngành thép	1.979.200	11%
03	Ngành dệt may	1.568.640	9%
04	Ngành Bất động sản	2.129.788	12%
05	Ngành SX-KD phân bón	1.004.700	6%
06	Ngành chế biến thực phẩm	837.250	5%
07	Ngành Thủy sản	728.950	4%
07	Ngành thuốc lá	602.480	3%
08	Ngành khác	6.218.530	36%
Tổng cộng		16.745.000	100%

Nguồn: Số liệu thống kê qua các năm của VCB HCM



2.2.2.3.2 Cho vay theo thành phần kinh tế:

Từ sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ 1997-1998, môi trường kinh doanh ngân hàng đã bộc lộ rõ nét những bất ổn tiềm ẩn đòi hỏi phải xem xét lại thận trọng như:

- Tình hình tài chính của nhiều khách hàng truyền thống của NHTMCPNT CN.TPHCM nhất là các DNNN địa phương rất yếu kém.
- Các doanh nghiệp Việt Nam nhất là DNNN phản ứng rất chậm chạp với những thay đổi môi trường kinh doanh.
- Môi trường pháp lý hỗ trợ ngân hàng xử lý các khoản tín dụng có vấn đề đặc biệt là đối với các DNNN không hiệu quả.
- Các cơn sốt ximăng, sắt thép, phân bón... cùng với các dịch cúm gia cầm, Sars diễn ra thường xuyên với biên độ cao.

Với những thách thức trên đã đặt hoạt động tín dụng của NHNT HCM (vốn mang lại gần 90% thu nhập cho ngân hàng) trước những sự lựa chọn khó khăn: tiếp tục tập trung gia tăng tín dụng trong phân khúc thị trường quen thuộc nhưng nhiều rủi ro hoặc là chuyển hướng khách hàng mục tiêu sang khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài có nhiều tiềm năng song hành lang pháp lý chưa rõ ràng và sự hiểu biết của các ngân hàng thương mại Việt Nam đối với khu vực này còn quá ít ỏi. Trên cơ sở bám sát chủ trương định hướng lại chính sách tín dụng của NHTMCPNT VN theo hướng tập trung mở rộng đầu tư cho khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, giảm dần tỷ trọng đầu tư cho các DNNN, cộng với tình hình thực tế tại địa bàn, VCBHCM đã chủ động kiểm soát tín dụng chặt chẽ, thực hiện tăng trưởng tín dụng theo hướng an toàn và hiệu quả. Chủ trương dịch chuyển đầu tư sang nhóm các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các khu công nghiệp khu chế xuất..., hạn chế cho vay các doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả. Đồng thời áp dụng biểu lãi suất cho vay linh hoạt đối với từng đối tượng cho vay cụ thể. Trong đó, áp dụng lãi suất để khuyến khích các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu hơn là các doanh nghiệp sản xuất hàng tiêu thụ trong nước (chênh lệch lãi suất giữa hai đối tượng này là 0,2%/tháng đối với lãi

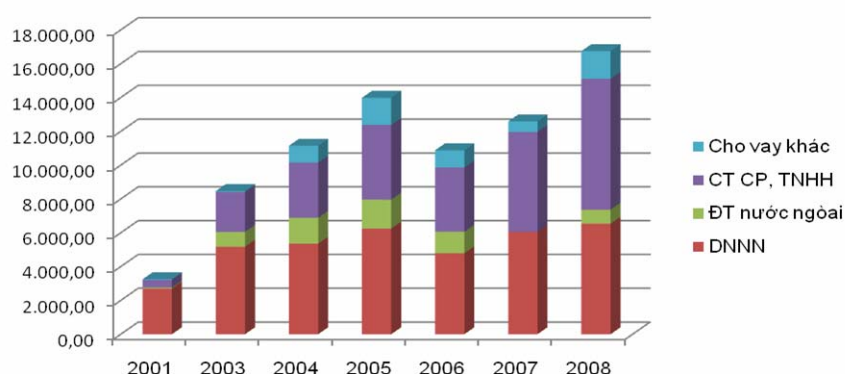
suất cho vay VND); cũng như thực hiện các chính sách tiền tệ của Nhà nước. Đến nay cơ cấu tín dụng đã thay đổi, tỷ lệ cho vay doanh nghiệp nhà nước giảm từ mức 83% vào cuối năm 2001 xuống còn 44% vào cuối năm 2005 và 46% vào cuối năm 2008.x

BẢNG 2.6: DƯ NỢ CHO VAY THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ

Đơn vị tính: tỷ đồng.

Năm	DNNN		ĐT nước ngoài		CT CP, TNHH		Cho vay khác		Tổng dư nợ
	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	
2001	2.698,36	83,8	57,96	1,8	466,9	14,5	32,2	1	3.220
2003	5.176,46	61,5	875,36	10,4	2.356,76	28	58,92	0,7	8.417
2004	5.355,5	48	1.530,4	14	3.264,6	29	996,5	9	11.147
2005	6.253,08	44,7	1.706,66	12,2	4.420,52	31,6	1.608,74	11,5	13.989
2006	4.792,96	44,1	1.272,50	11,77	3.797,14	34,83	1.019,40	9,37	10.882
2007	6.053,52	44	1.169,43	8,5	5.915,94	43	619,11	4,5	13.758
2008	7.702,7	46	828,88	4,95	7.409,66	44,25	803,76	4,8	16.745

Nguồn: Số liệu thống kê qua các năm của VCB HCM



2.2.2.4 Lãi suất huy động và lãi suất cho vay

Lãi suất huy động và cho vay của năm 2008 biến động phức tạp, cụ thể, việc chống lạm phát và quan điểm lãi suất thực dương khiến lãi suất cơ bản VNĐ bị điều chỉnh quá nhiều lần và quá cao, gây nhiều khó khăn cho nhu cầu vốn đầu tư của doanh nghiệp SXKD. Chính vì vậy, nếu 6 tháng đầu năm có lúc lãi suất đã bị đẩy lên đến 17-19%/năm, thì trong quý 3, quý 4, NHNN liên tục hạ lãi suất cơ bản đến 5 lần, và đến thời điểm 05/12/2008 đã tạm dừng ở mức 10%/năm. Sau khi NHNN ban hành các quyết định điều chỉnh giảm lãi suất cơ bản và giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi VND, nhiều NHTM trong đó có chi nhánh VCBHCM tiếp tục điều

chính giảm lãi suất cho vay và huy động VNĐ đối với các khách hàng. Hiện nay lãi suất huy động tại NHTMCPNT CN.TPHCM là: tiền VNĐ kỳ hạn 03 tháng là 7,2%/năm và kỳ hạn 12 tháng là 7,56%/năm, lãi suất huy động USD kỳ hạn 03 tháng là 2,2%/năm và 12 tháng là 3,2%/năm. Lãi suất tiền vay ngắn hạn VNĐ: 10,32%/năm, trung dài hạn từ 10,5%/năm; ngắn hạn tiền USD và trung hạn lần lượt là 5%/năm và 6%/năm.

Như vậy, có thể nói, các quyết định trên của NHNN cùng với quyết định số 131/QĐ-TTg (QĐ 131) ngày 23/01/2009 về việc hỗ trợ lãi suất cho khách hàng khi vay vốn là bước đi quan trọng, tạo thuận lợi cho cả hai phía: ngân hàng và doanh nghiệp. Các ngân hàng đều đang có lộ trình giảm lãi suất cho vay thấp hơn nữa từ nay đến cuối năm, giúp các doanh nghiệp tiếp cận trở lại nguồn vốn. Nhưng bên cạnh đó cũng làm nảy sinh những vấn đề cần quan tâm đối với các chủ thể kinh tế nói chung, với NHTMCPNT CN.TPHCM nói riêng. Đó là: sự cạnh tranh về giá ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại dẫn đến sự thu hẹp mức chênh lệch giữa lãi suất đầu vào và đầu ra làm ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của ngân hàng; sự thay đổi thường xuyên của lãi suất thị trường dẫn đến ngân hàng cũng phải điều chỉnh lãi suất huy động và cho vay, từ đó có thể gây thiệt hại làm tăng chi phí, giảm thu nhập, giảm giá trị tài sản của ngân hàng. Trong đó, vấn đề chủ yếu mà NHTMCPNT CN.TPHCM phải quan tâm là quản lý rủi ro trong điều kiện lãi suất thị trường có biến động từ cao đến thấp nhằm hạn chế thấp nhất những thiệt hại về lãi suất. Đồng thời, phải quan tâm quản lý các khoản cho vay được hỗ trợ lãi suất theo QĐ 131 nhằm hạn chế khách hàng vay đảo nợ để trả nợ cho các khoản vay trước lãi suất cao, cho vay không đúng người đúng tính chất ngành nghề, mặt hàng được khuyến khích theo QĐ 131, cho vay các khách hàng quen thuộc còn khách hàng mới kiểm soát chặt gây khó khăn cho khách hàng mới tiếp cận nguồn vốn được hỗ trợ lãi suất làm giảm doanh số cho vay trong thời gian tới.

2.2.2.5 Hiệu quả sử dụng vốn

Tình hình sử dụng vốn (cụ thể là hoạt động cho vay) tại NHTMCPNT CN.TPHCM trong các năm qua như sau:

◆ **Mặt tích cực:**

- Thích ứng với tình hình kinh tế của thành phố trong từng thời kỳ, từng giai đoạn và luôn đặt mục tiêu hài hòa giữa mục tiêu phát triển ổn định kinh tế, chính trị, xã hội gắn liền với mục tiêu công nghiệp hóa của địa phương, với mục tiêu lợi nhuận của chi nhánh là lợi nhuận và mục tiêu của NHTMCPNT VN.

- Công tác tín dụng của chi nhánh trong năm qua cũng thực hiện được chỉ tiêu đề ra, tăng trưởng 21,71% so với năm 2007, thu lãi tăng 63% so với năm trước, cao nhất trong các loại tài sản sinh lời. Để đạt hiệu quả cao này chi nhánh đã phải làm việc nỗ lực trách nhiệm, trong giai đoạn lãi suất thị trường tăng: chi nhánh phải đi thương lượng với khách hàng để điều chỉnh lãi suất các hợp đồng ký kết trước đó, việc làm này thực sự không phải dễ nhưng chi nhánh cũng thực hiện được, bằng nhiều biện pháp dựa trên lợi ích kinh tế kết hợp sự kiên trì đàm phán, thuyết phục nên hầu như tất cả khách hàng đều chịu chia sẻ Vietcombank Hồ Chí Minh. Đi đôi với hiệu quả (thu lãi), chất lượng tín dụng cũng được đảm bảo.

- Xét về cơ cấu cho vay, trong năm 2008 cho vay ngắn hạn của chi nhánh tăng 35.5%, cho vay VND tăng 68.2%. Đây cũng là một nguyên nhân đem lại hiệu quả cao cho thu nhập lãi vay trong điều kiện lãi suất VND trên thị trường biến động tăng dần.

- Lãi suất cho vay linh hoạt, hấp dẫn đã khuyến khích các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu để thu hút nguồn vốn ngoại tệ từ hoạt động xuất khẩu do các doanh nghiệp mang lại.

- Thủ tục cho vay được cải tiến, thực hiện giao dịch một cửa giúp khách hàng cảm thấy thoải mái.

- Phát triển cho vay trên cơ sở cạnh tranh lành mạnh, với phương châm “*luôn mang đến cho khách hàng sự thành đạt*”.

- Đội ngũ cán bộ nhân viên có năng lực trẻ, năng động, có đạo đức nghề nghiệp.

- Công nghệ ngân hàng hiện đại và chất lượng cao. NHTMCPNT đã triển khai thành công chương trình ngân hàng bán lẻ Siverlake, đã tạo điều kiện cho khách hàng đến giao dịch với ngân hàng thuận lợi hơn.

♦ **Mặt hạn chế:**

- Mặc dù có sự chuyển biến tích cực trong việc thực hiện chính sách đa dạng hóa khách hàng, tuy nhiên chi nhánh vẫn phụ thuộc quá lớn vào một số khách hàng là tổng công ty lớn của nhà nước trong lĩnh vực dầu khí, Hàng không, thép, bưu chính viễn thông... Dư nợ nhóm DNNN vẫn chiếm tỷ lệ cao trong tổng dư nợ, nhóm khách hàng ĐT nước ngoài vẫn không phát triển được và lại liên tục giảm do một số khách hàng đã chuyển sang giao dịch tại ngân hàng khác. Dư nợ nhóm khách hàng CT CP, TNHH có tăng so đầu năm tuy nhiên tốc độ tăng còn chậm. Nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ và cá nhân vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ và chưa đạt chỉ tiêu đề ra. Tỷ lệ dư nợ DNNN/ĐT nước ngoài /CT CP, TNHH/Cho vay khác cuối năm 2007 là 44/8,5/43/4,5 thì đến cuối năm 2008 tỷ lệ này là 46/4,95/44,25/4,8.

- Lãi suất huy động phụ thuộc vào lãi suất điều hành của NHTMCPNT VN, nên lãi suất huy động của chi nhánh còn thấp hơn so với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng cổ phần khác và chưa thật sự có chương trình quảng cáo, dự thưởng để thu hút nguồn tiền nhàn rỗi trong các thành phần kinh tế, đặc biệt là tầng lớp dân cư vẫn chưa phát huy, đã hạn chế nguồn vốn huy động đáp ứng cho ngân hàng cần tăng trưởng tín dụng. NHTMCPNT CN.TPHCM còn phụ thuộc nguồn vốn vay từ ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam.

- Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu không chế nhưng cũng cần phải quan tâm. So với năm trước thì tỷ lệ này tăng nhanh nên vấn đề này cũng phải được quan tâm và có biện pháp điều chỉnh trong năm tới

- Chưa phân tán rủi ro, cho vay tập trung quá nhiều vào một vài ngành, nguy cơ tiềm ẩn rủi ro lớn. Ví dụ như ngành thép, bất động sản, dầu khí, phân bón...

- Công tác kiểm tra, kiểm soát vốn vay còn nhiều hạn chế, đặc biệt là các doanh nghiệp có quy mô đầu tư lớn. Với các doanh nghiệp lớn việc cán bộ tín dụng xuống kiểm tra, kiểm soát vốn vay với mục đích gây khó dễ cho doanh nghiệp.

2.2.3 Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT CN.HCM

2.2.3.1 Nợ quá hạn

Dù đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong hoạt động tín dụng, nhưng trên thực tế, vấn đề nợ quá hạn cũng là một vấn đề mà NHTMCPNT CN.TPHCM cần phải quan tâm vì đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

BẢNG 2.7: TÌNH HÌNH NỢ KHOANH, NỢ QUÁ HẠN TẠI NHNT HCM

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Năm	DN Nhà nước		CT TNHH, CP		TP khác		Tổng cộng		% so với dư nợ	
	NK	NQH	NK	NQH	NK	NQH	NK	NQH	NK	NQH
2001	274.029			159.850			274.029	159.850	8,51	4,96
2002	78.308			136.773			78.308	136.773	1,22	2,13
2003	22.832			17.117			22.832	17.117	0,27	0,20
2004		48.420		8.060				56.480		0,51
2005		44.440		19.455		10.044		73.939		0,53
2006		27.776		13.933		1.776		43.485		0,40
2007		3.300		20.262		97		23.659		0,17
2008		67.150		178.620		42.230		288.000		1,72

Nguồn: Phòng Quản Lý Nợ VCB.HCM

Nợ quá hạn trong giai đoạn từ năm 2001-2003 đều giảm về số lượng tuyệt đối lẫn số tương đối. Cụ thể năm 2002 nợ quá hạn giảm 23.077 triệu đồng (giảm 15%), năm 2003 nợ quá hạn giảm 119.656 triệu đồng (giảm 87%). Có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn của NHNT HCM trong giai đoạn này khá lớn, toàn bộ số nợ quá hạn này chủ yếu phát sinh từ năm 1996 trở về trước, do những năm 1994 – 1996 trước sự phát triển kinh tế quá nóng, chi nhánh cũng có những sơ hở trong việc kiểm tra, kiểm soát vốn, cho vay mở rộng đầu tư thiếu kinh nghiệm, lại gặp phải chính sách chung của nhà nước thay đổi không ổn định (như chính sách xuất khẩu gạo, chính sách quản lý điều hành xuất nhập khẩu phân bón, chính sách đất đai). Nguyên nhân nợ quá hạn giảm đáng kể trong năm 2003 là do TW đã cho xử lý 119.656 triệu đồng nợ khó đòi. Trong năm 2003 không có dư nợ quá hạn mới.

Giai đoạn từ năm 2004-2006 nợ quá hạn lại có chiều hướng tăng lên, đồng thời cơ cấu nợ quá hạn chủ yếu là khối các doanh nghiệp nhà nước và công ty TNHH,CP. Cũng trong giai đoạn này, nợ quá hạn trong cho vay trung và dài hạn có tỷ lệ cao hơn so với nợ quá hạn trong cho vay ngắn hạn.

Năm 2007 nợ quá hạn tại VCBHCM là 23,6 tỷ đồng chiếm 0,17% trên tổng dư nợ, giảm so với cuối năm 2006 là 45,6%. chi nhánh đã thực hiện tốt việc nâng cao chất lượng tín dụng và kiểm soát tăng trưởng, hạn chế rủi ro, tháo gỡ kịp thời những khó khăn trong hoạt động tín dụng. Thực hiện nghiêm túc công tác phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo Quyết định 493, tỷ lệ nợ quá hạn khống chế ở mức thấp (0,17%).

Bước sang năm 2008, cùng với tình hình khủng hoảng tài chính của nền kinh tế thế giới đã gây ảnh hưởng đến toàn bộ các lĩnh vực của nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành ngân hàng nói riêng. Cụ thể, tại Vietcombank Hồ Chí Minh nợ quá hạn tính đến 31/12/2008 là 288 tỷ đồng, tăng gấp 9 lần so với năm 2007, đây là con số khá lớn trong các năm qua, tỷ lệ nợ quá hạn là 1,72% trên tổng dư nợ.

2.2.3.2 Phân loại nợ

Nợ quá hạn tại NHTMCPNT CN.TPHCM năm 2008 có chiều hướng gia tăng (chiếm 1,72%/tổng dư nợ).

Bảng 2.6: BẢNG PHÂN LOẠI NỢ

Đơn vị tính: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
I. Tổng dư nợ	13.989,65	10.882,89	13.758,08	16.745,64
Nợ bình thường (Nhóm 1)	12.753,12	10.571,22	13.590,79	15.865,34
Nợ cần chú ý (Nhóm 2)	1.149,36	137,45	21,67	18,40
Nợ xấu (Nhóm 3, 4, 5)	87,17	174,22	145,62	269,60
II. Tỷ lệ nợ xấu / Tổng dư nợ	0,62%	1,60%	1,05%	1,61%

Nguồn: Phòng Quản Lý Nợ VCB.HCM

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định sửa đổi, bổ sung số 18/2007/QĐ-NHNN, cho thấy những khoản nợ thực sự có vấn đề khó thu hồi mới

được ghi nhận chính thức, theo bảng trên cho thấy nợ nhóm 2 trong 3 năm 2005, 2006 và 2007 lần lượt là 1.149 tỷ, 137 tỷ và 21,67 tỷ. Phần lớn số này hoặc là đã cơ cấu lại hoặc là thuộc những khách hàng có phát sinh những khoản nợ quá hạn/hay nợ có vấn đề. Tỷ lệ nợ xấu của ba năm 2005, 2006 và 2007 là 0,62%, 1,6% và 1,05%. Tỷ lệ này giảm qua các năm chủ yếu là do trong năm 2007, VCB.HCM đã tích cực trong việc xử lý, thu hồi các khoản nợ xấu. Công tác quản lý, khai thác, xử lý tài sản xiết nợ và thu hồi nợ đến cuối năm 2007 như sau:

+ Đối với tài sản xiết nợ: Tổng cộng thu được từ việc xử lý tài sản và thu từ khai thác tài sản xiết nợ là 59 tỷ đồng.

+ Thu hồi công nợ: Thu hồi công nợ được 8,23 tỷ đồng và khoảng 1,5 triệu USD (tương đương 34 tỷ đồng).

+ Tài sản chưa xử lý: 4 tài sản, gồm tài sản của: nhóm công ty Minh Phụng và chủ quyền VCB (đang cho thuê).

Đến năm 2008, tỷ lệ nợ xấu tăng cao (1,61%). Nguyên nhân là do: ảnh hưởng dây chuyền từ những biến động kinh tế, nhiều doanh nghiệp đã bộc lộ khó khăn, một số khó khăn từ các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản, chứng khoán vào những tháng đầu năm, số khác khó khăn do giá giảm nhanh, hàng tồn kho lớn, đầu ra thu hẹp do khủng hoảng kinh tế và suy thoái kinh tế toàn cầu trong những tháng cuối năm, ...

2.2.3.3 Những thiệt hại từ rủi ro tín dụng

NHTMCPNT CN.TPHCM được xem là chi nhánh hoạt động tín dụng an toàn và hiệu quả, song những rủi ro tín dụng xảy ra trong suốt 33 năm hoạt động cũng gây ra những tổn thất lớn. Tổng số các khoản nợ và lãi tồn đọng phải xử lý xóa, miễn giảm từ các nguồn dự phòng rủi ro, vốn ngân sách cấp lên đến gần 400 tỷ đồng và khoảng 23 triệu USD, làm giảm sút thu nhập của ngân hàng.

Nhìn lại giai đoạn 1991-2003 những thiệt hại từ rủi ro tín dụng của quá khứ để lại rất nặng nề: nợ quá hạn kéo dài: 13,03 tỷ đồng và 13,364 triệu USD bao gồm nợ liên quan đến vụ án chờ xử lý: 8,7 triệu USD, nợ khó đòi kéo dài: 1 triệu USD, nợ cho vay bắt buộc: 3,6 triệu USD. Các khoản nợ quá hạn như nêu trên khó có thể

thu được nợ từ sản xuất kinh doanh. Việc thu nợ chủ yếu dựa vào việc thi hành án của Phòng Thi hành án hoặc xử lý tài sản thế chấp như phát mãi hoặc khai thác cho thuê để thu nợ dần. Bên cạnh đó sau các vụ án kinh tế lớn hầu hết có liên quan đến ngân hàng thì tâm lý của những nhà Ngân hàng ngại cho vay và các doanh nghiệp ngại đầu tư vì lo sợ tình trạng hình sự hoá các sự việc. Ngoài ra với chủ trương phát huy vai trò chủ lực của thành phần kinh tế quốc doanh, từ năm 1991 đến năm 2003 NHNT HCM luôn dành những ưu đãi cho DNNN, tài trợ vốn, ưu đãi lãi suất, cho vay không có tài sản đảm bảo. Với vốn tự có thấp, DNNN chủ yếu kinh doanh bằng vốn vay ngân hàng chiếm 60-80% trong tổng nguồn vốn. Nhưng thời gian qua tình hình hoạt động kinh doanh tại các đơn vị trên yếu kém, công nợ dây dưa kéo dài, hoạt động sản xuất kinh doanh gặp nhiều rủi ro, cộng với năng lực người điều hành doanh nghiệp kém về chuyên môn, quản lý... đưa đến những phương án sai sót về chuyên môn làm cho hoạt động sản xuất bị sa sút dẫn đến doanh nghiệp thua lỗ, phá sản không trả được nợ ngân hàng. Đến nay dư nợ của các công ty trên đã được ngân hàng xử lý bằng quỹ dự phòng rủi ro, và các DNNN nêu trên đến nay cũng đã được Nhà nước cho phép giải thể và phá sản.

Giai đoạn 2004-2007 chất lượng tín dụng của NHNT HCM nhìn chung là tương đối lành mạnh và ổn định thể hiện như:

- Nợ xấu 2004-2007 giảm cả về tương đối và tuyệt đối.
- Những khoản nợ khoanh, nợ tồn đọng đã được xử lý thu hồi với tỷ lệ cao.
- Chất lượng tín dụng được đánh giá cao trong hệ thống NHNT cũng như trên địa bàn TpHCM.

Riêng trong năm 2008, thiệt hại từ rủi ro tín dụng lại tăng lên, nợ xấu tăng từ 145,62 tỷ đồng năm 2007 lên 269,60 tỷ đồng năm 2008, bao gồm các khoản nợ xấu từ cho vay đầu tư bất động sản: 199 tỷ đồng, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: 10,2 tỷ đồng (nợ khoanh từ trước đó), các doanh nghiệp Nhà Nước: 67,15 tỷ đồng và một số khách hàng cá nhân khác. Nhưng so với toàn ngành, theo thống kê của NHNN thì nợ xấu của các Ngân hàng năm 2008 khoảng 3,5%, dự kiến 2009 các ngân hàng sẽ tiếp tục đối mặt với vấn đề này. Trong khi đó, tại Vietcombank Hồ

Chỉ Minh tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát đúng kế hoạch đề ra là 1,61%. Đây là một kết quả rất quan trọng trong điều kiện hoạt động ngân hàng phát sinh nợ xấu tăng cao đột biến so với các năm. Chất lượng tín dụng cũng được đảm bảo.

Tuy nhiên, bên cạnh đó hoạt động tín dụng của NHTMCPNT CN.TPHCM đã xuất hiện những dấu hiệu cảnh báo rủi ro ở mức độ cao, cụ thể như:

- Mặc dù có sự chuyển biến tích cực trong việc thực hiện chính sách đa dạng hoá khách hàng, sự đa dạng này đã thể hiện trong cơ cấu dư nợ tín dụng, theo đó tỷ trọng Doanh nghiệp nhà nước giảm đáng kể từ mức 80% xuống còn 46%, đồng thời số lượng các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tăng lên đáng kể. Tuy vậy, danh mục đầu tư của NHTMCPNT CN.TPHCM vẫn có mức độ tập trung lớn ở những lĩnh vực, ngành nghề nhạy cảm, thể hiện như: tập trung cho ngành có nhiều biến động và khó khăn trong cạnh tranh do lộ trình giảm thuế nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập WTO như ngành thép, dệt may, da giày, chế biến thực phẩm, phân bón, cà phê, điều . . .; tín dụng còn phụ thuộc nhiều vào các đơn vị là tổng công ty lớn của nhà nước trong lĩnh vực Dầu khí, Hàng không, Du lịch, Thép, Bru chính Viễn Thông, Tổng công ty TMSG - SATRA...; nhóm các khách hàng chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu đầu tư.

- Chất lượng tín dụng trong đầu tư trung, dài hạn và tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tín dụng cho thể nhân. Đây vốn là những lĩnh vực và đối tượng không phải ưu thế của NHTMCPNT VN nói chung và NHNTMCPNT CN.HCM nói riêng. Từ năm 2004 đến nay hệ thống NHNT VN đã định hướng khai phá mạnh vào các loại hình đầu tư và các đối tượng khách hàng này. Tuy nhiên, do thủ tục cho vay còn rườm rà thời gian xét duyệt cho vay kéo dài lại thiếu kinh nghiệm nên kết quả chưa cao, trong khi đó chưa có một cơ chế giám sát phù hợp và hiệu quả nên mức độ rủi ro trong khu vực này cao hơn hẳn các lĩnh vực đầu tư truyền thống.

- Hiện nay tỷ lệ cho vay không có tài sản đảm bảo tại NHTMCPNT CN.TPHCM là khá cao, đặc biệt là khối doanh nghiệp Nhà nước vẫn ở vị trí cao nhất.

- Trong năm 2007, hoạt động tín dụng đã có những tăng trưởng đáng kể, so với kế hoạch TW giao năm 2007 tăng 21%, VCB.HCM đã vượt mức tăng trưởng kế hoạch và đạt 25,7%, trong khi đó năm 2006 tăng trưởng chỉ đạt 7%. Năm 2008, hoạt động tín dụng cũng thực hiện được chỉ tiêu đề ra, tăng trưởng 21,71% so với năm 2007. Tín dụng tăng cao. Nhìn chung, tốc độ tăng trưởng tín dụng trong giai đoạn 2001-2008 bình quân là 33,33% năm. Đây có thể coi là một tỷ lệ tăng trưởng quá nóng trong một thời gian dài đã vượt khả năng về quản trị và kiểm soát tín dụng. NHNT Việt Nam 2001-2008 được coi là “giai đoạn bức phá” cũng chỉ là 28%.

2.2.4 Thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM

Ở các nước trên thế giới, hầu như tất cả các ngân hàng hiện đại đều xây dựng các biện pháp quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Đặc biệt trong hoạt động tín dụng, lĩnh vực mang lại nhiều rủi ro nhất, các ngân hàng đều xây dựng chiến lược quản trị rủi ro tín dụng và dĩ nhiên trong các chiến lược đó thì các ngân hàng đều tính đến phương pháp chấp nhận mức độ rủi ro nhất định trong hoạt động cho vay.

Không nằm ngoài chiến lược trên, là thành viên của NHTMCPNT VN, chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM thực hiện một chiến lược quản trị rủi ro tín dụng thống nhất của NHTMCPNT VN, và cũng chấp nhận mức độ rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động cho vay của mình. Tuy nhiên, vấn đề chính của chiến lược quản trị rủi ro là làm sao hạn chế được rủi ro và có chính sách hợp lý để đo lường rủi ro tiềm ẩn đó. Những vấn đề chính của chiến lược quản trị rủi ro tín dụng là:

Quy định giới hạn tín dụng đối với một khách hàng: là mức tổng dư nợ tối đa mà NHNT có thể cấp cho khách hàng (không bao gồm dự án đầu tư).

Phân vùng đầu tư: NHNT quy định vùng đầu tư cho từng chi nhánh theo địa giới hành chính.

Xác định thẩm quyền phê duyệt tín dụng: thẩm quyền phê duyệt tín dụng cho vay đối với mỗi chi nhánh được quy định cụ thể tùy thuộc địa bàn hoạt động và năng lực quản lý.

Mức dư nợ tối đa từng chi nhánh: căn cứ vào tiềm năng phát triển kinh tế và năng lực quản trị rủi ro, Tổng Giám đốc quy định mức dư nợ tín dụng tối đa cho từng chi nhánh. Chi nhánh không được cho vay vượt giới hạn dư nợ tối đa.

Quy trình phê duyệt tín dụng: NHTMCPNT đã triển khai quy trình tín dụng mới theo quyết định số 90/QĐ-NHNT.QLTD ngày 26/05/2006. Nhằm hạn chế rủi ro tín dụng, thực hiện mục tiêu giao dịch một cửa, rút ngắn thời gian làm thủ tục cho vay nhằm phục vụ khách hàng nhanh chóng và đảm bảo an toàn vốn vay. Do đó, đòi hỏi phải tuân thủ một cách nghiêm ngặt quy trình tín dụng đã đề ra. Quy trình cho vay tại NHTMCPNT CN HCM được thực hiện thông qua 10 bước cơ bản sau:

2.2.4.1 Hướng dẫn thủ tục vay vốn, tiếp nhận hồ sơ và đề xuất cho vay:

Cán bộ phòng QHKH tiến hành thu thập mọi thông tin và hồ sơ tài liệu có liên quan đến khách hàng và phương án vay vốn theo quy định, đánh giá sơ bộ khoản vay và lập báo cáo đề xuất cấp tín dụng.

2.2.4.2 Thẩm định rủi ro khoản vay:

- Căn cứ các thông tin nêu tại Báo cáo đề xuất tín dụng và các thông tin tự thu thập được từ các nguồn kênh khác, cán bộ phòng QLRR tiến hành lập Báo cáo thẩm định rủi ro, nêu rõ ý kiến về việc đồng ý/không đồng ý cho vay và các điều kiện vay cần được áp dụng.

2.2.4.3 Phê duyệt khoản vay:

Sau khi hoàn tất Báo cáo thẩm định rủi ro, cán bộ QLRR sẽ tiến hành trình cấp có thẩm quyền xem xét và ký vào Báo cáo thẩm định rủi ro. Sau đó, cán bộ QLRR sẽ tiến hành photo hồ sơ gửi tới các thành viên của HĐTD cơ sở/trung ương ít nhất 2 ngày làm việc trước ngày họp HĐTD. Tại buổi họp Hội đồng tín dụng, cán bộ QLRR sẽ trình bày với các thành viên về nội dung Báo cáo thẩm định rủi ro, phân tích, đánh giá và đưa ra quan điểm của mình về khoản vay mà khách

hàng đã đề nghị. Các thành viên Hội đồng tín dụng sẽ trực tiếp phỏng vấn các vấn đề có liên quan đến khách hàng vay đối với cán bộ QLRR. Sau khi các thành viên đã trao đổi và thống nhất ý kiến cho vay hay không cho vay và các điều kiện cần thiết khi được cho vay Thư ký sẽ lập Biên bản họp Hội đồng tín dụng ghi nhận lại các ý kiến thống nhất của các thành viên Hội đồng tín dụng, biên bản có hiệu lực kể từ khi có đầy đủ chữ ký của các thành viên.

2.2.4.4 Soạn thảo và ký kết hợp đồng:

- *Soạn thảo hợp đồng:* Căn cứ vào kết quả phê duyệt cho vay của Hội đồng tín dụng, cán bộ QHKH căn cứ đặc điểm của từng khoản vay, chịu trách nhiệm soạn thảo các Hợp đồng. Sau khi soạn thảo xong Hợp đồng, phòng QHKH thực hiện rà soát lại và ký nháy vào từng trang của bản Hợp đồng.

- *Ký kết Hợp đồng:* Sau khi đã có chữ ký nháy của lãnh đạo phòng QHKH trên Hợp đồng, CBKH chịu trách nhiệm đảm bảo việc lấy chữ ký của người đại diện hợp pháp của khách hàng theo quy định của pháp luật và của đại diện ngân hàng trên các Hợp đồng.

- Đối với các Hợp đồng thế chấp, cầm cố, sau khi được ký kết và nhận các hồ sơ gốc từ khách hàng, CBKH chịu trách nhiệm về việc đăng ký giao dịch bảo đảm hoặc công chứng theo quy định của pháp luật hoặc theo thỏa thuận giữa các bên.

- Sau khi hoàn tất, Phòng QHKH chịu trách nhiệm lập Thông báo tác nghiệp gửi phòng QLN.

2.2.4.5 Nhập dữ liệu vào hệ thống:

Căn cứ các thông tin nêu tại Thông báo tác nghiệp và bộ hồ sơ đính kèm (gồm toàn bộ bản gốc hồ sơ vay vốn và hồ sơ tài sản đảm bảo của khách hàng vay), phòng QLN chịu trách nhiệm nhập dữ liệu vào hệ thống theo yêu cầu.

2.2.4.6 Lưu trữ hồ sơ:

Việc lưu trữ hồ sơ tín dụng (bản chính) và các hồ sơ khác có liên quan sẽ được cán bộ QLN thực hiện theo quy định.

2.2.4.7 Rút vốn vay:

Sau khi nhận được yêu cầu rút vốn vay từ doanh nghiệp, CBKH ký chuyển tiếp toàn bộ hồ sơ rút vốn vay xuống phòng QLN. Phòng QLN thực hiện kiểm tra lại tính hợp lệ của khoản rút vốn, ký xác nhận trên Thông báo đủ điều kiện rút vốn và tạo tài khoản vay, Sau khi tài khoản vay đã có đầy đủ thông tin và kết nối về tài sản đảm bảo, cán bộ QLN chuyển tiếp sang phòng quỹ/phòng kế toán để thực hiện giải ngân cho khách hàng.

2.2.4.8 Quản lý, giám sát khoản vay/khách hàng vay:

Phòng QHKKH chịu trách nhiệm nắm các thông tin liên quan đến khách hàng vay, kiểm tra việc sử dụng vốn vay của khách hàng định kỳ/đột xuất tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, thu nhập, công nợ của khách hàng sau khi giải ngân để đảm bảo các khoản vay được sử dụng đúng mục đích. Khi kiểm tra, cán bộ QHKKH phải lập Biên bản kiểm tra. Mọi bất thường trong quá trình theo dõi giám sát khách hàng, phòng QHKKH phải phản ánh với phòng QLRR và QLN biết và cùng tìm biện pháp xử lý thích hợp.

2.2.4.9 Thu nợ gốc và lãi vay:

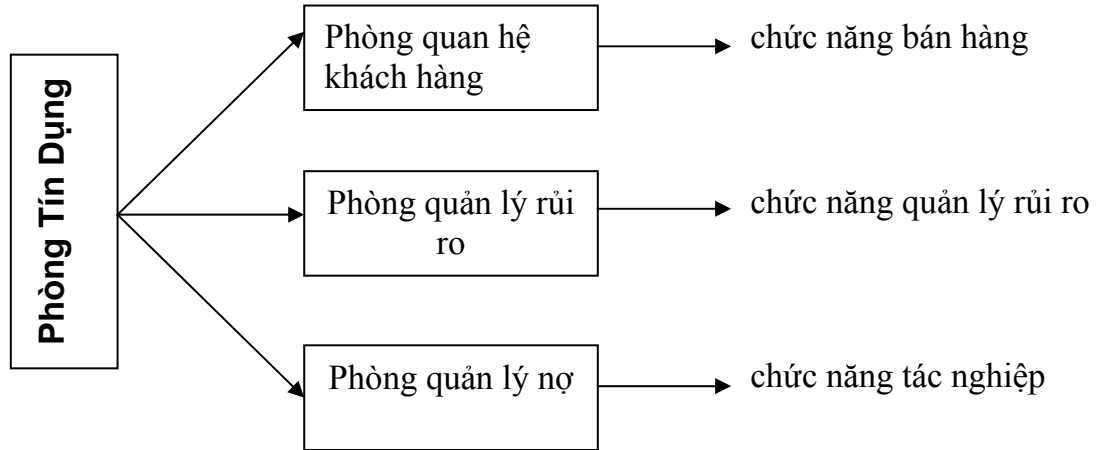
Căn cứ Lịch trả nợ đến hạn do phòng QLN lập, phòng QHKKH chịu trách nhiệm đôn đốc khách hàng trả nợ (bao gồm cả việc gửi Thông báo cho khách hàng). Khi đến hạn trả nợ, Phòng QLN chịu trách nhiệm thực hiện thủ tục với phòng kế toán để thực hiện thu nợ từ khách hàng và các thủ tục khác để đóng hồ sơ vay.

2.2.4.10 Xử lý đối với các khoản nợ quá hạn:

Tùy tính chất của từng khoản vay bị quá hạn, phòng QHKKH và phòng QLRR phải cùng phối hợp và đề xuất biện pháp xử lý thích hợp như cắt giảm các chính sách ưu đãi đang áp dụng, yêu cầu bổ sung/bán tài sản thế chấp, ngừng cho vay mới ... Trường hợp khoản vay/khách hàng vay có nợ quá hạn kéo dài và gặp nhiều khó khăn, phòng QHKKH và phòng QLRR cần cân nhắc và đề xuất biện pháp chuyển sang phòng QLRR (bộ phận xử lý nợ xấu) chuyên trách theo dõi xử lý.

Nhìn chung, Quy trình phê duyệt này dựa trên nguyên tắc phân chia các chức năng của bộ phận tín dụng thành 03 bộ phận độc lập:

MÔ HÌNH CHUYỂN ĐỔI QUY TRÌNH TÍN DỤNG



+ Phòng Quan hệ khách hàng: thực hiện chức năng bán hàng. Phòng Quan hệ khách hàng là đầu mối tiếp xúc với khách hàng, trên cơ sở những yêu cầu của khách hàng, phòng Quan hệ khách hàng tiến hành thu thập thông tin lập báo cáo đề xuất tín dụng và chuyển sang phòng Quản lý rủi ro.

+ Phòng Quản lý rủi ro: thực hiện chức năng quản lý rủi ro chung. Trên cơ sở các báo cáo đề xuất tín dụng của phòng Quan hệ khách hàng, phòng Quản lý rủi ro thực hiện báo cáo đánh giá rủi ro độc lập, báo cáo phản biện và trình cấp có thẩm quyền (Giám Đốc hoặc Hội đồng tín dụng) phê duyệt.

+ Phòng Quản lý nợ: Chịu trách nhiệm kiểm tra, giám sát và thực hiện quá trình giải ngân tín dụng theo các chỉ thị và điều kiện phê duyệt tín dụng.

Quy trình kiểm tra và giám sát tín dụng: kiểm soát chặt chẽ giai đoạn trong và sau khi cho vay, tránh tình trạng chỉ tập trung đánh giá khách hàng trong giai đoạn thẩm định (trước khi cho vay). Việc kiểm soát giai đoạn trong và sau khi cho vay sẽ có tác dụng:

Đảm bảo việc khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích như đã thỏa thuận.

Cập nhập thông tin thường xuyên về khách hàng, kể cả các khách hàng tốt.

Phát hiện kịp thời các dấu hiệu rủi ro và áp dụng các biện pháp xử lý thích hợp.

+ Trong khi cho vay: Chủ yếu được thực hiện tại Phòng Quản lý nợ. Khi phê duyệt tín dụng cấp có thẩm quyền phê duyệt các điều kiện cấp tín dụng và được cụ thể hoá trong thông báo tác nghiệp. Mỗi khi có yêu cầu rút vốn, phòng Quản lý nợ thực hiện kiểm tra và tuân thủ các điều kiện theo thông báo tác nghiệp trước khi giải ngân cho khách hàng.

+ Sau khi cho vay: việc giám sát tín dụng được phòng Quan hệ khách hàng thực hiện. Tùy theo đánh giá về mức độ rủi ro, ngân hàng sẽ có chương trình kiểm tra đối với tình hình hoạt động kinh doanh của từng khách hàng cụ thể. Kiểm tra sau khi cho vay tập trung vào các nội dung như: khách hàng sử dụng vốn vay có đúng mục đích không? hoạt động kinh doanh của khách hàng có diễn ra theo như kế hoạch đề ra không? Có thực hiện các điều kiện tín dụng đã được phê duyệt, có phù hợp với tình hình thực tiễn không?

Phát hiện và xử lý nợ có vấn đề: các khoản nợ có vấn đề được nhận ra khi khách có những biểu hiện hoặc yêu cầu gia hạn nợ nhiều lần. Khi nhận thấy dấu hiệu xuất hiện nợ xấu, cán bộ Quan hệ khách hàng sẽ có chương trình làm việc cụ thể để nắm tình hình và báo cáo Ban lãnh đạo để giải quyết.

◇ ***Nhận xét về quản trị rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT HCM:***

◆ Nhìn chung, quản trị rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM sau 2 năm áp dụng mô hình mới đã cơ bản đáp ứng yêu cầu đảm bảo độc lập giữa bộ phận thẩm định tín dụng và quyết định tín dụng cho vay theo luật các Tổ chức tín dụng và theo đánh giá của các chuyên gia ngân hàng thì mô hình này tương đối phù hợp với thông lệ trong quản trị rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại trong khu vực. Quản trị rủi ro tín dụng theo mô hình mới trong thời gian qua đã mang lại những kết quả tích cực như:

+ Các bộ phận đã được chuyên môn hóa sâu hơn tùy theo chức năng.

+ Báo cáo đánh giá rủi ro chuyên sâu với chức năng phản biện đối với đề xuất tín dụng đã giúp cho người phê duyệt tín dụng nhận dạng rõ hơn các rủi ro tiềm ẩn.

+ Đảm bảo tính khách quan trong quá trình phân tích và phê duyệt tín dụng.

♦ *Tuy nhiên, việc thực hiện mô hình này cũng bộc lộ nhiều khiếm khuyết cần phải điều chỉnh:*

Thứ nhất, Chính sách tín dụng, NHNT đã ban hành chính sách tín dụng dưới hình thức “*Hướng dẫn về quy chế cho vay đối với khách hàng*”. Tuy nhiên, văn bản này hầu như chỉ giải thích và làm rõ thêm quy chế cho vay của NHNT VN, không thể hiện một quan điểm rõ rệt cũng như những chỉ dẫn cần thiết của NHNT về chiến lược tín dụng riêng như: các lĩnh vực ưu tiên, các lợi thế, những hoạt động sở trường, nhóm khách hàng có liên quan.

Thứ hai, Quy trình tín dụng. Trên thực tế có nhiều vấn đề cần điều chỉnh như: thiếu cơ chế trao đổi và phối hợp thông tin hữu hiệu giữa các bộ phận thuộc quy trình tín dụng khi xuất hiện những dấu hiệu rủi ro; Công cụ chủ yếu để phân định trách nhiệm giám sát trong quá trình giải ngân là các thông báo tác nghiệp; Khi phát sinh các khoản nợ có vấn đề thì không một bộ phận độc lập nào vừa đủ thẩm quyền, đủ khả năng và điều kiện thực hiện; quy trình tín dụng qua nhiều phòng ban có thể làm mất thời gian của khách hàng và mất đi hiệu quả kiểm soát rủi ro.

Bên cạnh đó việc thu hẹp phê duyệt tín dụng của chi nhánh khi thực hiện qui trình này, gây lúng túng cho phòng QHKKH khi tiếp xúc trực tiếp khách hàng, không thể chủ động đàm phán với khách hàng, vì mọi quyết định thuộc về phòng QLRR, điều này đã làm ảnh hưởng đến chủ trương đa dạng hóa danh mục cho vay của chi nhánh, cũng như tăng doanh số cho vay trước tình hình cạnh tranh gay gắt hiện nay.

Phòng QLRR được lập ra theo qui trình là nhằm quản trị rủi ro tín dụng, quyết định cho vay đối với khách hàng trên cơ sở báo cáo đề xuất của phòng QHKKH, nhưng theo qui trình thì phòng QLRR hạn chế tiếp xúc khách hàng, mọi thông tin về khách hàng đều được cung cấp gián tiếp thông qua phòng QHKKH và tự tìm kiếm thông tin từ các nguồn khác như internet, báo chí . . . , điều này cho thấy

trách nhiệm của cán bộ QLRR rất cao, trong khi đó việc quyết định khoản vay chỉ giới hạn trong bốn bức tường làm việc của văn phòng, làm ảnh hưởng chất lượng quản trị rủi ro tín dụng cũng như ảnh hưởng tâm lý của cán bộ QLRR trong thời gian qua.

Thứ ba, Phân tích tín dụng. Đây là nội dung cơ bản và quan trọng nhất trong việc đưa ra những quyết định: cho vay, không cho vay, cho vay có điều kiện và giá cả của khoản vay. Trong phân tích tín dụng, một số nội dung cần điều chỉnh như:

- Nội dung phân tích: Việc phân tích tín dụng chủ yếu vẫn chỉ tập trung cho việc sàng lọc những rủi ro cụ thể của từng khách hàng. Các yếu tố đánh giá về triển vọng ngành và rủi ro ngành, lĩnh vực đầu tư đã được đề cập, tuy nhiên còn rất hạn chế. Những chủ trương về những ngành, lĩnh vực hạn chế đầu tư hay đầu tư có điều kiện chưa được công bố chính thức.

- Xếp loại khách hàng: NHNT HCM cũng đã áp dụng quy trình đánh giá và cho điểm khách hàng được áp dụng trên toàn hệ thống, theo đó căn cứ vào việc cho điểm các yếu tố tài chính, phi tài chính để xếp khách hàng vào 10 loại từ AAA đến CCC và D *chi tiết xem phục lục số 04*. Nhìn chung đó là một hệ thống xếp loại khách quan và khoa học. Tuy nhiên, danh mục các chỉ tiêu đánh giá và hệ số xác định tầm quan trọng của các chỉ tiêu trong nhiều trường chưa phù hợp. Có yếu tố trên thực tế cho thấy hết sức quan trọng nhưng chưa được đưa vào đánh giá như: hồ sơ pháp lý của khách hàng, nhóm khách hàng chi phối hoạt động của công ty, công nợ nội bộ giữa các tập đoàn trong công ty, nguồn cung cấp nguyên vật liệu, kênh phân phối sản phẩm (trực tiếp hay thông qua công ty mẹ đối với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài).

- Thông tin trong phân tích tín dụng: Một quy trình và mô hình phân tích tốt có thể trở nên vô hiệu vì những nguồn thông tin sử dụng thiếu chính xác, không kịp thời thậm chí sai lệch. Trên thực tế những thông tin sử dụng trong phân tích tín dụng còn khá nghèo nàn, phần lớn là do khách hàng cung cấp. Các kênh thông tin khác có được sử dụng nhưng phần lớn là thông tin thô chưa được xử lý và chỉ mang tính tham khảo.

- Trình độ cán bộ phân tích: Đây là yếu tố có tầm quan trọng đặc biệt quyết định chất lượng của phân tích tín dụng. Mặc dù là một chi nhánh đi đầu trong việc đầu tư vào khu vực các doanh nghiệp qui mô lớn, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên trình độ cán bộ còn rất nhiều hạn chế so với yêu cầu, cụ thể như: với mức tăng trưởng tín dụng quá cao NHNT HCM không thể đào tạo được đội ngũ cán bộ đáp ứng đủ cả về số lượng và chất lượng; với tuổi nghề trung bình 2 năm, cán bộ chưa thể có khả năng phân tích hoạt động của các công ty có quy mô vốn lớn hàng trăm triệu USD và có quan hệ kinh doanh khắp thế giới; khả năng thẩm định đánh giá tài sản cầm cố, thế chấp thực chất mới chỉ dừng lại ở mức “có hơn không” nhất là đối với các dây chuyền công nghệ lớn, các thiết bị chuyên dùng.

Thứ tư: Phát hiện, theo dõi và xử lý nợ có vấn đề: đây là một nội dung còn nhiều yếu kém, tồn tại cả về những nguyên nhân khách quan và chủ quan, biểu hiện như:

- Cảnh báo rủi ro: Cho đến nay NHTMCPNT CN.TPHCM vẫn chưa xây dựng được các tiêu chí, các dấu hiệu cảnh báo rủi ro tín dụng. Do vậy việc nhận thức những biểu hiện rủi ro chỉ phụ thuộc vào cảm nhận của cán bộ tín dụng vốn chưa có nhiều kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn. Thực trạng này dẫn đến trong nhiều trường hợp khi ngân hàng nhận thấy những rủi ro thì đã quá muộn để có thể xử lý hiệu quả.

- Quy trình hướng dẫn xử lý các khoản tín dụng có vấn đề: cho đến nay NHTMCPNT CN.TPHCM vẫn chưa xây dựng được quy trình chuẩn giúp cho các cán bộ định hướng cơ bản trong việc tiếp cận và thảo luận các giải pháp đối với khách hàng. Do vậy, hầu như trước những rủi ro, cán bộ phụ trách chỉ đóng vai trò như là người nắm tình hình và thụ động báo cáo lãnh đạo.

- Xử lý rủi ro: Trong quy trình tín dụng hiện nay không một bộ phận nào chịu trách nhiệm chủ yếu, có đủ thẩm quyền và khả năng tổ chức theo dõi, xử lý các rủi ro tín dụng phát sinh.

- Cuối cùng là xử lý tài sản cầm cố, thế chấp: các hỗ trợ pháp lý đối với ngân hàng khi thực hiện các quyền của mình trong việc xử lý tài sản cầm cố, thế

chấp còn rất nhiều phức tạp. Thực tế đó làm cho việc thế chấp tài sản mất đi ý nghĩa như là một áp lực buộc khách hàng phải nỗ lực trong việc trả nợ ngân hàng.

2.2.5 Công tác quản trị rủi ro về phòng ngừa cảnh báo các khoản nợ có vấn đề

Hầu hết các khoản nợ quá hạn đã phát sinh hoặc những khoản nợ đã được khoan nợ, thì khi phát sinh hầu như ngân hàng không hay biết cho đến khi khách hàng không thể trì hoãn thì đã quá trễ. Công tác quản trị rủi ro tại NHNT chỉ tập trung vào việc xử lý là chính, chưa có công tác quản trị phòng ngừa rủi ro từ xa. Các nguyên nhân mà NHTMCPNT CN.TPHCM chưa thật sự quan tâm đến hoạt động quản trị rủi ro cảnh báo này như sau:

- Khối lượng công việc quá nhiều so với số lượng cán bộ hiện có, nên nếu có đề cập đến thì việc thực hiện không được chú trọng.

- Cán bộ tuy có năng lực chuyên môn nhưng kinh nghiệm còn ít nên hạn chế trong công tác cảnh báo cho Ban lãnh đạo đề ra.

- Hiện nay, tỷ lệ nợ quá hạn so với tổng dư nợ cho vay của ngân hàng 1,72%, đây là con số khá thấp hơn so với nợ quá hạn toàn ngành (3,5%) trong tình hình khó khăn chung. Điều này dễ làm cho ngân hàng tin rằng với tỷ lệ như vậy, khả năng xảy ra nợ quá hạn trong thời gian ngắn là có thể kiểm soát được, nên không quan tâm đến rủi ro có thể xảy ra trong thời gian dài.

◇ Nhận xét về các dấu hiệu cảnh báo:

Từ thực tế tại NHTMCPNT CN.TPHCM cho thấy, việc đưa ra phương pháp quản trị cảnh báo các dấu hiệu dẫn đến nợ có vấn đề là hoàn toàn hợp lý, minh họa như *phụ lục số 05*. Tuy nhiên, quá trình thực hiện gặp khó khăn vì những lý do:

- Cán bộ ngân hàng còn hạn chế về mặt chuyên môn nên không nhận thấy các dấu hiệu liên quan đến khách hàng.

- Ngân hàng đánh giá năng lực tài chính của khách hàng quá cao.

- Chưa đưa ra được giải pháp ứng phó.

- Chưa có kế hoạch cụ thể và chi tiết để gặp gỡ khách hàng và đưa ra quyết sách kịp thời nhằm giảm tối đa khó khăn, tổn thất.

Chính vì những lý do đó mà hoạt động quản trị về cảnh báo các khoản nợ có vấn đề chưa được xem trọng. Có thể nói đây là một trong những hạn chế trong công tác quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng hiện nay.

2.3 NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN RỦI RO TÍN DỤNG TRONG THỜI GIAN QUA TẠI NHTMCPNT CN.TPHCM

2.3.1 Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh:

Nguyên nhân từ môi trường kinh tế bên ngoài được xem là nhóm rủi ro khách quan, gây rủi ro cho hoạt động tín dụng của chi nhánh NHTMCPNT HCM.

2.3.1.1 Rủi ro do sự biến động của nền kinh tế giới trong thời gian qua:

Biến động của nền kinh tế thế giới trong các năm qua, đặc biệt là cuộc khủng hoảng tài chính của Mỹ từ đầu năm 2008, đã tác động đến giá cả các loại nguyên nhiên liệu đầu vào như nguyên liệu ngành xăng dầu, sắt thép, nhựa . . . gây ảnh hưởng trực tiếp đến việc triển khai dự án, hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng và đã gián tiếp làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng vì phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng bị thất bại. Cụ thể, giá dầu thế giới biến động thất thường, kỷ lục cao của giá dầu trong năm 2008 đã lên trên dưới 150 USD/1 thùng, đã làm cho các doanh nghiệp xuất khẩu ngành dệt may Việt Nam bị giảm hơn 25%, kim ngạch xuất khẩu đạt 9,1 tỷ đồng không đạt kế hoạch, do ngành này còn phụ thuộc quá nhiều vào nguyên liệu nhập khẩu, mà những loại vật tư, nguyên liệu đầu vào phục vụ làm hàng xuất khẩu trong nước đều đắt lên như xăng dầu, xơ, sợi . . ., Đồng thời, hầu hết các doanh nghiệp này làm hàng xuất khẩu đều thu về ngoại tệ bằng USD, trong khi đồng USD suy yếu kèm theo sự khan hiếm USD, thì hàng hóa Việt Nam xuất khẩu sang các thị trường đều bị thiệt hại nặng nề, khiến các doanh nghiệp dệt may phải nhập vật tư với giá cao nhưng khi xuất hàng về có USD bán lại cho NHNN với giá thấp, khiến cho nhiều doanh nghiệp lỗ nặng, thêm vào đó lãi suất cho vay lại quá cao, làm chậm tiến độ trong việc thực hiện các dự án mở rộng và đầu tư mới, dẫn đến nợ quá hạn tại chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM đối với ngành dệt may trong năm 2008 chiếm tỷ trọng 19% trong tổng nợ quá hạn. Ngoài ra, trong năm 2008, hàng dệt may của Việt Nam vào thị trường

Hoa Kỳ là 4,66 tỷ USD, tăng thấp khoảng 3,5% so với năm 2007, nhưng sẽ còn cao hơn nếu không bị Hoa Kỳ đối xử thiếu công bằng bởi chương trình giám sát hàng nhập khẩu từ Việt Nam. Và điều này đã làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng và hoạt động cho vay của Ngân hàng nói chung.

Không chỉ các doanh nghiệp dệt may gặp khó khăn mà một số khách hàng thuộc các ngành có tốc độ tăng trưởng nhanh và có nhiều tiềm năng trên địa bàn như: giày da, chế biến lương thực, thực phẩm, chế biến gỗ, cơ khí,... cũng bị tác động mạnh bởi giá xăng, dầu tăng, làm cho chi phí vận chuyển của công ty tăng, ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp cũng như khả năng thanh toán các khoản nợ vay đúng hạn của doanh nghiệp cho chi nhánh. Bên cạnh đó, thị trường bất động sản trong năm 2008 bị đóng băng do hậu quả của việc tăng trưởng nóng năm 2007 với sự tiếp sức rất lớn của nguồn cung tín dụng ngân hàng cùng với nhu cầu đầu cơ đẩy giá tăng rất mạnh. Vì vậy, khi lạm phát tăng trong năm 2008, đã gây ra tổn thất lớn cho ngành kinh doanh và đầu tư bất động sản, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này, nợ quá hạn chiếm 69% trong tổng nợ quá hạn tại chi nhánh.

2.3.1.2 Rủi ro do sự thay đổi của môi trường tự nhiên như: thiên tai, dịch bệnh, bão lụt gây tổn thất cho khách hàng vay vốn kinh doanh:

Trong những năm qua, bên cạnh dịch cúm gia cầm gây nên những tổn thất nặng nề cho những hộ chăn nuôi gia cầm thì còn có một loạt các cơn bão khác đã tàn phá khu vực miền Bắc, miền Trung, miền Nam và đã làm thất thoát mùa vụ trong việc trồng nông sản cà phê, tiêu, điều . . . , gây tổn thất nặng nề cho nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM để kinh doanh nông sản, chăn nuôi gia cầm, gia súc, xuất khẩu thủy hải sản bị ảnh hưởng bởi thiên tai, bão lụt, dịch bệnh đã gặp rất nhiều khó khăn trong việc trả nợ vay.

2.3.1.3 Rủi ro do sự can thiệp của Chính phủ, chính sách Nhà nước:

Để đối phó với khủng hoảng tài chính kèm theo những diễn biến phức tạp của nền kinh tế thế giới trong năm qua, Chính phủ Việt Nam đã có chính sách kiềm

chế lạm phát, chính sách này đã phát huy tác dụng đến mọi lĩnh vực trong nền kinh tế. Tuy nhiên, một số lĩnh vực như lĩnh vực tài chính, bất động sản . . . gặp phải khó khăn.

Trước hết là lĩnh vực bất động sản, như đã nói ở trên, trong năm 2008 đã bị đóng băng nên khi chính phủ thực hiện chính sách hạn chế cung tiền chống lạm phát khiến cho thị trường suy giảm mạnh vì thị trường BĐS chủ yếu từ các nhà đầu cơ bán BĐS để trả nợ ngân hàng, làm cho tính thanh khoản của thị trường này rất kém, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp chuyên kinh doanh trong lĩnh vực này mà chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM đã tài trợ vốn như: các dự án xây căn hộ, cao ốc văn phòng của công ty Fimexco, công ty Hải An . . .

Kế đến là lĩnh vực ngân hàng, với hệ quả tăng trưởng nhanh của tín dụng trong năm 2007, khiến ngành ngân hàng có nguy cơ đối mặt với những rủi ro lớn hơn khi tỷ lệ tín dụng/tiền gửi toàn ngành luôn ở mức trên 90%, cao hơn mức trung bình trong khu vực (khoảng 83%). Trong khi đó, việc tăng dự trữ bắt buộc, lãi suất cơ bản, tái cấp vốn và chiết khấu của NHNN nhằm thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ kiềm chế lạm phát đã khiến các ngân hàng phải đẩy lãi suất huy động vốn tăng cao, nhưng tốc độ vẫn đang chậm lại, đây là nguyên nhân dẫn đến căng thẳng nguồn vốn và thanh khoản cục bộ của một số ngân hàng. Với tốc độ tăng tiền gửi ở mức thấp đã đẩy tỷ lệ cho vay/huy động tăng cao đe dọa tính thanh khoản của toàn hệ thống đặc biệt là các ngân hàng đang có tỷ lệ cho vay/huy động tiền gửi trên 100% và phải phụ thuộc vào nhiều nguồn vốn trên thị trường liên ngân hàng. Nguy cơ rủi ro thanh khoản khiến các ngân hàng phải tập trung hơn vào việc huy động vốn đồng thời hạn chế cho vay ra để đưa tỷ lệ cho vay/huy động tiền gửi trở về mức an toàn hơn. Trước tình hình chung đó, NHTMCPNT CN.TPHCM trong năm qua cũng không ngừng đẩy lãi suất huy động lên cao, có lúc đạt 18,5%, đồng thời hạn chế cho vay ra. Điều này ảnh hưởng đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, cũng như những rủi ro quá hạn tăng cao.

Bên cạnh đó, sự gián tiếp can thiệp của Nhà nước thông qua các chương trình đầu tư, chỉ thị như chương trình mía đường, dự trữ cà phê, đầu tư ngành gốm làm cho các ngân hàng thương mại lúng túng dễ phát sinh rủi ro trong đầu tư.

2.3.1.4 Rủi ro do môi trường pháp lý Việt Nam:

Môi trường và hành lang pháp lý thay đổi nhanh để phù hợp dần với các thông lệ chung cũng là nguyên nhân làm cho nhiều doanh nghiệp không thể hoạch định được một chính sách đầu tư và kinh doanh dài hạn có hiệu quả.

2.3.2 Nguyên nhân từ phía khách hàng

2.3.2.1 Do năng lực tài chính của khách hàng yếu kém:

Quy mô tài sản và nguồn vốn nhỏ, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam. Với năng lực tài chính như vậy nên để hoạt động được thì họ phải dựa vào số vốn vay ngân hàng, tỷ trọng vốn tự có tham gia vào dự án kinh doanh không đáng kể. Cho nên mọi thua lỗ, rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tác động ngay tới ngân hàng, nếu doanh nghiệp bị thua lỗ, phá sản thì ngân hàng có nguy cơ mất vốn. Ngoài ra, do thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác và rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho NHTMCP NT CN HCM khi đề nghị vay vốn nhiều khi mang tính chất hình thức hơn thực chất. Và hiện nay chưa có bất cứ chế tài nào buộc các doanh nghiệp phải kiểm toán báo cáo tài chính của mình nên ngân hàng không thể buộc khách hàng được. Cho nên khi cán bộ QLRR lập các bảng phân tích các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp thường thiếu tính thực tế và xác thực. Đây cũng là nguyên nhân vì sao NHTMCPNT CN HCM vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng.

2.3.2.2 Do năng lực quản trị điều hành kinh doanh yếu kém:

Các DNNN nhất là các DNNN địa phương hoạt động trong lĩnh vực thương mại yếu kém về năng lực tài chính, kinh nghiệm kinh doanh quốc tế và thiếu một chiến lược hoạt động lâu dài đã dễ dàng sụp đổ khi thị trường biến động. Đây chính

là nguyên nhân chủ yếu gây ra các khoản nợ khoanh thuộc về các công ty Đồng Tháp Mười, Tổng công ty xây dựng đường thủy, Nhà máy đường Indira Grandhi . . .

Bên cạnh đó, qua các báo cáo nợ quá hạn các công ty Hải An, công ty Golf Long Thành, doanh nghiệp tư nhân Bảo Minh Quang, . . . của phòng QLN tại chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM thì đa phần các khách hàng hoạt động khá hiệu quả khi còn ở quy mô vừa và nhỏ, nhưng sau khi đầu tư phát triển lớn mạnh với nhiều dự án kinh doanh lớn thì khả năng quản lý không theo kịp với tốc độ tăng trưởng và đã làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh bị đình trệ, phát sinh những khoản chi phí, thiệt hại, ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả nợ vay cho ngân hàng. Và cũng có một số doanh nghiệp đã xảy ra tình trạng thường xuyên thay đổi người điều hành đơn vị như công ty Dona Quế Bằng, Cofidec. . . , dẫn đến không theo dõi kịp quá trình kinh doanh, phát triển của doanh nghiệp nên đã làm cho tốc độ tăng trưởng chậm lại, thậm chí thua lỗ, dẫn đến không trả được gốc lãi đúng hạn cho ngân hàng.

2.3.2.3 Do sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trả nợ:

Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi. Để đảm bảo khả năng trả nợ theo như kế hoạch kinh doanh đã thẩm định thì đòi hỏi doanh nghiệp phải sử dụng nguồn vốn đã giải ngân vào đúng mục đích kinh doanh đã giải trình thì mới đảm bảo vòng quay vốn và dòng tiền về đúng hạn trả nợ. Nhận thức được tầm quan trọng của việc này nên sau khi giải ngân, NHTMCPNT CN.TPHCM luôn yêu cầu các cán bộ QHKH định kỳ phải trực tiếp đi xuống doanh nghiệp giám sát tình hình sử dụng vốn vay và phải làm báo cáo thực tế để đảm bảo việc sử dụng vốn vay đúng mục đích như đã cam kết và qua đó để biết tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng như thế nào? Có đảm bảo khả năng trả nợ vay cho ngân hàng hay không? Tuy nhiên, sau khi kiểm tra thì không ít khách hàng cho biết một phần vốn vay thực sự được sử dụng vào hoạt động kinh doanh, phần khác thì dùng cho mục đích khác như là: mua sắm vật dụng, thậm chí là tiêu xài cá nhân...Điều này rất nguy hiểm, sẽ ảnh hưởng đến dòng tiền của doanh nghiệp và làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay cho ngân hàng, hệ quả là dẫn đến

phát sinh nợ xấu. Thậm chí còn có một số trường hợp khách hàng xin vay ngắn hạn nhưng thực tế là sử dụng vào những công trình đầu tư trung dài hạn, vì trong tình hình nền kinh tế tăng trưởng như hiện nay, các doanh nghiệp thường có nhu cầu đầu tư trung dài hạn để cải tiến mở rộng sản xuất kinh doanh, trong khi nguồn vốn ngân hàng duyệt cho vay thì có hạn và điều này dẫn đến tình trạng doanh nghiệp sử dụng vốn vay ngắn hạn để đầu tư trung dài hạn mà không nghĩ đến việc nợ đến hạn sẽ không trả được, điển hình như công ty Đức thành trong năm qua bị quá hạn 20 tỷ đồng do vay ngắn hạn đầu tư xây dựng căn hộ chung cư. Ngoài ra còn có cả trường hợp là sau khi kết thúc chu kỳ kinh doanh, mặc dù có lợi nhuận nhưng khách hàng vẫn cố tình chây ì, không chịu trả nợ nhằm mục đích chiếm dụng vốn ngân hàng và điều này đã gây khó khăn cho nhân viên tín dụng trong quá trình thu hồi nợ, trong việc giải thích với lãnh đạo về khách hàng mà mình thẩm định, liên quan đến uy tín của nhân viên tín dụng và phần nào làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác.

2.3.2.4 Do khách hàng gian lận:

Tính không minh bạch của thông tin còn xuất hiện trong quá trình cho vay với hình thức gian lận. Cho dù không phải món cho vay thương mại nào cũng hàm chứa khả năng gian lận, song thực tế đáng tiếc là chính hành vi gian lận đã gây nên những tổn thất lớn cho ngân hàng. Gian lận có thể được coi là hậu quả xấu nhất khi thông tin không minh bạch. Nếu chủ nợ có thể quan sát được rõ ràng và đầy đủ mọi việc doanh nghiệp làm thì doanh nghiệp không thể gian lận được vì tất cả các hành động bất hợp pháp đều có thể bị phát hiện và lôi ra ánh sáng. Nhiều chủ nợ cho rằng gian lận là loại rủi ro khó quản lý nhất. Nếu một con nợ thông minh cố tình lừa đảo thì ván bài gian lận dường như đã sẵn sàng triệt hạ chủ nợ. Không có gì ngạc nhiên khi các bằng chứng cho thấy tác giả của những vụ gian lận kinh động nhất lại là những khách hàng vay nợ thông minh nhất. Vì vậy, đây là nỗi lo lớn của chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM và bản thân những người làm công tác tín dụng. Tổng hợp các thông tin nội bộ của chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM về các vụ gian lận của khách hàng trong thời gian qua, có thể đúc kết như sau:

- Gian lận liên quan đến báo cáo tài chính hoặc gian lận kế toán: hình thức gian lận này xảy ra khi một công ty cố tình khai mang các số liệu trên báo cáo tài chính.

Nếu các báo cáo tài chính không được kiểm toán mà do kế toán viên chuyên nghiệp xây dựng thì hành vi gian lận biểu hiện ở việc các doanh nghiệp thủ phạm cung cấp cho kế toán viên đó các thông tin giả hoặc dối trá. Gian lận báo cáo tài chính diễn ra dưới rất nhiều hình thức như:

+ Ghi nhận doanh thu không đúng-có sự khác nhau giữa nội dung và hình thức: gian lận này là thủ đoạn bóp méo hoặc khai khống các giao dịch nhằm làm tăng thu nhập trên báo cáo.

+ Ghi nhận doanh thu không đúng kỳ kế toán: thủ đoạn này biểu hiện ở chỗ hạch toán một giao dịch là bán hàng trước khi thương vụ bán hàng được thực hiện xong.

+ Công bố không đầy đủ các giao dịch với các bên liên quan. Đây là hành vi gian lận thành công nhất và thường gặp nhất. Giao dịch với các bên liên quan bao gồm các giao dịch khống và giao dịch có xung đột quyền lợi.

+ Xác định giá trị tài sản không đúng: là những thủ đoạn như xác định sai giá trị công nợ, cố ý định giá không đúng hàng hóa,...

- Gian lận liên quan đến tài sản đảm bảo: hình thức gian lận này xảy ra khi bên đi vay cố tình khai man về sự tồn tại của tài sản đảm bảo cho khoản vay. Ở đây, phổ biến là gian lận công nợ và hàng tồn kho-những tài sản căn bản của hình thức cho vay trên cơ sở tài sản:

+ Lập hóa đơn trước: nghĩa là bên đi vay lập hóa đơn ngày hôm nay cho những hàng hóa hoặc dịch vụ ngày mai hoặc mãi sau này mới giao. Đây là hình thức gian lận phổ biến nhất để tạo tài sản thế chấp.

+ Phân loại công nợ trên biểu thu công nợ sai quy định: trường hợp này xảy ra khi bên đi vay chuyển những hóa đơn công nợ từ cột quá hạn không đủ tiêu chuẩn sang cột đủ tiêu chuẩn để tăng mức tài sản thế chấp cho vay nợ.

+ Khai không công nợ: trong hành vi gian lận này, con nợ tạo không các khoản công nợ. Đó có thể là những hóa đơn chưa bao giờ tồn tại, hoặc là các hóa đơn phát sinh từ giao dịch với bạn bè hoặc những doanh nghiệp có liên quan, trong đó cả bên đi vay lẫn đối tác của bên đi vay đều ghi nhận doanh thu bán hàng trên sổ sách kế toán của mình. Đây là hành vi gian lận nghiêm trọng nhất và nguy hiểm nhất.

+ Gian lận hàng trong kho gồm các hình thức như: khai tăng lượng hàng trong kho và hạch toán hàng trong kho theo giá trị không có thực, giả mạo hàng trong kho trên sổ sách kế toán nhất là hàng ở những kho cách xa hoặc đang trong quá trình vận chuyển,...

+ Và các hình thức gian lận khác như là: một tài sản được đem thế chấp tại nhiều ngân hàng khác nhau, dùng tài sản không thuộc sở hữu của mình để thế chấp, vay vốn,....

- Gian lận liên quan đến việc gây tạo uy tín để lợi dụng vay tiền như:

+ Cố ý gây thanh thế, làm quen với những người có chức, có quyền và lợi dụng quan hệ, uy tín đó để vay tiền.

+ Tạo cơ sở niềm tin ban đầu với ngân hàng bằng việc trả vốn và lãi đầy đủ trong những lần vay vốn đầu tiên với số tiền nhỏ và khi đã tạo được tín nhiệm mới tìm cách vay những khoản lớn hoặc tạo ra các dự án không để vay khoản tiền lớn và trốn chạy.

+ Móc nối, hối lộ cán bộ ngân hàng để vay được tiền, trì hoãn nợ,...

Tóm lại, những hoạt động thiếu minh bạch, hay những khía cạnh đạo đức của chủ doanh nghiệp cũng tạo ra những rủi ro rất lớn cho NHNT HCM như Công ty CP Phong Lan Xuất Khẩu, Cty CP SXKD Indira Grandhi . . .

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài mặc dù được đánh giá là mạnh về tiềm lực vốn, công nghệ, quản lý. Tuy có những rủi ro tiềm ẩn vượt khả năng đánh giá của ngân hàng như: thường công ty mẹ là nguồn cung cấp nguyên vật liệu hay bao tiêu sản phẩm đầu ra nên hiệu quả kinh doanh của công ty trong nhiều trường hợp không phản ánh đúng thực chất; vốn đầu tư thực của doanh nghiệp

thường được phân chia thành vốn góp và công nợ công ty mẹ, với cơ cấu vốn như vậy thì vừa giúp doanh nghiệp giảm thuế thu nhập doanh nghiệp vừa tạo cho chủ đầu tư chủ động điều chỉnh quy mô đầu tư, giảm thiểu rủi ro khi hoạt động kinh doanh không hiệu quả và như thế thì khả năng thu hồi nợ của ngân hàng khi có rủi ro xảy ra luôn ở thế bị động; phần lớn tài sản thế chấp, cầm cố là dây chuyền máy móc thiết bị đã qua sử dụng do đó việc xác định đúng giá trị tài sản đối với ngân hàng là rất khó khăn.

2.3.3 Nguyên nhân từ phía ngân hàng

2.3.3.1 Cán bộ tín dụng sai sót khi thực hiện quy trình cấp tín dụng, Công tác thu thập thông tin tín dụng không đầy đủ và chính xác:

Thông tin tín dụng đầy đủ và chính xác là yếu tố quyết định để đánh giá khả năng trả nợ và thiện chí trả nợ của người vay, đồng thời là cơ sở để mở rộng tín dụng. Trong hồ sơ tín dụng của khách hàng, Tổ chức tín dụng cần phải có các thông tin rõ ràng, đặc biệt là các báo cáo tài chính như: bảng cân đối kế toán, báo cáo thu nhập, báo cáo lưu chuyển tiền tệ,... Và thông tin tín dụng cũng cần minh chứng cụ thể mục đích, yêu cầu vay, kế hoạch dự định và nguồn chi trả, báo cáo tiến độ và giám sát. Trong quá trình cấp tín dụng, rủi ro phát sinh phần lớn là do thiếu thông tin khi thẩm định và khi ra quyết định cho vay; từ đó dẫn đến những quyết định cho vay sai lầm. Cụ thể như là:

- Cán bộ QHKH đặc biệt là cán bộ QLRR thiếu năng lực thẩm định, lười biếng thu thập thông tin về khách hàng và đôi khi hoàn toàn dựa trên tài liệu do khách hàng cung cấp, thiếu sự xác minh lại thông tin và thiếu sự phân tích tính hợp lý của thông tin nên báo cáo thẩm định khách hàng được trình bày rất suôn sẻ theo các khuôn mẫu có sẵn và chứa đựng các thông tin có lợi cho khách hàng.

- Về phía người xét duyệt cho vay, do khối lượng hồ sơ vay cần được xét duyệt quá nhiều nên không có nhiều thời gian đọc kỹ báo cáo thẩm định, do cảm thấy an tâm khi đọc những thông tin về tài sản đảm bảo, do quá tin tưởng vào những thông tin mà cán bộ QLRR đưa ra và sự kiểm tra của cấp dưới mà quyết định xét duyệt cho vay. Ngoài ra, do hệ thống thông tin nội bộ của NHTMCPNT CNHCM

còn chưa tốt, hầu như chưa có thư viện thông tin về các lĩnh vực kinh tế, các doanh nghiệp có quan hệ trong hệ thống nên cán bộ QLRR khó có thể có một nhận định chính xác về quá trình hoặc môi trường hoạt động của khách hàng. Đồng thời, trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam, do hoạt động kiểm toán chưa phát triển và tính minh bạch về tài chính còn nhiều hạn chế, bên cạnh đó, do công tác kế toán và báo cáo tài chính chưa thực hiện đầy đủ theo quy định của pháp luật nên các Tổ chức tín dụng nói chung và chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM thường gặp nhiều khó khăn về tính chính xác của thông tin do khách hàng cung cấp.

2.3.3.2 Lạm dụng tài sản thế chấp:

Do thiếu thông tin trung thực về khách hàng nên ngân hàng luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, dần dần ngân hàng trở nên dựa dẫm quá nhiều vào tài sản thế chấp thay vì đánh giá tính khả thi của phương án kinh doanh nên sẽ dễ dẫn đến tâm lý ỷ lại và khi ấy sẽ dễ mắc sai lầm chủ quan. Nhiều cán bộ QLRR, ngay cả những người xét duyệt cho vay quan niệm rằng có tài sản đảm bảo là an toàn cho khoản vay. Điều này rất nguy hiểm vì khoản vay cần được trả nợ bằng dòng tiền tạo ra bởi phương án sản xuất kinh doanh chứ không phải bằng tiền bán tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp chỉ là sự đảm bảo cuối cùng khi phương án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro ngoài dự kiến mà thôi. Hơn nữa, nếu rủi ro xảy ra thì ngân hàng cũng sẽ gặp những khó khăn trong quá trình xử lý tài sản thế chấp để thu nợ, chẳng hạn như là: nếu không thỏa thuận được việc xử lý tài sản với chủ tài sản thì ngân hàng không thể tự xử lý được, việc bán tài sản đảm bảo cũng đòi hỏi ngân hàng thực hiện hàng loạt các thủ tục rườm rà, thực hiện chậm và thậm chí giá trị tài sản thanh lý sau cùng thu về có thể thấp hơn giá trị nợ phải thu hồi.

2.3.3.3 Thiếu kiểm tra giám sát vốn vay:

Thực hiện đầy đủ việc kiểm tra giám sát khoản vay để có thể nắm được những thay đổi trong hoạt động kinh doanh của khách hàng, việc sử dụng vốn vay của khách hàng có đúng mục đích hay không? tài sản đảm bảo có được quản lý tốt hay không? Để bảo đảm được khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng. Vì vậy,

đây là trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Tuy nhiên, trong thời gian qua, chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM chưa thực hiện tốt công tác này, nguyên nhân là:

- Do chạy theo thành tích “chỉ tiêu dư nợ” nên cán bộ QHKH ưu tiên giải quyết các hồ sơ mới và do tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng nên cán bộ QHKH chưa quan tâm đúng mức đến công tác kiểm tra giám sát sau khi cho vay.

- Mặc dù chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM có quy định rõ về việc kiểm tra giám sát sau khi cho vay trong hợp đồng tín dụng nhưng vẫn còn lỏng lẻo trong việc kiểm soát sự tuân thủ của nhân viên tín dụng, vì thế các nhân viên tín dụng đã không thực hiện đầy đủ quy định này hoặc nếu có thực hiện thì cũng chỉ mang tính hình thức, đối phó bằng cách gửi biên bản kiểm tra cho khách hàng ký mà thực tế lại không kiểm tra tại đơn vị hoặc chỉ làm biên bản kiểm tra khi có sự kiểm tra của kiểm toán nội bộ của ngân hàng và khi có sự thanh tra của Ngân hàng Nhà nước nên dễ dẫn đến tình trạng khách hàng sử dụng vốn sai mục đích hoặc gặp khó khăn về tài chính mà vẫn tiếp tục giải ngân cho khách hàng trong hạn mức tín dụng đã cấp trước đó, do vậy việc kiểm tra giám sát sẽ không hiệu quả vì thiếu thông tin về những sự cố của khách hàng vay nên những khoản vay lúc khởi đầu vẫn tốt nhưng sau đó trở thành các khoản vay có vấn đề và thua lỗ. Cụ thể như, công ty Hải An bị quá hạn trong năm 2008, một phần cũng do thiếu kiểm tra, giám sát trong và sau khi cho vay nên không phát hiện kịp thời khách hàng đang có dư nợ vay cùng lúc ở một ngân hàng khác, mà khi xét duyệt cho vay, theo CIC công ty Hải An chưa có dư nợ tại bất kỳ tổ chức tín dụng nào. Nếu thực hiện tốt công tác kiểm tra giám sát vốn vay, thì chi nhánh đã kịp thời ngưng giải ngân tiếp và nợ quá hạn có lẽ bây giờ không quá cao chiếm đến 69% trong tổng nợ quá hạn tại chi nhánh.

2.3.3.4 Công tác kiểm tra nội bộ tại chi nhánh chưa hiệu quả:

Kiểm tra nội bộ ngân hàng là tổng thể hệ thống các văn bản và các quy định về Ngân hàng, các cơ chế kiểm soát được cài đặt trong tất cả các nghiệp vụ thuộc hệ điều hành của ngân hàng, hệ thống thông tin báo cáo để kiểm soát hoạt động quản lý, điều hành, tác nghiệp và đảm bảo tính tuân thủ nhằm hạn chế và kiểm soát rủi ro

có thể phát sinh trong quy trình nghiệp vụ và hoạt động của ngân hàng. Kiểm soát nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra Ngân hàng Nhà nước ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Kiểm soát nội bộ cần phải được xem như hệ thống “thắng” của cỗ xe tín dụng. Cỗ xe càng lao đi với vận tốc lớn thì hệ thống thắng này phải càng an toàn, hiệu quả thì mới tránh cho cỗ xe khỏi đi vào những ngã rẽ rủi ro vốn luôn luôn tồn tại thường trực trên con đường đi tới. Nếu làm tốt, công tác này sẽ trở thành lá chắn thứ nhất đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

Phòng Kiểm tra nội bộ tại chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM trong thời gian qua chưa thực hiện đúng nhiệm vụ của nó, thực chất chỉ mang tính hình thức. Công tác kiểm tra thường chỉ mang tính chất kiểm tra xem hồ sơ vay có đầy đủ về số lượng hay không mà ít chú trọng vào nội dung nên các báo cáo kiểm tra nội bộ chỉ mang tính tổng hợp, phân tích, thống kê chủ yếu dựa vào các số liệu phòng QLN cung cấp nên chưa thể hiện được tính độc lập, tính kiểm tra và cảnh báo của mình. Nguyên nhân là do lãnh đạo chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM chưa thực sự chú trọng đến công tác này và do thiếu nhân sự có đủ trình độ chuyên môn để thực hiện. Nhân sự kiểm tra hoạt động tín dụng của phòng Kiểm tra nội bộ hiện nay chỉ có hai đến ba cán bộ, trong khi đó khối lượng hồ sơ vay của chi nhánh là rất lớn hơn 1.000 hồ sơ vay doanh nghiệp, hơn 3.000 hồ sơ cá nhân. Do đó, kiểm tra nội bộ của ngân hàng khó có thể có những nhận định đúng về thực trạng tín dụng của ngân hàng.

2.3.3.5 Năng lực chuyên môn, đạo đức của đội ngũ cán bộ tín dụng còn hạn chế:

Hiện nay, hàng loạt các ngân hàng cổ phần ra đời, cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gia tăng kéo theo là cạnh tranh nguồn nhân lực. Để mở rộng mạng lưới hoạt động phục vụ cho tốc độ tăng trưởng nhanh, chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM cũng đã có chính sách thu hút lao động. Tuy nhiên, việc tuyển dụng lao động đa phần là từ nguồn cán bộ mới ra trường nên chưa đủ kinh nghiệm để

thực hiện việc thẩm định cho vay, chưa nhận thức được đầy đủ về yêu cầu và tính phức tạp của công tác tín dụng trong môi trường mới. Họ chưa đáp ứng được những đòi hỏi của cơ chế thị trường, cũng như khả năng và trình độ đánh giá đúng hiệu quả và mức độ rủi ro của phương án, dự án còn yếu kém. Không nhận biết được những dấu hiệu rủi ro đôi khi xuất hiện ngay từ giai đoạn tiếp xúc khách hàng. Chưa chấp hành đầy đủ quy trình, quy chế nghiệp vụ tín dụng đã ban hành, công tác thẩm định không kỹ về các mặt. Bên cạnh đó, do khối lượng công việc ngày càng quá tải dẫn đến nguy cơ không kiểm soát được toàn diện và đầy đủ tình hình khách hàng mà mình đang phụ trách. Ngoài ra, cùng với hiện tượng chảy máu “chất xám” trong thời gian qua, làm cho chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM mất đi nhiều lãnh đạo cũng như cán bộ có năng lực chuyên môn tốt, kinh nghiệm lâu năm. Do đó, áp lực công việc cho các nhân viên tín dụng còn lại là rất nặng nề.

Ngoài nguyên nhân về năng lực chuyên môn thì vấn đề đạo đức của cán bộ tín dụng cũng là nguyên nhân gây rủi ro cho hoạt động tín dụng. Dù cán bộ tín dụng, những người liên quan đến công tác thẩm định, cho vay đã rất tận tâm nhưng cũng không thể tránh được hoàn toàn rủi ro. Vì một nguyên nhân khách quan là không phải khách hàng nào vay vốn ngân hàng cũng kinh doanh có hiệu quả. Và ở đâu chú trọng đến công tác tín dụng, luôn tuân thủ các quy trình từ xét duyệt cho vay, kiểm tra giám sát việc sử dụng tiền vay, thu hồi nợ, xử lý nợ,...luôn nêu cao phẩm chất đạo đức, tinh thần trách nhiệm của cán bộ thì ở đó, chất lượng tín dụng cao và kiểm soát tốt, giảm thiểu rủi ro. Ngược lại, ở đâu sự quan tâm chú trọng không đầy đủ đúng mức thì ở đó chất lượng tín dụng thấp, rủi ro cao. Và qua kết luận của kiểm tra nội bộ, kiểm toán các ngân hàng, thanh tra, kiểm tra của Ngân hàng Nhà nước cho thấy, nhiều món vay kém chất lượng, tồn đọng không có khả năng thu hồi và có nguy cơ mất trắng đều có nguyên nhân thẩm định sơ sài, hồ sơ có vấn đề, thiếu kiểm tra kiểm soát. Điều đó một phần là do năng lực của cán bộ liên quan, nhưng một phần không nhỏ gây nên tình trạng đó là một bộ phận cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định,...liên quan đến công tác cho vay bị sa sút về phẩm chất, đạo đức, thiếu trách nhiệm. Năm 2008 vừa qua, khi chi nhánh đẩy mạnh hơn nữa

cho vay thị trường cá nhân, đã bắt đầu xuất hiện một số hiện tượng vòi vĩnh khách hàng, làm ảnh hưởng đến việc đạt chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng đối với thị trường này, nợ quá hạn tăng cao hơn so với 2007. Do đó, bài học kinh nghiệm về các vụ án “Tăng Minh Phụng”, “Liên Khui Thìn”... cần phổ biến rộng rãi để nhắc nhở, nhất là những cán bộ có biểu hiện sa sút.

2.3.3.6 Rủi ro do cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng, tập trung quá cao cho một mục tiêu tăng trưởng tín dụng, tất yếu dẫn đến việc giảm thấp điều kiện cung cấp tín dụng, nói lỏng kiểm soát cho vay:

Một trong số các vấn đề nổi bật trong hoạt động ngân hàng ở nước ta hiện nay là cạnh tranh sôi động trên nhiều lĩnh vực như là: mở rộng và đa dạng hóa dịch vụ ngân hàng, mở rộng mạng lưới, tập trung vào các thành phố lớn và các khu công nghiệp, mở rộng cho vay tiêu dùng. Tuy nhiên, khi có càng nhiều ngân hàng, càng nhiều chi nhánh và phòng giao dịch được thành lập thì sự cạnh tranh trên thị trường càng trở nên gay gắt. Hệ thống NHTMCPNT VN, như đã nói ở trên, hiện đang sở hữu cũng đang phát triển mạng lưới hoạt động của mình theo hướng này, phấn đấu đến năm 2010 đạt hơn 340 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc. Xu hướng mở rộng mạng lưới hoạt động này không chỉ tạo ra sự cạnh tranh giữa ngân hàng này với ngân hàng khác mà còn là sự cạnh tranh gay gắt không đáng có của các chi nhánh trong cùng một hệ thống ngân hàng. Hậu quả của việc mở rộng quá mức mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch là sự tranh giành khách hàng, hạ tiêu chuẩn và các nguyên tắc thận trọng an toàn trong cùng một ngân hàng. Tâm lý sợ mất khách hàng dẫn đến không ít trường hợp các chi nhánh NHTMCPNT sử dụng nhiều biện pháp như là đánh giá sơ sài về hiệu quả đầu tư dự án, phương án sản xuất kinh doanh, không thường xuyên giám sát vốn vay đặc biệt là những khách hàng có trụ sở giao dịch ngoài địa bàn hoạt động,... đối với những khách hàng có khả năng tài chính yếu kém, kết quả kinh doanh có lãi thấp hoặc lỗ, khả năng cạnh tranh trên thị trường yếu. Và điều này đã ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

2.3.3.7 Một số vấn đề khác:

Chưa xây dựng được một chiến lược kinh doanh dài hạn và một chiến lược kiểm soát rủi ro tín dụng một cách có hiệu quả.

Sự chuyển hướng đầu tư tập trung cho ngoại thương và khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, trong khi những kinh nghiệm và hiểu biết về phân khúc thị trường mục tiêu còn rất nhiều yếu kém.

Chưa hoàn tất được các công cụ, các quy trình phân tích tín dụng hiệu quả phù hợp với những nhóm khách hàng có liên quan.

2.3.4 Nguyên nhân từ phía TSDB

Thực hiện cho vay có tài sản đảm bảo có khả năng rủi ro cao vì theo điều 4 khoản 1 nghị định 163 về giao dịch bảo đảm “ Tài sản bảo đảm do các bên thỏa thuận và thuộc sở hữu của bên có nghĩa vụ hoặc thuộc sở hữu của người thứ ba mà người này cam kết dùng tài sản đó để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ đối với bên có quyền . . . “, nhưng trong thời gian qua có một số trường hợp khách hàng vay vốn tại chi nhánh đã thế chấp tài sản không thuộc sở hữu của người có nghĩa vụ và cũng không thuộc sở hữu của người thứ ba.

Bên cạnh đó, việc định giá tài sản đảm bảo là bất động sản, cổ phiếu đều do cán bộ QLRR tự định giá theo giá thị trường, việc định giá chủ yếu tham khảo giá cả trên internet, báo chí . . . , mà chưa có một bộ phận chuyên định giá tài sản trước khi cho vay để lường trước những biến động thị trường để dự báo những mức giá chính xác trong tương lai. Nên khi thị trường bất động sản, chứng khoán sôi động giá trị thế chấp cũng được định giá tăng theo giá thị trường. Do đó, CBKH đã định giá lại theo yêu cầu của khách hàng để tăng thêm hạn mức vay cho khách hàng , nhưng đến năm 2008 vừa qua thị trường bất động sản đóng băng, thị trường chứng khoán giảm sút trầm trọng làm cho giá bất động sản, cổ phiếu sụt giảm mạnh dẫn đến việc cho vay có tài sản đảm bảo theo qui định không được vượt quá 70% giá trị tài sản đảm bảo nay bị vi phạm trong khi trước đây thì dư sức đảm bảo.

Cuối cùng, cơ chế xử lý tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ được đánh giá là thông thoáng và thuận lợi. Tuy nhiên, việc thực hiện trên thực tế vẫn rất khó khăn

nhất là thỏa thuận với khách hàng cũng như là cách thức ngân hàng tự bán để thu nợ.

Kết luận chương 2: Các phân tích và nhận xét về thực trạng hoạt động tín dụng, công tác quản trị rủi ro tín dụng và các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng trong thời gian qua tại NHTMCPNT CN.TPHCM có thể thấy rằng công tác quản trị rủi ro tín dụng của chi nhánh NHTMCPNT CN.TPHCM vẫn chưa phát huy hiệu quả, làm cho hoạt động tín dụng tại ngân hàng trở nên bị động, nợ xấu tăng cao, giảm một phần khả năng thích ứng với giai đoạn hiện nay (giai đoạn hội nhập) cho cả chính ngân hàng và cho doanh nghiệp vay vốn. Đó chính là những hạn chế đòi hỏi NHTMCPNT CN.TPHCM hoàn thiện hơn trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH

Theo một trong những cam kết trong quá trình gia nhập WTO của Chính phủ về lĩnh vực Tài chính - Ngân hàng, kể từ ngày 01/04/2007, Việt Nam bắt đầu cho phép thành lập các ngân hàng thương mại (NHTM) 100% vốn đầu tư nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam. Từ đây đến 2010, Nhà nước sẽ từng bước mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng và tự do hoá thương mại, dịch vụ tài chính nhằm đảm bảo quyền lợi kinh doanh của các NHTM, loại dần các hình thức bảo hộ đối với các ngân hàng trong nước. Theo báo Sài Gòn giải phóng ngày 29/3/2008, đến nay Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã nhận khoảng 7 đến 8 hồ sơ xin mở Ngân hàng 100% vốn nước ngoài của nhiều tổ chức khác nhau. Như vậy, có thể dự đoán một làn sóng ngân hàng nước ngoài sẽ “đổ bộ” mạnh mẽ vào Việt Nam trong thời gian tới. Để đủ sức đương đầu với làn sóng đổ bộ mạnh mẽ này, đòi hỏi các NHTM trong nước phải có những nỗ lực rất đáng kể trong việc cải thiện nâng cao khả năng tài chính, khả năng quản trị, quản trị rủi ro nói chung và quản trị rủi ro tín dụng nói riêng trong hoạt động ngân hàng, phát triển nguồn nhân lực, hiện đại hoá công nghệ, ngân hàng... Hoạt động ngân hàng từng bước tiến theo các chuẩn mực quốc tế, sản phẩm dịch vụ tín dụng đa dạng hơn.

Luận văn xây dựng một hệ thống giải pháp chủ động ngăn ngừa và hạn chế rủi ro từ những nguyên nhân chủ quan nội bộ cũng như hạn chế sự ảnh hưởng từ phía khách hàng. Sự chủ động này được thể hiện lần lượt qua những định hướng, giải pháp, kiến nghị về công tác quản trị rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM trong thời gian tới như sau

3.1 ĐỊNH HƯỚNG VỀ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHTMCPNT CN.HCM

3.1.1 Phát triển hoạt động tín dụng tại chi nhánh cả chiều rộng lẫn chiều sâu trong quá trình hội nhập:

Mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng là không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng, mở rộng và đẩy mạnh phát triển cả chiều rộng lẫn chiều sâu với phương châm: phát triển tín dụng bền vững, an toàn, hiệu quả, tuân thủ nghiêm túc các quy trình tín dụng, kế hoạch tín dụng năm 2009 cụ thể :

Kế hoạch tín dụng: tăng 22% so với 2008, trong đó: tỷ trọng dư nợ doanh nghiệp vừa và nhỏ trong tổng dư nợ: 13% (#2.430 tỷ), tỷ trọng dư nợ khách hàng thể nhân trong tổng dư nợ: 7% (#1.250 tỷ), tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ: tối đa 2%.

(Nguồn: Báo cáo thường niên 2008 Ngân hàng TMCPNT CN.HCM)

Để thực hiện tốt kế hoạch chỉ tiêu, cần có định hướng và giải pháp như sau:

- Bám sát chủ trương, theo dõi biến động thị trường, đề ra chính sách linh hoạt:

Trong bối cảnh suy thoái kinh tế, mức độ tác động đối với Việt nam và lĩnh vực ngân hàng đã thể hiện rõ nét. Tuy nhiên chúng ta không nên chủ quan do diễn biến trong thời gian tới còn nhiều phức tạp và khó dự đoán, vì vậy cần phải hết sức thận trọng do có nhiều rủi ro tiềm ẩn chưa lường hết. Các bộ phận QLRR, QHKH, QLN cần phải phối kết hợp, thông báo cho nhau những biến động của thị trường để có phương án ứng phó.

Thường xuyên theo dõi nhu cầu khách hàng để từ đó xây dựng các chính sách về sản phẩm, tiện ích, chính sách về lãi suất, biểu phí linh hoạt, thích hợp với từng đối tượng khách hàng.

Nắm bắt chủ trương của chính phủ để có thể tiếp cận nhanh, cung cấp dịch vụ ngân hàng kịp thời như chính sách cho vay hỗ trợ lãi suất, chương trình cho vay lương thực, cho vay thủy sản, cà phê, bảo lãnh thanh toán thuế, chủ trương trả lương tài khoản khu vực công ... bám sát các chủ trương của địa phương (TPHCM) đối với những khoản vốn và chương trình đầu tư trọng điểm để cùng tham gia.

Thực hiện nghiêm túc chỉ đạo của Ngân hàng ngoại thương Việt nam, triển khai các chương trình hành động toàn hệ thống của trung ương, triển khai các sản phẩm mới và chương trình công nghệ.

- Đẩy mạnh tiếp thị, quảng bá hình ảnh: góp phần hoàn thành chỉ tiêu tín dụng, chú trọng đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ và cho vay cá nhân. Hiện nay theo báo cáo của NHNN tỷ trọng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ trên tổng dư nợ chiếm 42%, trong khi đó tỷ lệ này ở VCB HCM rất thấp, chiếm khoảng 8%, cần phải tiếp tục đẩy mạnh phát triển khách hàng tại các khu vực thị trường mục tiêu của VCB thông qua việc tiếp thị các sản phẩm hiện có nhằm mở rộng thị trường hoạt động tín dụng tới mọi lĩnh vực, mọi đối tượng khách hàng mà pháp luật cho phép. Đẩy mạnh cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đẩy mạnh bán lẻ đối với tư nhân cá thể, hộ gia đình, các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu đô thị, khu chung cư và khu dân cư.

- Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng để phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm thực hiện việc chuyển dịch cơ cấu hoạt động tín dụng. Tiếp nhận hỗ trợ kỹ thuật của các đối tác chiến lược trong lĩnh vực quản lý rủi ro, ứng dụng công nghệ hiện đại nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Đồng thời, thực hiện tốt công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ, đặc biệt chú trọng thực hiện tốt chương trình cho vay hỗ trợ lãi suất của chính phủ theo quyết định 131 và thông tư 02 của NHNN.

- Nâng cao chất lượng tín dụng, tích cực thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn, tuyệt đối hạn chế nợ xấu mới phát sinh, khống chế tỷ lệ nợ xấu năm 2009 là dưới 2%.

3.1.2 Xây dựng và điều chỉnh danh mục cho vay từng thời kỳ

Như đã trình bày trong chương 1, rủi ro tín dụng bao gồm hai loại chính: đó là rủi ro danh mục và rủi ro giao dịch. Rủi ro danh mục là khi danh mục cho vay của ngân hàng thiếu đa dạng, khi xảy ra bất trắc ngân hàng dễ phải gánh chịu những tổn thất nghiêm trọng. Sự thiếu đa dạng trong danh mục cho vay thường thể hiện như: về chủ thể đi vay; khu vực địa lý; ngành nghề kinh doanh hay loại hình vay. Phần lớn những rủi ro tín dụng tiềm ẩn tại NHTMCPNT CN.TPHCM có nguồn gốc từ việc chưa xây dựng và công bố một danh mục cho vay phù hợp và khả năng phân

tán và kiểm soát các nguy cơ rủi ro tập trung trong chính sách tín dụng đã làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, nợ quá hạn tăng cao trong năm qua khi thị trường bất động sản đóng băng, thị trường sắt thép, xăng dầu biến động mạnh. Do đó để thực hiện tốt kế hoạch tín dụng 2009 cần thiết phải xây dựng danh mục cho vay tại NHTMCPNT CN.TPHCM phù hợp với các tiêu chí cụ thể như:

- Danh mục cho vay phải phản ánh được đặc điểm của thị trường thành phố Hồ Chí Minh đồng thời phải thể hiện thị trường mục tiêu của ngân hàng đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập hiện nay.

- Danh mục cho vay phải phù hợp với quy mô và tiềm lực của NHTMCPNT CN.HCM.

- Danh mục cho vay phải đảm bảo được nguyên tắc chung là tập trung những lĩnh vực, những loại hình cho vay mà NHTMCPNT CN.TPHCM có những lợi thế so sánh.

Từ những tiêu chí trên danh mục cho vay của NHTMCPNT CN.TPHCM cần thể hiện những đặc điểm như sau:

Thứ nhất, Đây mạnh hơn nữa thị trường bán buôn truyền thống là tập trung cho các khách hàng doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực công nghiệp mũi nhọn như: xăng dầu, thép, giày da, may mặc, thủy sản, linh kiện điện tử, thực phẩm,... và các lĩnh vực có lợi thế cạnh tranh trong quá trình mở cửa thị trường.

Thứ hai, Tập trung các loại hình tín dụng ngắn hạn, đặc biệt là tài trợ ngoại thương và đẩy mạnh tài trợ các công ty cổ phần, công ty TNHH hay các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Thứ ba, Mở rộng mạng lưới phòng giao dịch tại các khu trung tâm kinh tế, khu dân cư để mở rộng thị trường bán lẻ như cho vay tiêu dùng, mua nhà sửa nhà, cho vay cán bộ công nhân viên, cho vay thông qua phát hành thẻ tín dụng Đây là một kênh cung cấp tín dụng rất lớn mà VCBHCM chưa phát triển.

Thứ tư, Tiếp cận với các khu chế xuất, khu công nghiệp để tài trợ cho các doanh nghiệp đầu tư khu công nghiệp cũng như các đơn vị trong khu công nghiệp.

Thứ năm, Tiến hành hợp vốn với các Ngân hàng bạn (trong nước và Chi nhánh ngân hàng nước ngoài) tài trợ các dự án lớn ngoài mức phán quyết của Ngân hàng.

Thứ sáu, Tích cực cho vay các doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài, lĩnh vực này các Ngân hàng có thể mạnh hơn VCBHCM, nhưng muốn phát triển thì VCBHCM phải tiếp cận để cho vay đối tượng này, vì nhu cầu của họ rất lớn.

Thứ bảy, phân tán rủi ro tín dụng. Nghiên cứu và công bố các cơ cấu tín dụng theo ngành nghề, lĩnh vực loại hình cho vay.

Thứ tám, tái xét danh mục cho vay là quá trình phân tích toàn bộ danh mục cho vay, đánh giá tổng thể về chất lượng tín dụng cũng như những loại hình rủi ro tín dụng dự kiến và khả năng ứng phó. Phân tích danh mục cho vay cần tập trung các nội dung như: tóm lược các loại hình cho vay chính; thống kê phân tích các khoản vay theo giá trị vay, loại tiền, ngành nghề kinh tế, loại hình sở hữu; danh mục cho vay theo phân loại rủi ro.

3.1.3 Xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng

Hạn mức rủi ro tín dụng có thể được hiểu như là mức rủi ro cao nhất mà ngân hàng chấp nhận trong kinh doanh tín dụng. Hạn mức rủi ro tín dụng thường được quy định dưới hình thức các chỉ số tương đối (%) giữa nợ xấu và tổng dư nợ tín dụng. Trong giai đoạn tái cơ cấu NHTMCPNT VN đặt mục tiêu khống chế tỷ lệ nợ xấu dưới 5%, NHTMCPNT CN.TPHCM đưa ra mục tiêu dưới 2%.

Việc xác định hạn mức rủi ro được thực hiện trên cơ sở phân tích môi trường hoạt động tín dụng và các chính sách của ngân hàng trong việc chấp nhận rủi ro. Hạn mức rủi ro cũng phản ánh thái độ của ngân hàng trong việc cân nhắc, đánh đổi giữa các mục tiêu “*Tăng trưởng – an toàn - hiệu quả*”. Tại NHTMCPNT CN.TPHCM sau một thời gian dài tín dụng tăng trưởng với tốc độ cao, mặc dù tỷ lệ nợ xấu đang được kiểm soát ở mức thấp. Tuy nhiên, tồn tại nhiều nhân tố rủi ro tiềm tàng. Do tình hình thực tế trên, hạn mức rủi ro cần phải được xác định theo các nội dung sau:

- Chú trọng hơn đến mục tiêu an toàn, giảm việc tăng trưởng tín dụng quá nóng.

- Xác định hạn mức rủi ro cụ thể cho từng ngành, từng loại hình doanh nghiệp và nhóm khách hàng liên quan nhằm kiểm soát và giảm thiểu các rủi ro danh mục.

3.1.4 Sử dụng tín dụng đảm bảo chắc chắn

Tài sản đảm bảo là nguồn thu thứ cấp để thu hồi vốn khi có rủi ro xảy ra, vì vậy cần phải có quy định cụ thể hơn về việc định giá tài sản đảm bảo chẳng hạn như là việc xác định giá trị tài sản đảm bảo cần khách quan, có khả năng chuyển nhượng, có đủ điều kiện pháp lý và tính khả mại. Để thực hiện tốt công tác định giá tài sản, đòi hỏi chi nhánh cần phải thành lập một bộ phận chuyên môn hóa vào việc định giá tài sản, đồng thời với những tài sản đảm bảo vượt quá khả năng định giá của chi nhánh thì chi nhánh nên thỏa thuận với khách hàng hoặc dành ra một khoản chi phí nhất định để thuê công ty chuyên định giá tài sản nhằm hạn chế rủi ro tín dụng xảy ra do nguyên nhân rủi ro từ phía tài sản đảm bảo như đã trình bày ở chương hai. Ngân hàng cần thường xuyên theo dõi tài sản đảm bảo, nắm bắt thông tin về tài sản đảm bảo, nếu có biến động lớn thì cần xem xét định giá lại tài sản. Đồng thời, cần thường xuyên thu thập thông tin về tài sản cùng loại qua thị trường và trung tâm bán đấu giá để có cơ sở định giá lại tài sản. Ngoài ra, trong thời hạn cho vay phải thực hiện kiểm tra thông qua báo cáo thường kỳ của khách hàng về tình trạng tài sản đảm bảo hoặc kiểm tra trực tiếp tại chỗ. Hợp đồng đảm bảo tài sản là căn cứ quan trọng để kiểm tra. Những nội dung kiểm tra như: kiểm tra giá trị các tài sản đảm bảo có sự suy giảm hay không; xem những yếu tố như phòng cháy, chống trộm cắp điều kiện bảo quản... Có đủ đảm bảo an toàn cho tài sản hay không. Đối với tài sản thế chấp, ngân hàng cần kiểm tra xem việc sử dụng tài sản có hợp lý đúng như cam kết không. Đối với đảm bảo bằng bảo lãnh, nhìn chung nội dung giám sát người bảo lãnh cũng như đối với khách hàng đi vay (tuy nhiên phần lớn là giám sát gián tiếp thông qua thông tin thu thập được). Ngoài ra, ngân hàng cũng nên kết hợp với nhiều

cơ quan ban ngành khác trong việc xử lý tài sản đảm bảo và kết hợp các biện pháp bảo hiểm tài sản thế chấp mà người thụ hưởng là ngân hàng.

3.1.5 Công tác thu thập thông tin và hồ sơ tín dụng

Thông tin tín dụng thực hiện việc quản lý dữ liệu tập trung, đảm bảo có sẵn thông tin cho các nhà quản trị khi ra quyết định cho vay. Thông tin tín dụng có ý nghĩa quyết định đối với chất lượng phân tích tín dụng và đánh giá rủi ro. Ngày nay tất cả các doanh nghiệp chịu tác động mạnh mẽ cả tích cực và tiêu cực từ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Do vậy chi nhánh cần phải mở rộng và chuẩn hóa việc thu thập các thông tin liên quan phục vụ cho việc phân tích thẩm định tín dụng như:

- Phải xây dựng được hệ thống thông tin quản lý đảm bảo cung cấp số liệu đầy đủ, chính xác, kịp thời như: các thông tin về nội bộ doanh nghiệp: hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, quản trị nội bộ, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; các yếu tố bên ngoài tác động đến doanh nghiệp như: môi trường pháp lý, chính sách đầu tư; Các thông tin tín dụng NHNN, cần được cập nhật liên tục để theo dõi tình hình hoạt động nói chung và công nợ nói riêng của khách hàng đối với các TCTD khác. Trong đó xác định rõ trách nhiệm của bộ phận thu thập, phân tích thông tin và báo cáo cũng như trách nhiệm xử lý thông tin của các cấp quản lý.

- Tuyển dụng và đào tạo đội ngũ chuyên gia phân tích, dự báo về hệ thống thông tin quản lý rủi ro tín dụng.

- Thường xuyên kiểm tra, nâng cấp hệ thống thông tin để đáp ứng yêu cầu quản trị rủi ro tín dụng trong từng giai đoạn.

3.1.6 Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề

Đây chính là biện pháp cuối cùng nhằm hạn chế tối đa những thiệt hại đã xảy ra. Việc xử lý các khoản nợ có vấn đề (nợ quá hạn) cần có biện pháp cụ thể như:

- Phân tích nguyên nhân nợ quá hạn của từng khách hàng, từ đó có những biện pháp tháo gỡ.

- + Đối với những khách hàng nợ quá hạn có tính chất tạm thời, hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường, ngân hàng xem xét khả năng trả nợ và phương án sản xuất kinh doanh trong thời gian tới để quyết định cho vay. Việc cho vay bảo đảm

thu hồi vốn giúp khách hàng vượt qua khó khăn và có biện pháp trả nợ có thể áp dụng biện pháp sau: Xác định phương án cơ cấu nợ: căn cứ vào phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng, khách hàng chứng minh được khả năng hoàn trả khi đến hạn sau khi được cơ cấu lại nợ thì ngân hàng sẽ cơ cấu lại. Để thực hiện việc cơ cấu lại nợ cho khách hàng thì đòi hỏi ngân hàng phải giám sát chặt chẽ các khoản nợ và hoạt động của khách hàng sau khi cơ cấu.

+ Đối với khách hàng khó khăn về tài chính, kinh doanh thua lỗ, khó khắc phục, nợ quá hạn chưa xác định được nguồn trả, ngân hàng cần quản lý chặt chẽ khoản vay và khách hàng trên như sau:

Đối với khoản vay có tài sản đảm bảo: tìm các khách hàng có khả năng về tài chính nhận lại nợ của khách hàng khó khăn để tiếp tục khai thác hiệu quả tài sản đảm bảo khả năng trả nợ. Ngân hàng rà soát tài sản đảm bảo, tình trạng tài sản, hồ sơ pháp lý để có thể phát mại tài sản thu hồi vốn. Phối hợp cùng với các bộ, ban ngành cho tiến hành thanh lý, phát mại các tài sản đảm bảo cho vay theo chỉ định,... để thu hồi vốn. Trong trường hợp tài sản phát mại không đủ thu hồi vốn thì buộc khách hàng phải trả tiếp phần còn lại thông qua việc bán tiếp tài sản, nếu không ngân hàng có thể tuyên bố khách hàng này phá sản. Đối với trường hợp cho vay chỉ định, nếu tài sản phát mại không đủ thu hồi vốn vay, ngân hàng hoàn thiện thủ tục để trình Chính phủ xử lý.

Đối với khoản vay không có đảm bảo: trong trường hợp này cần kiểm soát chặt chẽ nguồn tài chính của khách hàng, các khoản phải thu, nguồn vốn thanh toán của các công trình qua thông báo hàng năm đối với lĩnh vực xây dựng, kỳ thu tiền đối với lĩnh vực khác và các yêu cầu khách hàng cùng chủ đầu tư, người mua hàng cam kết thanh toán chuyển khoản về tài khoản của khách hàng tại ngân hàng. Tư vấn cho khách hàng bán bớt tài sản không phát huy hiệu quả, không cần sử dụng để trả nợ tiền vay.

- Biện pháp khởi kiện ra tòa: hiện nay trong quan hệ kinh tế việc khởi kiện ra tòa chưa thành thói quen đối với mọi người, trong nền kinh tế thị trường chúng ta cần quen dần với việc giải quyết các vụ việc kinh tế qua tòa án kinh tế. Việc khởi kiện

ra tòa sẽ có tác dụng đối với các khách hàng không có thiện chí trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

3.1.7 Nâng cao trình độ và phẩm chất đạo đức cán bộ tín dụng

Trong bất kỳ một doanh nghiệp hiện đại nào trong nền kinh tế thị trường đều quan tâm đến công tác đào tạo và phát triển con người, vì con người là nền tảng của sự phát triển của doanh nghiệp. Để hoàn thiện công tác quản trị hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và hoạt động quản trị rủi ro tín dụng nói riêng, đòi hỏi NHTMCPNT CN.TPHCM cũng phải đặc biệt quan tâm đến yếu tố con người.

Cán bộ tín dụng được coi là những người đầu tiên bảo vệ ngân hàng trước những thiệt hại về tín dụng. Do đó, cán bộ tín dụng phải có kỹ năng, khả năng nhận biết sớm những dấu hiệu rủi ro và tuân thủ quy tắc đạo đức như sau:

- Thực hiện các công việc được giao với tinh thần trách nhiệm cao, trung thực, minh bạch và công khai.
- Không được tham gia các hoạt động kinh doanh bị cấm.
- Không được sử dụng thông tin, chỉ đạo nội bộ để phục vụ cho bất kỳ một tổ chức khác không phải là Ngân hàng hoặc mục đích cá nhân.
- Không sử dụng nguồn lực của ngân hàng cho mục đích cá nhân. Tự chịu trách nhiệm cá nhân trong tất cả các quyết định mà mình tham gia.

Định kỳ hàng năm NHTMCPNT CN.TPHCM nên tổ chức thi nghiệp vụ cho toàn thể cán bộ nhân viên nhằm bổ sung, củng cố kiến thức phục vụ công tác chuyên môn tốt hơn. Đồng thời cần tổ chức các khóa đào tạo nhằm nâng cao trình độ và phẩm chất đạo đức cho đội ngũ cán bộ tín dụng, biết xử lý công việc nhanh chóng chính xác, phân tích thẩm định tốt để ra quyết định cho vay đúng đắn, vừa đáp ứng nhu cầu phục vụ khách hàng vừa đảm bảo an toàn vốn tín dụng cho ngân hàng. Theo đó, cán bộ không chỉ thực hiện tốt nghiệp vụ chuyên môn mà còn giỏi ở công tác: marketing, tư vấn cho khách hàng.

3.2 CÁC GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHTMCPNT CN.HCM:

Quy trình quản trị rủi ro tín dụng đang được áp dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM được xây dựng khá khoa học và chặt chẽ. Tuy nhiên, sau hai năm thực hiện cũng có những khuyết điểm như đã trình bày ở chương hai làm giảm hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh. Do đó, cần xây dựng các nhóm giải pháp nghiệp vụ nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng 90, hạn chế rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng, hoàn thành chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng chất lượng, đồng thời ngăn chặn gian lận từ phía khách hàng cũng như đảm bảo an toàn vốn cho ngân hàng khi khách hàng gặp rủi ro. Sau đây, chúng ta sẽ đi sâu phân tích việc áp dụng và hiệu quả áp dụng của các giải pháp theo trình trình tự

3.2.1 Nhóm giải pháp về dấu hiệu cảnh báo trong hoạt động quản trị rủi ro tín dụng

Để hoạt động quản trị rủi ro có hiệu quả, giảm thiểu tổn thất có thể xảy ra, NHTMCPNT CN.TPHCM cần chú trọng các giải pháp liên quan đến các khoản nợ có vấn đề. Trong đó, các dấu hiệu cảnh báo cần đề cập có hai nhóm chính sau đây:

3.2.1.1 Nhóm dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ ngân hàng:

Đây là nhóm dấu hiệu dễ nhận biết nhất, có tác động trực tiếp, với tốc độ nhanh và trong khoảng thời gian ngắn đến chất lượng tín dụng, có thể chuyển từ trạng thái bình thường lên cấp độ rủi ro cao, do đó đòi hỏi những phản ứng nhanh, tích cực và hiệu quả. Nhóm này còn gọi là dấu hiệu cảnh báo sớm, bao gồm các dấu hiệu sau:

- Trì hoãn hoặc gây khó khăn, trở ngại đối với ngân hàng trong quá trình kiểm tra theo định kỳ hoặc đột xuất tình hình sử dụng vốn vay, tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh mà khách hàng không giải thích một cách thuyết phục.

- Chậm gửi hoặc trì hoãn các báo cáo tài chính theo yêu cầu mà khách hàng không giải thích thuyết phục.

- Đề nghị gia hạn hoặc điều chỉnh kỳ hạn nhiều lần không có lý do chính đáng.

- Sự sụt giảm bất thường số dư tài khoản tiền gửi tại ngân hàng.
- Chậm thanh toán các khoản lãi đến hạn.
- Thanh toán nợ gốc không đầy đủ, đúng hạn.
- Mức độ vay thường xuyên gia tăng, yêu cầu các khoản vay vượt nhu cầu dự kiến.
- Tài sản đảm bảo không đủ tiêu chuẩn.
- Các dấu hiệu cho thấy khách hàng trông chờ vào thu nhập bất thường không phải từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính hoặc từ hoạt động được đề xuất trong phương án xin vay.
- Có dấu hiệu tìm kiếm sự tài trợ nguồn vốn lưu động từ nhiều nguồn, đặc biệt từ đối thủ cạnh tranh của ngân hàng.
- Sử dụng tài trợ ngắn hạn cho hoạt động trung dài hạn.
- Chấp nhận sử dụng các nguồn tài trợ giá cao với mọi điều kiện.

3.2.1.2 Nhóm dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ ngoài ngân hàng:

Nhóm dấu hiệu này có tác động trực tiếp đến chất lượng tín dụng nhưng với độ trễ lớn hơn. Các dấu hiệu này được rút ra từ chính bản thân hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng và không dễ nhận biết nếu thiếu sự quản lý chặt chẽ sâu sát của cán bộ ngân hàng. Nhóm này bao gồm các dấu hiệu sau:

- Độ lệch giữa doanh thu hay dòng tiền thực tế so với mức dự kiến khi khách hàng đề nghị cấp tín dụng.
- Những thay đổi bất lợi trong cơ cấu vốn, tỷ lệ thanh khoản hay mức độ hoạt động của khách hàng như: sự gia tăng đột biến của tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu; tỷ lệ khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tức thời có dấu hiệu giảm sút liên tục; giảm các khoản phải trả và tăng nhanh các khoản phải thu, hàng tồn kho với cường độ lớn, sự gia tăng không cân đối về tỷ lệ nợ thường xuyên, giảm quỹ tiền mặt, tăng doanh thu nhưng giảm lợi nhuận hoặc không có.
- Dấu hiệu ngày càng nhiều các chi phí bất hợp lý như phát triển đột biến chi phí quảng cáo, tiếp khách,...
- Thay đổi thường xuyên cơ cấu quản trị và điều hành.

- Xuất hiện bất đồng và mâu thuẫn trong bộ máy quản trị và điều hành, tranh chấp trong quá trình quản lý.

- Khó khăn trong quản lý phát triển sản phẩm và dịch vụ mới.

- Xuất hiện dấu hiệu hội chứng hợp đồng lớn: sẵn sàng từ bỏ các hợp đồng nhỏ nhưng có khả năng thu được tỷ suất lợi nhuận cao để tìm kiếm các hợp đồng có giá trị lớn với các bạn hàng có tên tuổi dù lợi nhuận có khả năng thấp hơn; sẵn sàng cắt giảm lợi nhuận để đạt các hợp đồng lớn, theo đuổi các chiến lược “mượn thương hiệu”, “nước nổi thuyền nổi”.

- Xuất hiện hội chứng sản phẩm đẹp: mãi theo đuổi các sản phẩm không thích hợp về mặt thời gian và năng lực hiện tại mà không chú ý đến các yếu tố khác.

- Những thay đổi về chính sách của Nhà nước như tác động của thuế, xuất nhập khẩu, thay đổi các biến số kinh tế vĩ mô: tỷ giá, lãi suất, thay đổi công nghệ sản xuất,... tác động bất lợi đến chiến lược, kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng.

3.2.2 Nhóm giải pháp phòng ngừa rủi ro:

3.2.2.1 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích tín dụng:

Mục tiêu của phân tích tín dụng là tìm kiếm và đánh giá những khả năng tiềm tàng có thể gây ra những rủi ro cho việc hoàn trả nợ vay. Trên cơ sở đó có dự đoán những khả năng kiểm soát rủi ro của ngân hàng và cần có những biện pháp để ngăn ngừa, hạn chế và giảm thiểu những thiệt hại khi rủi ro xảy ra. Phần nội dung của báo cáo thẩm định nên đề cập kỹ thêm: các chỉ tiêu khả năng tạo ra lợi nhuận, khả năng khai thác và sử dụng tài sản, cơ cấu nguồn vốn tài trợ, khả năng thanh toán của khách hàng. . .) từ báo cáo đề xuất tín dụng của phòng QHKKH để từ đó đánh giá một cách chính xác năng lực tài chính của khách hàng, định giá tài sản đảm bảo, đồng thời tiến hành phân tích phương án vay vốn trên các mặt: phương án sản xuất kinh doanh có phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh đã đăng ký không?, tính khả thi và hiệu quả dự kiến của phương án trên, nguồn trả nợ cho phương án vay đó có phù hợp và đảm bảo không?, phân tích đánh giá kỹ từng yếu tố có thể gây tác động rủi ro đối với dự án, phương án vay vốn. Việc thẩm định

phương án vay vốn để đạt được hiệu quả cao đòi hỏi cán bộ QLRR phải có nghiệp vụ chuyên môn vững vàng và có kiến thức nhất định trong nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác nhau để có được những nhận định chính xác về tính khả thi hiệu quả của mỗi phương án. Ngoài ra cán bộ QLRR còn phải cập nhật những thông tin về khách hàng vô phần mềm chấm điểm và xếp loại khách hàng là doanh nghiệp nhằm đảm bảo tính khách quan trong việc xem xét tư cách khách hàng. Đây là một phương pháp lượng hóa mức độ rủi ro của khách hàng thông qua quá trình đánh giá bằng thang điểm. Căn cứ vào số điểm của khách hàng, NHNT xếp các doanh nghiệp thành 10 nhóm có mức rủi ro từ thấp đến cao là AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C và D, *chi tiết xem phụ lục số 06*. Để xếp doanh nghiệp vào 1 trong 10 nhóm như trên thì cán bộ QLRR căn cứ vào số liệu hồ sơ báo cáo tài chính của khách hàng và một số thông tin về pháp lý, về hoạt động doanh nghiệp để nhập vào hệ thống, hệ thống chấm điểm này được chia thành hai phần chính:

- Chấm điểm phi tài chính: cho ra kết quả về dòng tiền, uy tín khách hàng, các yếu tố bên ngoài, các yếu tố khác tác động đến doanh nghiệp như thế nào?

- Chấm điểm tài chính: để thấy được qui mô doanh nghiệp, doanh nghiệp thuộc ngành/lĩnh vực nào?, tình hình tài chính doanh nghiệp qua các chỉ số tài chính.

Từ số điểm phi tài chính và tài chính, hệ thống chạy ra số điểm tổng hợp và đưa ra kết quả khách hàng được xếp vào hạng nào.

Nhận xét: Nhìn chung mô hình cho điểm và xếp loại khách hàng đã được xây dựng một cách khoa học, đề cập khá đầy đủ đến các nhân tố có thể chi phối và tác động đến hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, mô hình trên còn có những bất cập cần điều chỉnh như:

- Cấu trúc cho điểm tài chính (các trọng số của các chỉ số tài chính khi tính điểm) được sử dụng như nhau đối với các ngành khác nhau là chưa phù hợp.

- Đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (chiếm 60% tổng dư nợ) thì các chỉ tiêu đánh giá xếp hạng doanh nghiệp cần phải tham chiếu đến khả năng tài chính và hoạt động của chủ đầu tư (các tập đoàn/công ty mẹ)

ở nước ngoài. Hiện nay rủi ro tín dụng tiềm ẩn của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài thì rủi ro do công ty mẹ hoạt động không hiệu quả chiếm tỷ trọng cao nhất.

- Đối với khách hàng là công ty cổ phần đã được niêm yết trên thị trường chứng khoán, thì xu hướng biến động giá cổ phiếu cũng cần được xem là một chỉ tiêu tham chiếu khi xếp hạng doanh nghiệp.

- Số liệu nhập vào hệ thống cần đảm bảo tính trung thực, độ chính xác cao. Thực tế các hồ sơ tài chính khách hàng cung cấp hiện nay chưa đảm bảo tính trung thực của nó.

Phần kết luận của Báo cáo thẩm định bao gồm:

Báo cáo phân tích tín dụng phải đưa ra được các kết luận như sau:

- Rủi ro đặc thù trong quan hệ tín dụng với khách hàng là gì, những nhân tố chủ yếu có thể gây ra rủi ro. Đây là yêu cầu quan trọng nhất đối với công tác phân tích tín dụng. Thực tế cho thấy không có hình mẫu chung cho việc đánh giá các loại hình rủi ro, điều đó phụ thuộc vào kinh nghiệm và sự nhạy cảm của cán bộ phân tích. Rủi ro có thể đến từ sự yếu kém về năng lực tài chính, từ thiếu khả năng ổn định nguồn cung, quản trị công nợ không hiệu quả, nguồn lao động không ổn định, trình độ tay nghề yếu... Những kết luận này thường không được thể hiện trên các chỉ số tài chính và hoạt động. Cán bộ phân tích cần nhận thấy những dấu hiệu bất thường của các chỉ số này để đi sâu vào tìm hiểu và đánh giá đúng bản chất của vấn đề.

- Ngân hàng có khả năng kiểm soát được các rủi ro không và bằng cách nào?

- Khoản tín dụng đang đề cập có phù hợp với các quy định có liên quan hiện hành?, Tính khả thi và hiệu quả của khoản tín dụng đang đề cập?,

- Nêu rõ ý kiến về việc đồng ý/không đồng ý cho vay và các điều kiện vay cần được áp dụng.

3.2.2.2 Quyết định cấp giới hạn tín dụng:

Quyết định cho vay theo quy trình được thực hiện theo hai bước chính: *Thứ nhất*, xác định giới hạn tín dụng. *Thứ hai*, quyết định cho vay cụ thể. Xác định giới hạn được thực hiện như sau:

- Ước tính nhu cầu giới hạn tín dụng của khách hàng. Nhu cầu ước tính trên cơ sở thực tế thực hiện kỳ trước có điều chỉnh theo kế hoạch tăng trưởng. Giới hạn tín dụng cần được xác định cho từng mục đích cụ thể.

- Xác định mức độ rủi ro tổng thể. Để xác định được mức độ rủi ro tổng thể cần phải kết hợp các phân tích định tính và định lượng để trả lời các vấn đề:

* *Nguy cơ rủi ro chủ yếu là gì*: các rủi ro tài chính, rủi ro hoạt động hay các rủi ro thuộc về thể chế, chính sách...Rủi ro trong ngắn hạn hay dài hạn.

* *Xác định mức độ rủi ro*: Để xác định được mức độ rủi ro cần đi sâu phân tích đánh giá theo nguyên tắc; các rủi ro tài chính sử dụng phương pháp phân tích định lượng; các rủi ro về quản trị điều hành, môi trường. Sử dụng phân tích định tính. Các kết quả phân tích được kết hợp với kết quả xếp loại khách hàng để xác định mức rủi ro tổng thể.

- Điều chỉnh giới hạn tín dụng theo mức độ rủi ro kết hợp với điều chỉnh theo chính sách tín dụng của ngân hàng.

3.2.2.3 Kiểm tra và giám sát tín dụng:

Giám sát tín dụng trong đó là một quá trình thu thập, xử lý các thông tin tài chính cũng như phi tài chính của khách hàng và đưa ra các giải pháp. Theo tinh thần quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và quyết định sửa đổi bổ sung số 18/2007/QĐ - NHNN, việc giám sát tín dụng thực sự trở nên cần thiết, đặc biệt là cơ sở để ngân hàng thực hiện việc xếp hạng rủi ro với khách hàng. Từ đó có thể xây dựng những biện pháp phòng ngừa hạn chế cũng như trích lập và sử dụng hiệu quả dự phòng rủi ro tín dụng.

3.2.2.3.1 Giám sát rủi ro tín dụng:

Cán bộ ngân hàng thường xuyên thực hiện giám sát các hành vi của người vay, mục đích sử dụng tiền vay, quá trình hoạt động kinh doanh, quá trình trả nợ và giám sát các đảm bảo tín dụng nhằm tránh tình trạng người vay vi phạm các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng. Việc phát hiện và xử lý kịp thời những khoản vay có vấn đề, những khoản vay có nhiều khả năng không thu hồi được là biện pháp hữu hiệu góp phần hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng. Công tác giám sát nên

được phối hợp cùng lúc cả hai phòng QHKH và QLRR có thể được tiến hành dưới nhiều hình thức:

- Tùy đặc điểm của từng khoản vay, việc kiểm tra sử dụng vốn vay có thể thực hiện ngay sau khi giải ngân hoặc định kỳ 1tháng/lần, 1quý/lần nhưng tối đa không quá 6tháng/lần.

- Trường hợp phát hiện có dấu hiệu bất thường hoặc rủi ro, đề xuất kiểm tra đột xuất.

- Kiểm tra thường xuyên tại cơ sở của khách hàng; Theo dõi tình hình ngành sản xuất của khách hàng.

- Kiểm tra thông qua các thông tin thu thập được từ các nguồn khác nhau.

- Kiểm tra những khoản vay rút tiền mặt chậm nhất là một tuần sau khi giải ngân.

- Kiểm tra việc đánh giá tài sản thế chấp theo giá trị và hiện vật ở thời điểm hiện tại.

- Kiểm tra thông qua các thông tin thu thập được từ các nguồn khác nhau.

Việc theo dõi nợ của khách hàng phải được tiến hành một cách thống nhất và có hệ thống theo nội dung đã được quy định trong chế độ, thể lệ cho vay. Việc cho vay, các khoản nợ có vấn đề cũng như kết quả kiểm tra nợ cần được thông báo kịp thời cho các cấp lãnh đạo có liên quan để có biện pháp xử lý kịp thời theo đúng chức năng nhiệm vụ đã được phân tích.

Mục tiêu của giám sát các khoản nợ của khách hàng: tuân thủ chính sách, thủ tục cho vay, giá trị tài sản thế chấp, sự đảm bảo của hồ sơ tín dụng, tính hiện thực về khả năng trả nợ của khách hàng, hồ sơ phân tích tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh mới nhất của khách hàng, tính phù hợp của quỹ dự phòng tổn thất.

Phương thức kiểm tra sử dụng vốn vay: Để việc kiểm tra sử dụng vốn vay có hiệu quả giúp phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro, cán bộ tín dụng cần chủ động đề xuất việc sử dụng một hoặc đồng thời các phương thức kiểm tra khác nhau như kiểm tra thực tế tại hiện trường, kiểm đếm hàng hóa tại kho hàng, cộng số đối chiếu

giá trị trên hóa đơn với thẻ xuất nhập kho và/hoặc kiểm tra sổ sách chứng từ kế toán... Các loại giấy tờ cần được sao chụp lưu giữ để làm căn cứ kết luận việc sử dụng vốn vay của khách hàng... Khi kiểm tra sẽ xuất hiện các dấu hiệu cảnh báo rủi ro tín dụng để từ đó có được những nhận định trong việc giám sát xếp hạng, đồng thời thu thập được những thông tin quan trọng, giúp hiểu rõ công việc kinh doanh của khách hàng đầy đủ hơn.

Ngoài ra để hỗ trợ cán bộ QHKH và QLRR thực hiện việc kiểm tra sử dụng vốn vay đúng thời hạn, phát hiện kịp thời những rủi ro sau khi cho vay, cán bộ QLN phải có trách nhiệm nhắc nhở cán bộ QHKH và QLRR hoàn thành việc kiểm tra kiểm tra sử dụng vốn vay, cung cấp bổ sung các thông tin liên quan đến khách hàng được khai thác từ hệ thống như các thông tin về giới hạn tín dụng, về dư nợ, về ngày đáo hạn, tình hình trả nợ gốc và lãi và thời hạn kiểm tra định kỳ khoản vay, thời hạn kiểm tra định kỳ tài sản bảo đảm...

3.2.2.3.2 Phân tán rủi ro:

Nghiên cứu và công bố các cơ cấu tín dụng theo ngành nghề, lĩnh vực, loại hình cho vay. Không tập trung cho vay một khách hàng hoặc một nhóm khách hàng. Ngoài những hạn chế theo luật định, NHTMCPNT CN.TPHCM cần quy định tỷ lệ dư nợ tối đa cho một khách hàng.

3.2.2.3.3 Phòng ngừa rủi ro lãi suất cho vay:

Xét về các biện pháp được ngân hàng sử dụng để phòng ngừa rủi ro lãi suất, hiện tại mới chỉ là những biện pháp phòng ngừa nội bảng. Trong đó, biện pháp đang được sử dụng tại NHTMCPNT CN.TPHCM là việc quy định lãi suất thả nổi, được điều chỉnh trong vòng 6 tháng trong các hợp đồng vay trung dài hạn. Biện pháp này xuất phát từ thực tế hoạt động kinh doanh của ngân hàng là phải sử dụng một lượng không nhỏ nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung dài hạn, khi lãi suất thị trường tăng trong ngắn hạn, chi phí huy động các khoản tiền gửi mới để duy trì các khoản cho vay trung dài hạn sẽ tăng lên gây sự suy giảm thu nhập ròng từ hoạt động cho vay. Việc áp dụng các điều khoản lãi suất thả nổi có điều chỉnh trong các hợp đồng vay trung dài hạn sẽ giúp ngân hàng hạn chế được phần nào rủi ro lãi suất.

Ngoài ra, ngân hàng cũng đã tích cực duy trì sự cân xứng về kỳ hạn của tài sản có và tài sản nợ. Điều này được thể hiện ở việc ngân hàng chấp hành quy định của NHNN về giới hạn tối đa nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn, một mặt hạn chế rủi ro thanh khoản, mặt khác duy trì tương đối sự cân xứng về kỳ hạn của ngân hàng nhằm hạn chế rủi ro lãi suất. Đồng thời cần nghiên cứu kỹ thị trường để đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt phù hợp tình hình thị trường, có tính cạnh tranh

3.2.3 Sử dụng nghiệp vụ hoán đổi tín dụng để phòng ngừa rủi ro tín dụng:

Nghiệp vụ hoán đổi tín dụng (Credit Default Swap - CDS) là một hoán đổi những rủi ro tín dụng của một sản phẩm có thu nhập cố định giữa các bên. Đó là một thỏa thuận giữa người mua bảo vệ và người bán bảo vệ, theo đó người mua định kỳ sẽ thanh toán cho người bán một khoản phí để nhận được sự bảo hiểm cho một khoản vay.

Các điều kiện để có thể thực hiện CDS là:

Ngân hàng cần có hệ thống giám sát tín dụng và xếp hạng khách hàng vay, để từ đó xác định chính xác các khách hàng tiềm ẩn rủi ro. Đây là cơ sở để thực hiện quản lý rủi ro tín dụng và thực hiện “bán” những khoản cho vay nhằm cơ cấu lại danh mục cho vay của ngân hàng.

Ngân hàng cần lập ra bộ phận chuyên môn thực hiện nghiệp vụ CDS. Bộ phận này không chỉ thực hiện việc “bán” các khoản cho vay mà còn có thể thực hiện “mua” các khoản cho vay. Trên thực tế, với tư cách là người mua trong hợp đồng hoán đổi tín dụng, ngân hàng có thể coi như là một nhà đầu tư vào khách hàng vay của ngân hàng đối phương. Điều này giúp ngân hàng đa dạng hóa danh mục đầu tư.

Ngân hàng cần xây dựng quy trình thực hiện nghiệp vụ CDS một cách hợp lý. Quy trình có thể như sau:

- ***Ngân hàng với tư cách là người mua:***

Bước 1: phân loại và xếp hạng khách hàng vay vốn.

Bước 2: căn cứ kết quả bước 1, chính sách tín dụng và chiến lược của ngân hàng, xác định các khoản vay sẽ được “bán”.

Bước 3: xác định mức phí sẽ thanh toán cho bên mua tùy vào hạng của khoản vay và tình hình thị trường.

Bước 4: chào bán các khoản cho vay.

Bước 5: ký hợp đồng CDS và định kỳ thanh toán khoản phí cho bên mua và giám sát chặt chẽ tình hình khách hàng vay.

Bước 6: Yêu cầu bên mua thanh toán giá trị khoản vay nếu người đi vay không trả được nợ (sau khi đã xác định được giá trị thu hồi)

Bước 7: kết thúc – lưu hồ sơ.

• ***Ngân hàng với tư cách là người bán:***

Bước 1: Tiếp xúc các ngân hàng có nhu cầu “bán” khoản cho vay

Bước 2: Thu thập thông tin về khách hàng vay vốn trong hợp đồng tín dụng mà ngân hàng đối phương định “bán” và xác định khả năng thu hồi, giá trị thu hồi của khoản vay.

Bước 3: Xác định mức phí sẽ thu tùy vào hạng của khoản vay và tình hình thị trường.

Bước 4: Ký kết hợp đồng CDS.

Bước 5: Định kỳ thu các khoản phí cho bên mua và giám sát chặt chẽ tình hình khách hàng vay trong hợp đồng tín dụng.

Bước 6: Thanh toán giá trị khoản vay nếu người đi vay trong hợp đồng tín dụng không trả được nợ (sau khi đã xác định được giá trị thu hồi)

Bước 7: Kết thúc – lưu hồ sơ.

Thị trường phái sinh của Việt Nam còn chưa phát triển, các sản phẩm phái sinh còn đơn giản. Thời gian qua, NHNN đã chấp thuận cho một số Tổ chức tín dụng nước ngoài cung cấp sản phẩm này. Với sự tham gia của các tổ chức tín dụng nước ngoài lần này, hy vọng thị trường phái sinh Việt Nam sẽ phát triển, tạo ra một

công cụ mới để NHNT Hồ Chí Minh có thể phòng tránh rủi ro trong hoạt động của mình.

3.2.4 Nhóm giải pháp tài trợ rủi ro:

Khi rủi ro tín dụng xảy ra ngân hàng phải đối mặt với những tổn thất vật chất rất lớn ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động bình thường của ngân hàng. Để giảm thiểu những tác động tiêu cực từ tổn thất tín dụng, các ngân hàng thương mại cần phải thường xuyên thực hiện các giải pháp tài trợ tổn thất tín dụng bao gồm:

- Giải pháp trích lập dự phòng rủi ro: tất cả các quốc gia đều có yêu cầu các ngân hàng thương mại phải định kỳ đánh giá, phân loại chất lượng tín dụng trên cơ sở đó dự ước tổn thất và trích lập dự phòng rủi ro. Quỹ dự phòng rủi ro được sử dụng để bù đắp cho các tổn thất tín dụng nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngân hàng thương mại khi xảy ra rủi ro.

- Các giải pháp chuyển đẩy rủi ro: đối với một số loại hình rủi ro tín dụng đặc thù, một số ngân hàng thương mại có thể áp dụng các chính sách chuyển đẩy, chia sẻ rủi ro thông qua các công cụ phái sinh như: các hợp đồng hoán đổi rủi ro, bảo hiểm hoặc tái bảo hiểm rủi ro tín dụng.

3.2.5 Nhóm giải pháp xử lý nợ có vấn đề và xử lý tổn thất tín dụng:

3.2.5.1 Hình thức xử lý tổ chức khai thác:

3.2.5.1.1 Cho vay thêm:

Trường hợp phương án/ dự án đầu tư của khách hàng đang gặp khó khăn, có thể ảnh hưởng đến việc thu nợ mà nguyên nhân chủ yếu do thiếu vốn. Và ngân hàng xét thấy khả năng phương án/ dự án có thể phát triển tốt nếu được đầu tư thêm vốn thì có thể xem xét cho vay thêm.

- + Phải thẩm định và phương án/ dự án rất kỹ lưỡng đảm bảo các điều kiện về nguyên tắc cấp tín dụng theo quy chế hiện hành.

- + Phương án/ dự án vay vốn phải khả thi và đảm bảo thu hồi gốc và lãi cho vay.

Cán bộ ngân hàng cho vay trực tiếp thẩm định báo cáo ban lãnh đạo, trong tờ trình thẩm định cần nêu phương án trả nợ cụ thể, có tính khả thi đồng thời phải

kiểm tra, giám sát chặt chẽ, tránh tình trạng lợi dụng cho vay đảo nợ, vay nợ mới trả nợ cũ để che giấu nợ xấu tiềm ẩn.

3.2.5.1.2 Bổ sung tài sản đảm bảo:

Việc bổ sung tài sản đảm bảo phải thực hiện khi khoản vay có biểu hiện bất ổn, nguồn thu không rõ ràng, giá trị tài sản đảm bảo có khả năng bán thấp hơn dư nợ vay. Việc thực hiện bổ sung các biện pháp bảo đảm này phải được quy định thành văn bản thỏa thuận và là một phần bổ sung cho hợp đồng tín dụng hiện hành.

3.2.5.1.3 Chuyển nợ quá hạn:

Nếu cán bộ ngân hàng xác minh những lý do xin gia hạn của khách hàng là không hợp lệ hoặc nếu gia hạn thì khách hàng vẫn không có khả năng trả được nợ thì phải chuyển sang nợ quá hạn, đồng thời lập thông báo gửi khách hàng, bám sát nguồn thu để thu nợ.

Sau khi khách hàng có nợ quá hạn đã được lãnh đạo duyệt chuyển nợ quá hạn, Phòng Quan hệ khách hàng thực hiện quyết định của giám đốc ngân hàng cho vay:

- + Phối hợp với phòng kế toán để có biện pháp trích tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ khi có số dư.
- + Yêu cầu người bảo lãnh trả thay.
- + Phát mại tài sản thế chấp, cầm cố theo quy định của pháp luật để thu nợ.
- + Thực hiện các biện pháp khác để thu hồi nợ.
- + Đối với trường hợp khách hàng có khả năng chậm trả lãi vốn vay một số ngày làm việc so với kỳ hạn trả lãi đã thỏa thuận, ngân hàng cho vay cần thực hiện các biện pháp:

◆ Thực hiện khoanh nợ, xóa nợ:

Trên cơ sở những văn bản quy định, hướng dẫn của Tổng giám đốc về khoanh, xóa nợ, cán bộ ngân hàng theo dõi, rà soát điều kiện để tập hợp hồ sơ đề nghị khoanh, xóa nợ báo cáo trưởng phòng quan hệ khách hàng để trình cấp có thẩm quyền quyết định.

◆ Chỉ định đại diện tham gia quản lý doanh nghiệp:

Trong trường hợp khách hàng thực hiện mọi biện pháp mà vẫn không thu trả được nợ vay và cơ quan có thẩm quyền qui định giao cho ngân hàng quyền được tham gia quản lý doanh nghiệp.

+ Ngân hàng cho vay cử đại diện tham gia quản lý doanh nghiệp, tham gia quản lý điều hành hoạt động kinh doanh nhằm theo dõi sát sao từng biểu hiện bình thường đối với những khoản vay cần theo dõi, tư vấn giúp đỡ khách hàng khắc phục khó khăn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đưa ra quy định xử lý kịp thời với những diễn biến đáng xảy ra, hạn chế tối đa tổn thất.

+ Trường hợp có thể tham gia góp vốn qua hình thức mua cổ phần, liên doanh hoặc chuyển đổi nợ thành vốn góp, khách hàng phải lập được phương án góp vốn là phương án kinh doanh khả thi để trình lên cấp có thẩm quyền của ngân hàng phê duyệt.

3.2.5.2 Hình thức sử dụng các biện pháp thanh lý:

3.2.5.2.1 Xử lý nợ tồn đọng

◆ *Nhóm 1:* nợ tồn đọng có tài sản đảm bảo:

Việc xử lý theo hướng dẫn sử dụng các biện pháp thanh lý cho các khoản nợ tồn đọng có tài sản đảm bảo được thực hiện khi mà không thể áp dụng hoặc đã áp dụng các biện pháp xử lý tổ chức khai thác nhưng không hiệu quả.

+ Đối với nợ có tài sản đảm bảo là tài sản thế chấp, cầm cố, tài sản gán nợ, tài sản tòa án giao cho ngân hàng thì ngân hàng cho vay hoặc ủy thác cho công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản của NHNT chủ động xử lý theo các hình thức: tự bán công khai trên thị trường, bán qua trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản hoặc tổ chức có chức năng bán đấu giá, bán cho công ty mua bán nợ nhà nước. Tiền bán tài sản đảm bảo được xử lý làm cơ sở để thanh toán nợ gốc, lãi vay quá hạn của bên bảo đảm sau khi trừ đi các chi phí theo qui định (nếu có)

+ Đối với nợ có tài sản đảm bảo thuộc những vụ án đã được tòa án phán quyết giao ngân hàng xử lý nhưng chưa được giao, ngân hàng tập hợp trình các cấp có thẩm quyền yêu cầu cơ quan thi hành án nhanh chóng giao cho ngân hàng để xử lý.

+ Đối với nợ có tài sản đảm bảo chưa đầy đủ thủ tục pháp lý và hiện không có tranh chấp, tập hợp trình các cấp có thẩm quyền hoàn thiện thủ tục pháp lý để ngân hàng bán nhanh tài sản thu hồi nợ.

+ Đối với nợ có tài sản đảm bảo mà nếu để nguyên thì không thể bán được, mà phải cải tạo, sửa chữa, nâng cấp tài sản thì mới có thể bán được, thì phải lập phương án cụ thể trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.

◆ *Nhóm 2: Nợ không có tài sản đảm bảo và không còn đối tượng để thu:*

Ngân hàng thực hiện phân loại, lập hồ sơ và tổng hợp để trình ngân hàng nhà nước, chính phủ xem xét cấp nguồn xử lý. Những khoản nợ nhóm 2 không được chính phủ xử lý thì tập hợp trình xử lý rủi ro theo qui định hiện hành của NHNT.

◆ *Nhóm 3: Nợ tồn đọng không có tài sản đảm bảo và khách hàng còn tồn tại, hoạt động:*

+ Trường hợp khách hàng có khả năng trả nợ, phải đôn đốc thu hồi nợ. Trường hợp chây ỳ, đề nghị các cơ quan pháp luật xử lý.

+ Trong trường hợp khách hàng không còn nguồn nào để trả được nợ, cần phải lập phương án xử lý cụ thể và trình cấp có thẩm quyền theo các văn bản pháp lý hiện hành hoặc theo quy định của NHNT. Các biện pháp tổ chức khai thác có thể là chuyển nợ thành vốn kinh doanh, liên doanh, mua cổ phần, bán nợ để thu hồi vốn theo quy chế mua bán nợ.

3.2.5.2.2 *Thanh lý doanh nghiệp:*

Ngân hàng chủ động áp dụng những qui định của pháp luật để thực hiện thanh lý doanh nghiệp trong trường hợp:

+ Doanh nghiệp thua lỗ kéo dài, không còn khả năng phục hồi.

+ Đã thực hiện các biện pháp tổ chức khai thác nhưng vẫn không thu hồi được nợ.

3.2.5.2.3 *Khởi kiện:*

Ngân hàng tiến hành khởi kiện doanh nghiệp ra trọng tài kinh tế/ tòa án trong trường hợp:

+ Khoản vay khó đòi, tồn đọng mặc dù ngân hàng đã áp dụng các biện pháp xử lý tổ chức khai thác, xử lý tài sản thế chấp nhưng không đạt kết quả.

+ Khách hàng có dấu hiệu lừa đảo, cố tình chây ỳ việc thu hồi nợ mặc dù ngân hàng đã thực hiện các biện pháp thu nợ thông thường nhưng không có kết quả.

Ngân hàng tiến hành các thủ tục khởi kiện khách hàng ra tòa để thu hồi nợ đúng trình tự tố tụng của pháp luật.

3.2.5.2.4 *Bán nợ:*

+ Tìm kiếm khách hàng để bán lại các khoản nợ có vấn đề với một tỷ lệ thích hợp.

+ Bán cho các tổ chức chức năng mua bán nợ của Chính phủ hoặc của các ngân hàng thương mại khác.

+ Ủy thác cho công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản của NHNT hoặc trên thị trường.

Trên cơ sở phân loại tài sản có, ngân hàng thực hiện việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro hàng quý và hàng năm theo Quyết định 493/QĐ/NHNN.

3.2.5.2.5 *Sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro:*

Sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro là việc ngân hàng cho vay hạch toán chuyên những rủi ro từ nội bảng ra ngoại bảng. Việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro được thực hiện theo Quyết định số 493/QĐ/NHNN và sửa đổi bổ sung số 18/2007/QĐ-NHNN.

3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ KHÁC:

3.3.1 Kiến nghị đối với NHNN và Chính phủ:

Đề nghị NHNN kiến nghị các cơ quan ban ngành hợp tác, hỗ trợ và tạo điều kiện cho NHNT xác nhận tình trạng của doanh nghiệp có nợ tồn đọng.

Đề nghị Chính Phủ sớm ban hành quyết định cho phép NHNT tiếp tục xử lý các khoản nợ tồn đọng do khách quan mà chưa có đủ hồ sơ chờ hoàn tất thủ tục giải thể, phá sản hoặc thực tế khách hàng không còn hoạt động từ lâu nhưng chưa được cấp có thẩm quyền ra quyết định giải thể, phá sản.

Chỉ đạo các chủ nợ lớn nhất của doanh nghiệp chủ động đứng ra làm đầu mối tổ chức tiến hành đánh giá lại nợ.

Phối hợp, kiến nghị Cơ quan Nhà nước có liên quan: tòa án, thi hành án, bộ, ngành, cơ quan địa phương tạo điều kiện, cơ chế hỗ trợ quá trình thực hiện các biện pháp xử lý nợ tồn đọng cho ngân hàng.

3.3.2 Kiến nghị với NHTMCPNT VN:

- Hiện nay việc thay đổi hồ sơ thông tin khách hàng, chi nhánh gặp rất nhiều khó khăn trong việc liên lạc với các chi nhánh, Trung ương cần xem xét lại qui chế thay đổi thông tin vì bằng các nghiệp vụ và công nghệ sẵn có việc khách hàng có thể đến bất kỳ chi nhánh nào để thay đổi thông tin, tránh gây phiền hà cho khách hàng và hạn chế rủi ro tín dụng khi thu thập thông tin khách hàng phục vụ công tác phân tích tín dụng.

- Cần xây dựng quy trình kiểm tra trong toàn hệ thống để nâng cao tính chuyên nghiệp của công tác kiểm tra. VCB TW nên có một phần mềm về công tác kiểm tra áp dụng thống nhất từ TW nhằm phục vụ yêu cầu kiểm tra, quản trị rủi ro, đánh giá chất lượng hoạt động trên cơ sở dữ liệu của các phần mềm nghiệp vụ thì kết quả kiểm tra sẽ được tốt hơn.

- Nâng cấp hệ thống quản lý TSĐB toàn hệ thống của NHTMCPNTVN nhằm phục vụ tốt công tác định giá TSĐB của cán bộ tín dụng cũng như hạn chế rủi ro tín dụng phát sinh từ TSĐB.

- Chú trọng và đẩy nhanh hơn nữa công tác xử lý thu hồi nợ trực tiếp, thường xuyên rà soát lại các khoản nợ, phân loại, đánh giá khả năng thu hồi để triển khai các biện pháp thu hồi nợ.

KẾT LUẬN

Là Ngân hàng quốc doanh đầu tiên thực hiện chuyển đổi thành công sang hoạt động theo mô hình cổ phần từ ngày 02/06/2008 trong bối cảnh nhiều khó khăn chung của cả Thế giới và Việt Nam cho thấy CPH các NHTM NN lớn đang đi đúng với mục tiêu và trọng tâm kinh tế mà Đảng và Chính phủ đề ra. Trong những năm qua, NHTMCPNT CN.TPHCM đã hoàn thành các mục tiêu kinh tế xã hội của thành phố, đồng thời góp phần không nhỏ vào công cuộc chống lạm phát của Chính phủ. Trong nền kinh tế thị trường theo hướng hội nhập kinh tế quốc tế, sự tác động của các quy luật kinh tế khách quan chắc chắn có tác động đến hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng ngoại thương, do đó hoạt động tín dụng - hoạt động chủ yếu của các ngân hàng thương mại Nhà nước hiện nay- sẽ có nhiều cơ hội tốt, nhưng cũng không thể tránh khỏi những tổn thất có thể xảy ra.

Rủi ro tín dụng là một thực tế khách quan, song hoạt động ngân hàng là một hoạt động nhạy cảm có tác động lớn đến tình hình kinh tế xã hội. Do vậy quản lý và giám sát các hoạt động kinh doanh ngân hàng, đặc biệt là hoạt động tín dụng luôn là ưu tiên của mọi quốc gia, của các cơ quan quản lý Nhà nước, ngân hàng Trung ương.

Rủi ro tín dụng và các biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng thu hút sự quan tâm của các cơ quan quản lý. Tại Việt Nam môi trường kinh doanh đang thay đổi nhanh chóng dưới tác động của quá trình hội nhập toàn diện vào nền kinh tế thế giới. Để đảm bảo an toàn hoạt động và nâng cao năng lực cạnh tranh trong môi trường toàn cầu hoá, mỗi ngân hàng cần phải được khuyến khích áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong giám sát và quản trị rủi ro tín dụng. Trên cơ sở các chuẩn mực chung, các ngân hàng cần phải xây dựng một chính sách tín dụng phù hợp, một quy trình quản trị rủi ro thực tế và hiệu quả, một cơ cấu tổ chức và quy trình tín dụng được giám sát chặt chẽ. Hệ thống các chính sách tín dụng chương trình quản trị rủi ro và quy trình tín dụng không chỉ phát hiện và ngăn ngừa rủi ro mà còn phải thường xuyên kiểm soát được chất lượng tín dụng, làm cơ sở cho việc hình thành quỹ dự phòng giúp cho ngân hàng có đủ khả năng chủ động đối phó với các rủi ro xảy ra.

Từ việc tiếp cận những lý luận cơ bản về quản trị rủi ro của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường, so sánh với thực tiễn đánh giá hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại NHTMCPNT CN.HCM, luận văn đã xây dựng các định hướng, giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và cụ thể là NHTM CPNT CN.HCM trong quá trình chuyển đổi mô hình quản trị tín dụng, nâng cao năng lực quản trị rủi ro đảm bảo cho hoạt động tín dụng tăng trưởng ổn định và bền vững.

Tuy nhiên đề tài nghiên cứu vẫn còn những hạn chế nhất định, rất mong sự đóng góp ý kiến của các Thầy, Cô và các bạn. Qua đây tôi xin chân thành cảm ơn Thầy TS Nguyễn Hồng Thắng, người đã tận tình hướng dẫn tôi hoàn thành luận văn này./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hồ Diệu (2002), “*Quản trị Ngân hàng*”, nhà xuất bản thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
2. TS. Hồ Diệu (2000), “*Tín dụng-Ngân hàng*”, nhà xuất bản thống kê.
3. Nguyễn Thị Liên Diệp (1993), “*Quản trị học*”, Đại học Kinh tế TP.HCM.
4. Hồ Diệu (1997), “*Làm thế nào để hạn chế rủi ro tín dụng*”, tạp chí thông tin Ngân hàng TP.HCM 22/97.
5. Tập thể tác giả: TS Nguyễn Đăng Dờn (chủ biên), TS Hoàng Đức, TS Trần Huy Hoàng, Thạc sỹ Trâm Xuân Hương (2001), “*Tiền tệ –Ngân hàng*”, NXB TPHCM,
6. PGS.TS Trần Huy Hoàng (2007), “*Quản Trị Ngân Hàng*”, Đại học Kinh tế TP.HCM.
7. Phan Thị Thu Hà (2006), “*Rủi ro tín dụng của hệ thống Ngân hàng thương mại Nhà nước Việt Nam-cách tiếp cận từ tính chất sở hữu*”, Tạp chí Ngân hàng (24), Tr.10-12.
8. Ngô Quang Huân (1998), “*Quản trị rủi ro*”, nhà xuất bản giáo dục, Thành Phố Hồ Chí Minh.
9. Lê Văn Hùng (2007), “*Rủi ro trong hoạt động tín dụng Ngân hàng- nhìn từ góc độ đạo đức*”, Tạp chí Ngân hàng, (16), Tr.33-35.
10. Trịnh Thanh Huyền (2007), “*Đề Ngân hàng vươn ra biển lớn. Điều trị “căn bệnh” nợ xấu của NHTM*”, tạp chí tài chính, (tháng 5), Tr.20-22,28.
11. Nguyễn văn Lương, Nguyễn thị Nhung (1997), “*Về rủi ro tín dụng ở các ngân hàng thương mại trong giai đoạn hiện nay*”, tạp chí Ngân hàng 3/97.
12. Bùi Thị Kim Ngân (2005), “*Một số vấn đề nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng của các Ngân hàng thương mại Việt Nam*”, Tạp chí Ngân hàng,(Số chuyên đề), Tr.29-33.
13. Phan Minh Ngọc (2007), “*Nợ khó đòi trong ngành Ngân hàng Trung Quốc- Một số liên hệ với Việt Nam*”,*Tạp chí Ngân hàng*, (2), Tr. 23-24.
14. Phòng Quản lý Nợ (2006-2008), “*Báo cáo hoạt động tín dụng của VCB.HCM*”.

15. Rose P.S. (2004), "*Quản trị Ngân hàng thương mại*", Nhà xuất bản tài chính, Hà Nội.
16. Sổ tay tín dụng Ngân hàng ngoại thương chi nhánh Hồ Chí Minh 2006.
17. Nguyễn Văn Tiến (2003), *Đánh giá và Phòng ngừa trong rủi ro kinh doanh Ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
18. Tạp chí phát triển kinh tế
19. Thời báo kinh tế Sài Gòn các năm 2006-2007-2008.
20. Thống kê báo cáo hàng năm của Ngân hàng Ngoại thương Việt nam.

*Phụ lục số 01:***NHÓM CÁC CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

Các chỉ tiêu tài chính	Công thức tính	Ý nghĩa
1. Nhóm các chỉ tiêu thanh khoản (Liquidity ratios). - Hệ số lưu động - Hệ số thanh toán nhanh - Hệ số ngân quỹ	TSLĐ / Nợ ngắn hạn (TSLĐ-tồnkho)/Nợ ngắn hạn Ngân quỹ/Nợ ngắn hạn	Khả năng DN dùng TSLĐ chuyển đổi ra tiền đáp ứng nợ ngắn hạn. Đánh giá mức độ thanh khoản nhanh của người vay. Khả năng tiền mặt đáp ứng nợ ngắn hạn
2. Nhóm các chỉ tiêu đòn cân nợ (Leverage ratios) - Hệ số nợ trên tổng tài sản. - Khả năng trả lãi	(TTS-Vốn CSH)/TTS Lợi tức trước thuế và lãi/Chi phí trả lãi	Cơ cấu tài trợ từ các nguồn vốn huy động từ bên ngoài. Đo lường mức độ an toàn của thu nhập có thể trả lãi cho các chủ nợ.
3. Nhóm các chỉ tiêu hoạt động (Activity ratios) - Vòng quay tồn kho - Hệ số vòng quay khoản phải thu - Hệ số vòng quay tài sản	Giá vốn hàng bán/Tồn kho bình quân Doanh thu/khoản phải thu bình quân Doanh thu thuần/TTS	Phản ánh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho. Hiệu quả của công tác quản trị công nợ phải thu Tốc độ luân chuyển tài sản
4. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời (Profitability ratios) - Mức sinh lời trên doanh thu - T hu nhập trên TTS - Thu nhập trên vốn CSH	Lợi tức sau thuế/ Doanh thu thuần Lợi tức sau thuế/TTS Lợi tức sau thuế/vốn CSH	Mức lợi tức trên 1 đồng doanh thu Hiệu quả sử dụng tài sản có Mức sinh lời vốn chủ sở hữu.

Nguồn: Hồ Diệu, Quản trị ngân hàng thương mại, NXB Thống kê năm 2002

*Phụ lục số 02:***CHI NHÁNH CỦA NHNT Ở NƯỚC NGOÀI**

- **Tại Hongkong:** Công ty tài chính (Vinafico Ltd.)

Địa chỉ: 16th floor, Golden Star Building, 20 Lockhard – Hongkong.

Điện thoại: (00852) 28 653 905/8; Facsimile: 28 660 007.

Telex: 76 875 VFC HX; Cable: “Vinafico” H.L.

- **Tại Pháp:** Vietcombank Rep. office Paris.

Địa chỉ: 76 Rue de Richelieu, 75002 Paris – France.

Điện thoại: (0033) 147 030 676; Facsimile: 147 030677.

- **Tại Nga:** Vietcombank Rep. office Moscow.

Địa chỉ: 1st Tverskaya Yamskaya, 30 125 047 Moscow – Russia.

Điện thoại: (007095) 2 513 071; Facsimile: 2 549 955.

Telex: 4.14411 Betop su.

- **Tại Singapore:** Vietcombank Rep. office Singapore.

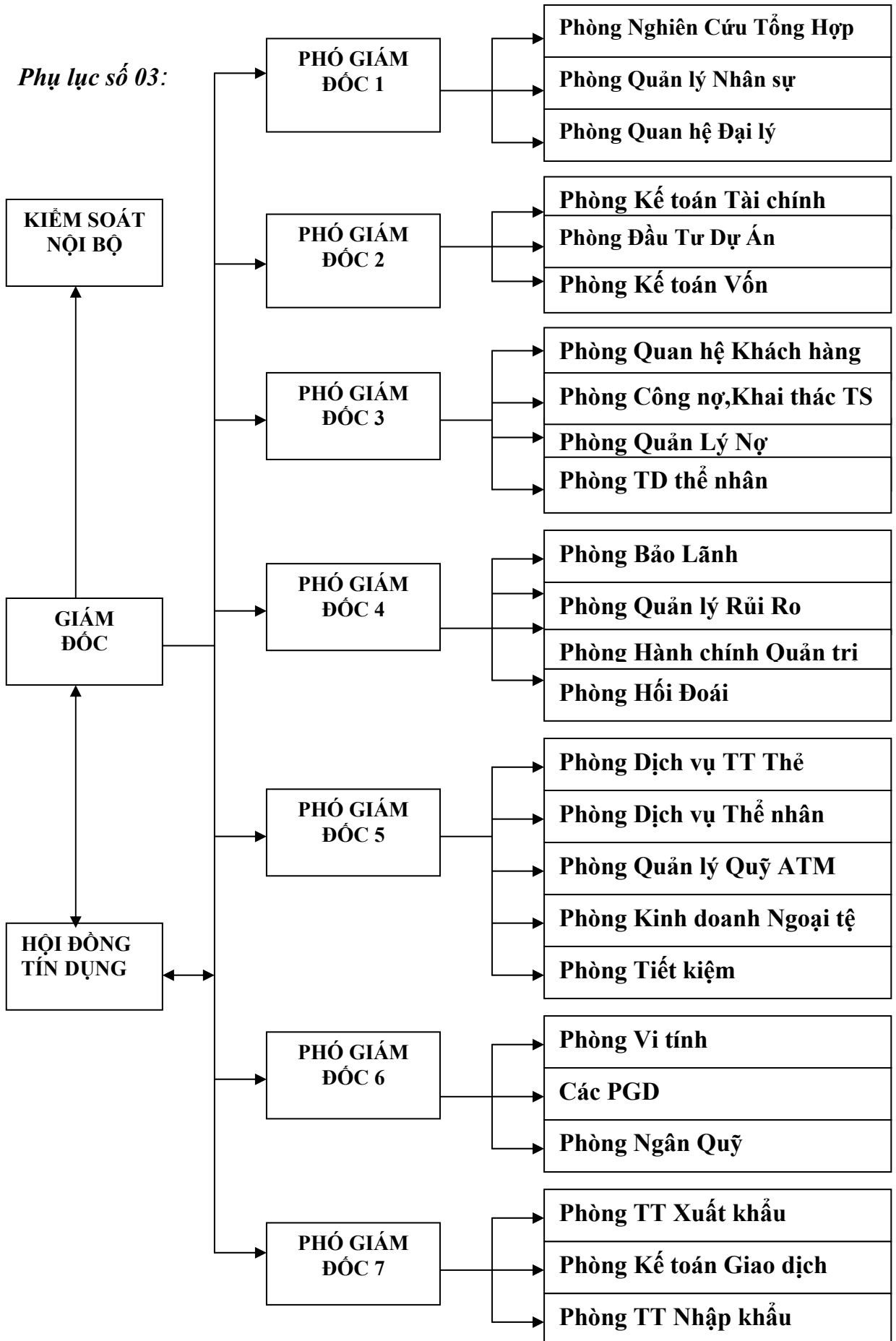
Địa chỉ: 14 Robinson Road, 01-08 Far East Finance Building Singapore

048545.

Điện thoại: (0065) 3 237 558; Facsimile: 3 237 559.

DANH SÁCH CÁC ĐƠN VỊ VIETCOMBANK LIÊN DOANH HOẶC CÓ CỔ PHẦN:

1. Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu.
2. Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương.
3. Ngân hàng thương mại cổ phần Gia Định.
4. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.
5. Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế.
6. Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông.
7. Quỹ tín dụng nhân dân Trung Ương.
8. Công ty cổ phần bảo hiểm xăng dầu.
9. Công ty cổ phần bảo hiểm Nhà Rồng.
10. Công ty cổ phần Đồng Xuân (kinh doanh văn phòng).
11. Ngân hàng liên doanh Shinhan Vina.
12. Công ty TNHH Cao Ốc Vietcombank 198 (kinh doanh văn phòng).
13. Công ty liên doanh Vietcombank – Bonday (kinh doanh văn phòng).



Phụ lục số 04:**PHÂN LOẠI KHÁCH HÀNG VÀ QUAN ĐIỂM ĐÁNH GIÁ CỦA NHNT**

Loại	Mức độ rủi ro	Quan điểm của Ngân hàng cấp tín dụng	Quản lý danh mục đầu tư
AAA (Thượng hạng)	Tiềm lực mạnh, năng lực quản trị tốt, hoạt động hiệu quả, triển vọng phát triển, thiện chí tốt. Rủi ro ở mức thấp	Ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn và biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể áp dụng tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng
AA (Rất tốt)	Hoạt động hiệu quả, triển vọng tốt, thiện chí tốt. Rủi ro ở mức thấp.	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn và biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể áp dụng tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng
A (Tốt)	Hoạt động hiệu quả, tình hình tài chính tương đối tốt, khả năng trả nợ bảo đảm, có thiện chí. Rủi ro ở mức thấp.	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng, đặc biệt là các khoản vay từ trung hạn trở xuống. Không yêu cầu cao về biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể áp dụng tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ để cập nhật thông tin.
BBB (Khá)	Hoạt động hiệu quả, có triển vọng phát triển; song có một số hạn chế về tài chính, quản lý. Rủi ro ở mức trung bình.	Có thể mở rộng tín dụng; không hoặc hạn chế áp dụng các điều kiện ưu đãi. Đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả khi cho vay dài hạn.	Kiểm tra khách hàng định kỳ để cập nhật thông tin.
BB (Trung bình)	Hoạt động hiệu quả nhưng thấp, tiềm lực tài chính và năng lực quản lý ở mức trung bình, triển vọng ngành ổn định (bảo hòa). Rủi ro ở mức trung bình. Các khách hàng này có thể tồn tại tốt trong điều kiện chu kỳ kinh doanh bình thường; nhưng có thể gặp khó khăn khi các điều kiện kinh tế trở nên khó khăn và kéo dài.	Hạn chế mở rộng tín dụng, chỉ tập trung vào các khoản tín dụng ngắn hạn với các biện pháp bảo đảm tiền vay hiệu quả. Việc cho vay mới hay các khoản cho vay dài hạn chỉ thực hiện với các đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả, khả năng trả nợ của phương án vay vốn.	Chú trọng kiểm tra việc sử dụng vốn vay, tình hình tài sản bảo đảm.

B (Trung bình)	Hiệu quả không cao và dễ bị biến động, khả năng kiểm soát hạn chế. Rủi ro. Bất kỳ một sự suy thoái kinh tế nhỏ nào cũng có thể tác động rất lớn đến loại doanh nghiệp này. Nói chung, các khoản tín dụng đối với các khách hàng này chưa có nguy cơ mất vốn ngay, nhưng sẽ khó khăn nếu tình hình hoạt động kinh doanh không được cải thiện.	Hạn chế mở rộng tín dụng và tập trung thu hồi vốn vay. Các khoản vay mới chỉ được thực hiện trong các trường hợp đặc biệt với việc đánh giá kỹ càng khả năng và các phương án bảo đảm tiền vay.	Tăng cường kiểm tra khách hàng để thu nợ và giám sát hoạt động.
CCC (Dưới trung bình)	Hoạt động hiệu quả thấp, năng lực tài chính không bảo đảm, trình độ quản lý kém, có thể đã có nợ quá hạn. Rủi ro. Khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì ngân hàng có nguy cơ mất vốn.	Hạn chế tối đa mở rộng tín dụng. Có biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.	Tăng cường kiểm tra khách hàng. Tìm cách bổ sung tài sản bảo đảm.
CC (Dưới chuẩn)	Hoạt động hiệu quả thấp, tài chính không bảo đảm, trình độ quản lý kém, khả năng trả nợ kém (có nợ quá hạn) Rủi ro cao. Khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì ngân hàng sẽ mất vốn.	Không mở rộng tín dụng. Các biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.	Tăng cường kiểm tra khách hàng.
C (Yếu kém)	Bị thua lỗ và ít có khả năng phục hồi, tình hình tài chính yếu kém, khả năng trả nợ không bảo đảm (có nợ quá hạn), quản lý rất yếu kém. Rủi ro rất cao. Có nhiều khả năng ngân hàng sẽ không thu hồi được vốn cho vay.	Không mở rộng tín dụng. Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý sớm tài sản bảo đảm.	Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.
D (Yếu kém)	Thua lỗ nhiều năm, tài chính không lành mạnh, có nợ quá hạn (thậm chí nợ khó đòi), bộ máy quản lý yếu kém. Đặc biệt rủi ro. Có nhiều khả năng ngân hàng sẽ không thu hồi được vốn cho vay.	Không mở rộng tín dụng. Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý sớm tài sản bảo đảm.	Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.

Phụ lục số 05:**NHỮNG BIỂU HIỆN CỦA MỘT KHOẢN TÍN DỤNG XẤU VÀ MỘT CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG KÉM HIỆU QUẢ**

Các biểu hiện của tín dụng có vấn đề	Các biểu hiện của chính sách tín dụng kém hiệu quả
1. Trả nợ vay không đúng kỳ hạn hoặc thất thường	1. Sự lựa chọn khách hàng không đúng với cấp độ rủi ro của họ.
2. Thường xuyên sửa đổi thời hạn, gia hạn tín dụng	2. Chính sách cho vay phụ thuộc vào những sự kiện có thể xảy ra trong tương lai (ví dụ như sự hợp nhất).
3. Có hồ sơ đảo nợ	3. Cho vay trên cơ sở lời hứa của khách hàng duy trì số dư tiền gửi lớn.
4. Lãi suất tín dụng cao không bình thường	4. Thiếu kế hoạch rõ ràng không đầy đủ, không đồng bộ.
5. Tài khoản phải thu hay hàng tồn kho tăng không bình thường	5. Tỷ lệ tín dụng cao cho khách hàng có trụ sở ngoài lãnh địa hoạt động của ngân hàng.
6. Tỷ lệ “nợ/vốn chủ sở hữu” tăng	6. Hồ sơ tín dụng không đầy đủ, không đồng bộ.
7. Thất lạc hồ sơ (đặc biệt là các báo cáo tài chính)	7. Tỷ lệ cho vay nội bộ cao (CB CNV, BGD, HDQT...)
8. Chất lượng bảo đảm tín dụng thấp	8. Có xu hướng thái quá trong cạnh tranh (cấp tín dụng xấu để giữ khách hàng)
9. Dựa vào đánh giá lại tài sản để tăng vốn chủ sở hữu của khách hàng	9. Cho vay hỗ trợ các mục đích đầu cơ.
10. Thiếu báo cáo lưu chuyển dòng tiền hay dự báo dòng tiền	10. Không nhạy cảm với sự thay đổi các điều kiện môi trường kinh tế.
11. Khách hàng dựa vào nguồn thu bất thường để trả nợ	

Phụ lục số 06:

TỔNG HỢP ĐIỂM VÀ PHÂN LOẠI

Trên cơ sở xác định quy mô và ngành nghề/lĩnh vực của doanh nghiệp, cán bộ tín dụng sẽ chấm điểm tài chính và phi tài chính của doanh nghiệp.

Điểm tổng hợp dùng để phân loại doanh nghiệp là tổng số điểm tài chính và các yếu tố khác, có tính đến loại hình sở hữu doanh nghiệp và báo cáo tài chính có được kiểm toán không.

Phân loại khách hàng căn cứ theo bảng điểm sau:

Loại	Số điểm đạt được
AAA	92,4 – 100
AA	84,8 – 92,3
A	77,2 – 84,7
BBB	69,6 – 77,1
BB	62,0 – 69,5
B	54,4 – 61,9
CCC	46,8 – 54,3
CC	39,2 – 46,7
C	31,6 – 39,1
D	<31,6

Nguồn: Cẩm nang tín dụng Ngân hàng ngoại thương.

NHỮNG ĐÓNG GÓP MỚI CỦA ĐỀ TÀI

Đề tài làm rõ những vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng, rủi ro tín dụng, kinh nghiệm thực tế của các nước như Trung Quốc, Mỹ, Nhật Bản về nhận diện, nguyên nhân và quản lý rủi ro tín dụng.

Trên cơ sở phân tích rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, đề tài nêu ra những dấu hiệu nhận biết sớm các khoản nợ có vấn đề, tìm ra các nguyên nhân để từ đó kiến nghị các giải pháp có hiệu quả và khả thi.

Trong đó, điểm nổi bật nhất của đề tài là nghiên cứu chi tiết về mô hình quản trị rủi ro tín dụng của chi nhánh NHTMCPNT TPHCM trong quá trình hội nhập khi chuyển từ mô hình quản trị theo hình thức sở hữu của NHTM nhà nước sang quản trị theo mô hình NHTMCP, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng cho chi nhánh trong quá trình hội nhập với nền kinh tế thế giới.