



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

NGUYỄN THỊ THU TRÂM

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH II
NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007



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

NGUYỄN THỊ THU TRÂM

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH II
NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

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. Lê Thị Thanh Hà

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

Danh mục từ viết tắt

Lời mở đầu

Trang

Chương 1:

Cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng

1.1 Rủi ro tín dụng.....	01
1.1.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng	01
1.1.2 Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng.....	01
1.1.3 Hậu quả của rủi ro tín dụng.....	04
1.2 Quản trị rủi ro tín dụng	06
1.2.1 Khái niệm	06
1.2.2 Mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng.....	06
1.2.3 Một số yêu cầu trong quản trị rủi ro tín dụng.....	07
1.2.4 Các biện pháp cơ bản trong quản trị rủi ro tín dụng	11
1.3 Kinh nghiệm quốc tế về quản trị rủi ro tín dụng.....	13
1.4 Bài học cho các NHTM VN trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.....	15
Kết luận chương 1	16

Chương 2:

Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam

2.1 Giới thiệu về Sở Giao Dịch II Ngân hàng Công Thương Việt Nam	17
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	17
2.1.2 Mô hình tổ chức	19

2.1.3 Tình hình hoạt động tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ năm 1997-2006.....	20
2.2 Thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công Thương Việt Nam.....	24
2.2.1 Thực trạng rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ năm 2003-2006	24
2.2.2 Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam.....	28
2.3 Những tồn tại và nguyên nhân trong công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam.....	41
2.3.1 Những tồn tại trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.....	41
2.3.2 Nguyên nhân của những tồn tại trong công tác quản trị rủi ro tín dụng	49
2.3.2.1 Nguyên nhân xuất phát từ phía Sở Giao Dịch II-NHCTVN.....	49
2.3.2.2 Nguyên nhân từ các cơ quan quản lý.....	52
Kết luận chương 2	55

Chương 3:

Giải pháp nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam

3.1 Những cơ hội và thách thức của Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương trong điều kiện hội nhập	56
3.2 Định hướng phát triển tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân Hàng Công Thương Việt Nam giai đoạn 2006-2010.....	58
3.3 Một số giải pháp nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân Hàng Công Thương Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.....	59
3.3.1 Giải pháp về nguồn nhân lực.....	59

3.3.2 Giải pháp về quản trị điều hành	61
3.3.3 Các giải pháp khác	62
3.4 Một số kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước	68
3.4.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước.....	68
3.4.2 Kiến nghị với các ban ngành có liên quan	69
Kết luận chương 3	71

Kết luận.

Tài liệu tham khảo.

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

- NHNN: Ngân hàng Nhà Nước.
- NHTM: Ngân hàng Thương Mại.
- NHTM NN: Ngân hàng Thương Mại Nhà Nước.
- DNV&N: Doanh Nghiệp vừa và nhỏ.
- DNNN: Doanh nghiệp Nhà Nước.
- CNH-HĐH: Công Nghiệp Hóa-Hiện Đại Hóa.
- NHCT: Ngân hàng Công Thương Việt Nam.
- SGDII: Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam.
- PNRR: Phòng ngừa rủi ro.
- DPRR: Dự phòng rủi ro.
- TDQT: tín dụng quốc tế
- CIC: Trung tâm thông tin tín dụng NHNN

LỜI MỞ ĐẦU

-
- **1. Sự cần thiết nghiên cứu đề tài:**
 - Xu hướng tự do hoá trong lĩnh vực tài chính đã tạo ra cơ hội cho các NHTM mở rộng hoạt động về mặt địa lý, giúp cho các ngân hàng hạn chế được những tổn thương do những thay đổi điều kiện kinh tế trong nước. Tuy nhiên, cạnh tranh giữa các tổ chức tài chính trên phạm vi toàn cầu cũng tạo ra một thị trường tài chính rủi ro hơn. Trong bối cảnh đó, không một ngân hàng hay tổ chức tài chính nào có thể tồn tại lâu dài mà không có hệ thống quản trị rủi ro hữu hiệu. Việc xây dựng một hệ thống quản trị nói chung và quản trị rủi ro tín dụng nói riêng có vai trò sống còn đối với hoạt động ngân hàng.
 - Hoạt động tín dụng hiện nay đóng vai trò quan trọng đối với các NHTM Việt Nam, nó mang lại thu nhập chính (80% thu nhập từ hoạt động tín dụng) cho các NHTM. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro nhất hiện nay. Vì vậy, hoàn thiện chính sách quản trị rủi ro tín dụng là góp phần giảm thiểu rủi ro tín dụng, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTM.
 - Sau nhiều sự kiện đổ vỡ xảy ra cho ngành ngân hàng như Tamexco, Epcó-Minh Phụng và gần đây là hàng loạt vụ việc lừa đảo ngân hàng chiếm đoạt hàng tỷ đồng, chứng tỏ công tác quản trị rủi ro tín dụng tại các ngân hàng chưa được quan tâm đúng mức. Vì thế, việc chọn đề tài “***Quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân Hàng Công Thương Việt Nam***” cho luận văn tốt nghiệp là rất cần thiết, với mong muốn hoàn thiện lý luận chuyên môn của bản thân, tiếp cận nghiên cứu thực trạng quản trị rủi ro tín dụng và bước đầu đề xuất một số giải pháp hoàn thiện chính sách quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân Hàng Công Thương Việt Nam, góp phần đẩy mạnh sự phát triển hoạt động tín dụng trong điều kiện hội nhập.

- **2. Đối tượng, phạm vi và mục đích nghiên cứu.**

- ***Đối tượng nghiên cứu:***

- Xuất phát từ sự cần thiết của vấn đề cần nghiên cứu, trên cơ sở yêu cầu và với khả năng nghiên cứu, luận văn lựa chọn đối tượng nghiên cứu chính là “Quản trị rủi ro tín dụng”.

- Đồng thời, nhằm tiến tới các kết quả nghiên cứu đạt yêu cầu, luận văn tiến hành nghiên cứu các đối tượng hỗ trợ khác như: “Rủi ro tín dụng, hậu quả, nội dung và phương pháp quản trị rủi ro tín dụng theo chuẩn mực quốc tế và thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII-NHCTVN trong thời kỳ hội nhập”.

- ***Phạm vi nghiên cứu:***

- Đề tài tập trung nghiên cứu trên các mặt:

- Nội dung và phương pháp quản trị rủi ro tín dụng đối với các NHTM.
- Thực trạng trong công tác quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII-NHCTVN
- Chủ yếu đề cập tới việc hoàn thiện chính sách quản trị rủi ro tín dụng của SGDII-NHCTVN.

- ***Mục đích nghiên cứu:***

- Hệ thống hoá lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng của các NHTM.
- Định hình và hệ thống các dạng thức về thực trạng trong công tác quản trị rủi ro tín dụng.
- Từ đó, đề ra các giải pháp hoàn thiện chính sách quản trị rủi ro tín dụng đối với SGDII-NHCTVN nói riêng và đối với các NHTM nói chung.

- **3. Tình hình nghiên cứu đề tài:**

- Ở nước ngoài, các vấn đề có liên quan đến rủi ro tín dụng và chính sách quản trị rủi ro tín dụng đối với các ngân hàng đã được xác lập từ rất lâu và dưới nhiều góc độ khác nhau nhưng trong điều kiện nền kinh tế luôn vận động,

việc nghiên cứu rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng vẫn rất được quan tâm và đặt ra nhiều vấn đề cần được giải quyết.

- Ở nước ta, các đề tài nghiên cứu rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng đối với các NHTM luôn được quan tâm và hiện nay vẫn mang tính thời sự cấp bách, cần tiếp tục hoàn thiện các luận cứ khoa học và thực tiễn.

4. Kết cấu luận văn:

- Với đối tượng, mục đích, phạm vi nghiên cứu trên, Luận văn ngoài phần mở đầu, kết luận và các phụ lục, được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng.

Chương 2: Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam.

Chương 3: Giải pháp nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam.

-

-

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG

1.1 Rủi ro tín dụng

1.1.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng

Ngân hàng thương mại là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ-tín dụng, loại hình kinh doanh chứa đựng nguy cơ rủi ro cao, trong các hoạt động kinh doanh của ngân hàng, kinh doanh tín dụng mang lại nguồn lợi nhuận lớn nhất. Tuy nhiên, những rủi ro tín dụng cũng gây thiệt hại khôn lường thậm chí làm phá sản ngân hàng.

Theo A.Saunders và H.Lange thì *“Rủi ro tín dụng là khoản lỗ tiềm tàng khi ngân hàng cấp tín dụng cho một khách hàng, nghĩa là khả năng các luồng thu nhập dự tính mang lại từ khoản cho vay của ngân hàng không thể được thực hiện đầy đủ về số lượng và thời hạn”*.

Còn với Timothy W.Koch cho rằng: *“Rủi ro tín dụng là sự thay đổi tiềm ẩn của thu nhập thuần và giá trị của vốn xuất phát từ việc vốn vay không được thanh toán hay thanh toán trễ hạn”*.

Tuy có rất nhiều các khái niệm khác nhau về rủi ro tín dụng nhưng có thể tổng hợp lại như sau:

“Rủi ro tín dụng được định nghĩa là khoản lỗ tiềm tàng vốn có được tạo ra khi ngân hàng cấp tín dụng cho một khách hàng. Có nghĩa là khả năng khách hàng không trả được nợ theo hợp đồng gắn liền với mỗi khoản tín dụng ngân hàng cấp cho họ. Hoặc nói một cách cụ thể hơn, thu nhập dự tính mang lại từ các tài sản có sinh lời của ngân hàng có thể không được hoàn trả đầy đủ xét cả về mặt giá trị và thời hạn”.

1.1.2 Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng

Có thể nói rủi ro tín dụng rất đa dạng và nó liên quan đến toàn bộ quá trình tín dụng của ngân hàng với khách hàng và nền kinh tế. Chính vì lẽ đó nguyên nhân rủi

ro tín dụng cũng nhiều và đa dạng như: rủi ro thị trường (giá cả hàng hóa biến động, tỷ giá biến động...); rủi ro từ phía khách hàng (do dự án, phương án kinh doanh kém hiệu quả, không khả thi...); rủi ro do môi trường (kinh tế, pháp lý); rủi ro từ phía ngân hàng mang yếu tố kỹ thuật và yếu tố con người: rủi ro nghiệp vụ, rủi ro giao dịch...Tuy nhiên, theo đánh giá chung nhất thì có các nguyên nhân chính sau:

Một là, do yếu tố nguồn nhân lực: Yếu tố nguồn nhân lực là một trong nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng thể hiện qua các mặt sau:

- Trình độ nghiệp vụ và năng lực của cán bộ tín dụng hạn chế: Chính sự hạn chế về năng lực và trình độ nghề nghiệp là kết quả của những quyết định cho vay không đúng, quyết định đầu tư vào những phương án, dự án kinh doanh kém hiệu quả. Sự hạn chế này trong quá trình thẩm định và quyết định cho vay, quá trình phân tích và đánh giá khách hàng, đánh giá doanh nghiệp đã dẫn đến đầu tư sai và dẫn đến rủi ro tín dụng. Mặt khác, khả năng phân tích dự án của cán bộ tín dụng còn hạn chế, nhất là các dự án kinh tế lớn có thời gian đầu tư dài đòi hỏi khả năng phân tích, đánh giá và dự báo tốt với nhiều yếu tố, chỉ tiêu kinh tế xã hội có liên quan đến khả năng thực hiện và tính khả thi của dự án.
- Đạo đức của cán bộ tín dụng: Phẩm chất đạo đức cán bộ tín dụng là vấn đề cần đặc biệt quan tâm, nó đã và đang là nguyên nhân thuộc yếu tố nguồn nhân lực dẫn đến rủi ro tín dụng, với mức độ tác động ảnh hưởng là rất lớn.

Hai là, yếu tố kỹ thuật: yếu tố này thể hiện những hạn chế trong hoạt động quản trị rủi ro tín dụng, công tác kiểm soát nội bộ, quy trình và thủ tục tín dụng cũng như chính sách tín dụng của ngân hàng, cụ thể:

- Hoạt động quản trị rủi ro tín dụng chủ yếu dựa trên hệ thống cơ chế chính sách tín dụng, các quy trình về cho vay đảm bảo an toàn tín dụng. Tuy nhiên, trong công tác quản trị rủi ro tín dụng việc tuân thủ các quy trình cũng chưa được thực hiện một cách triệt để, không tuân thủ đúng các quy định về phân

loại nợ, trích lập dự phòng. Ngoài ra, hệ thống thông tin không được trang bị đủ để phục vụ trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

- Bên cạnh đó, hiệu quả hoạt động của bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ chưa cao, việc chấp hành các quy định của NHTW về an toàn vốn, tín dụng, bảo lãnh tại một số NHTM chưa được chấp hành đầy đủ, công tác tổ chức, quản lý cán bộ tín dụng còn bất cập
- Đối với chính sách tín dụng: chính sách tín dụng không hợp lý, đầu tư tín dụng nhiều vào dự án lớn, tỷ trọng cho vay trung dài hạn cao trong khi đó nguồn vốn dài hạn thấp, tập trung cho vay nhiều vào một loại thành phần kinh tế, chính sách tín dụng quan tâm quá mức đến vấn đề tài sản đảm bảo nợ vay, quá nhấn mạnh vào lợi nhuận và muốn phát triển nhanh, không cân xứng với thực lực ngân hàng, không có được những giải pháp đúng và không có được những quy định kịp thời để xử lý những trường hợp cho vay có dấu hiệu của một khoản cho vay kém an toàn. Chính sách tín dụng không phù hợp với các điều kiện thực tiễn, thiếu một quy chế đầy đủ, chặt chẽ để đảm bảo an toàn khi cho vay.

Ba là, yếu tố thị trường, yếu tố khách hàng:

- Yếu tố thị trường: Việc biến động của giá cả, đặc biệt là giá cả hàng hóa chủ lực, nguyên nhiên liệu đầu vào như sắt thép, xăng dầu... tác động ảnh hưởng trực tiếp đến việc triển khai dự án, đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và gián tiếp ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng ngân hàng và gây ra rủi ro tín dụng. Mặt khác, những diễn biến phức tạp của thị trường hàng hóa, thị trường xuất khẩu, là nguyên nhân tiềm ẩn, chứa đựng rủi ro đối với hoạt động tín dụng.
- Yếu tố khách hàng: Do khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích, tiền vay không có tác dụng thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, dẫn đến doanh nghiệp vay vốn làm ăn kém hiệu quả, nợ phải trả tăng trong đó có nợ vay ngân hàng. Ngoài ra, phần lớn những nguyên nhân dẫn đến khoản cho

vay kém và mất an toàn bắt nguồn từ tình trạng mất khả năng trả nợ của khách hàng, khả năng trả nợ bị suy yếu hoặc không còn khả năng, nguyên nhân có thể do: năng lực và trình độ quản lý yếu kém; Thiếu vốn hoặc tỷ trọng vốn vay quá lớn trong tổng nguồn vốn hoạt động; Công nghệ sản xuất lạc hậu, chất lượng sản phẩm thấp, không đáp ứng được nhu cầu của thị trường. Thêm vào đó, bản thân doanh nghiệp thiếu ý thức trong vấn đề trả nợ, không lo lắng, không quan tâm đến nợ ngân hàng mặc dù khả năng tài chính của doanh nghiệp có.

Bốn là, môi trường kinh tế, pháp lý:

- Môi trường kinh tế không thuận lợi (chịu tác động của các nhân tố như thay đổi chính sách của Chính Phủ, chỉ số cán cân thanh toán, hoạt động đầu tư nước ngoài, giá trị của đồng bản tệ, lãi suất, mối quan hệ giữa các ngành công nghiệp, phản ứng và hành động của người tiêu dùng); Chu kỳ hoạt động của doanh nghiệp (chịu sự tác động bởi những thành tựu công nghệ, mức độ cạnh tranh, chính sách của Chính Phủ, những điều luật mới về sở hữu, cầm cố và thế chấp tài sản...hoặc những quy định mới có thể đe dọa sự tồn tại của doanh nghiệp, sự thay đổi quan điểm và sở thích của người tiêu dùng)
- Tình hình kinh tế thế giới có thể ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng như: biến động của giá vàng thế giới, giá một số ngoại tệ mạnh hoặc giá một số vật tư chủ yếu có xu hướng tăng cao

1.1.3 Hậu quả của rủi ro tín dụng

Đối với nền kinh tế:

Hoạt động ngân hàng liên quan đến hoạt động doanh nghiệp, các ngành và các cá nhân. Vì vậy, khi một ngân hàng gặp phải rủi ro tín dụng dẫn đến bị phá sản thì người gửi tiền ở các ngân hàng khác hoang mang lo sợ và kéo nhau ồ ạt đến rút tiền ở các ngân hàng khác, làm cho toàn bộ hệ thống ngân hàng gặp khó khăn. Ngân hàng phá sản sẽ ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không có tiền trả lương dẫn đến đời sống công nhân gặp khó khăn. Hơn

nữa, sự hoảng loạn của các ngân hàng ảnh hưởng rất lớn đến toàn bộ nền kinh tế. Nó làm cho nền kinh tế bị suy thoái, giá cả tăng, sức mua giảm, thất nghiệp tăng, xã hội mất ổn định. Ngoài ra, rủi ro tín dụng cũng ảnh hưởng đến nền kinh tế thế giới vì ngày nay nền kinh tế mỗi quốc gia đều phụ thuộc vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Kinh nghiệm cho ta thấy cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á (1997) và cuộc khủng hoảng tài chính Nam Mỹ (2001-2002) đã làm rung chuyển toàn cầu. Mặt khác, mối liên hệ về tiền tệ, đầu tư giữa các nước phát triển rất nhanh nên rủi ro tín dụng tại một nước ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế các nước có liên quan.

Đối với ngân hàng:

Khi gặp rủi ro tín dụng, ngân hàng không thu được vốn tín dụng đã cấp và lãi cho vay, nhưng ngân hàng phải trả vốn và lãi cho khoản tiền huy động đến hạn, điều này làm cho ngân hàng mất cân đối thu chi, khi không thu được nợ thì vòng quay vốn tín dụng giảm làm cho ngân hàng kinh doanh không hiệu quả. Khi gặp rủi ro tín dụng ngân hàng thường rơi vào tình trạng mất khả năng thanh khoản, làm mất lòng tin người gửi tiền, ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng, bị cấp trên khiển trách. Đối với cấp dưới, do gặp phải rủi ro tín dụng nên không có tiền trả lương cho nhân viên vì thế những người có năng lực sẽ chuyển công tác, gặp khó khăn cho ngân hàng.

Nói tóm lại, rủi ro tín dụng của một ngân hàng xảy ra ở mức độ khác nhau: nhẹ nhất là ngân hàng bị giảm lợi nhuận khi không thu hồi được lãi vay, nặng nhất khi ngân hàng không thu được vốn lãi, nợ thất thu với tỷ lệ cao dẫn đến ngân hàng bị lỗ mà mất vốn. Nếu tình trạng này kéo dài không khắc phục được, ngân hàng sẽ bị phá sản, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng. Chính vì vậy đòi hỏi các nhà quản trị ngân hàng phải hết sức thận trọng và có những biện pháp thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro trong cho vay.

1.2 Quản trị rủi ro tín dụng

1.2.1 Khái niệm

Quản trị rủi ro chính là trung tâm của hoạt động quản trị điều hành của mỗi NHTM. Hiểu một cách đơn giản thì quản trị rủi ro chính là quá trình các NHTM áp dụng các nguyên lý, các phương pháp và kinh nghiệm quản trị ngân hàng vào hoạt động kinh doanh của ngân hàng mình để giám sát phòng ngừa, hạn chế và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng, đầu tư và các hoạt động kinh doanh khác để ngăn chặn tổn thất thiệt hại cho ngân hàng, đồng thời không ngừng nâng cao sức mạnh và uy tín của ngân hàng trên thương trường. Quản trị rủi ro là bộ phận quan trọng trong chiến lược kinh doanh của mỗi NHTM, đồng thời với mỗi loại rủi ro cụ thể lại áp dụng các phương pháp quản trị riêng.

Quản trị rủi ro tín dụng là quá trình xây dựng và thực thi các chiến lược, các chính sách quản lý và kinh doanh tín dụng nhằm đạt được các mục tiêu an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững. Đồng thời, phải tăng cường các biện pháp phòng ngừa, hạn chế và giảm thấp nợ quá hạn, nợ xấu trong kinh doanh tín dụng, từ đó tăng doanh thu, giảm chi phí và nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh cả trong ngắn hạn và dài hạn của NHTM.

1.2.2 Mục tiêu của quản trị rủi ro tín dụng

Kinh doanh tín dụng một trong những hoạt động chủ đạo của NHTM. Quản trị rủi ro tín dụng phải hướng vào việc đảm bảo hiệu quả của hoạt động tín dụng và không ngừng nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của NHTM ngay trong những điều kiện thị trường đầy biến động, nguy cơ rủi ro không ngừng gia tăng. Nói một cách cụ thể hơn thì quản trị rủi ro tín dụng phải nhằm vào việc hạ thấp rủi ro tín dụng, nâng cao mức độ an toàn cho kinh doanh của mỗi NHTM bằng các chính sách, các biện pháp quản lý, giám sát các hoạt động tín dụng khoa học và hiệu quả.

Ngoài ra, quản trị rủi ro tín dụng phải đảm bảo thực hiện đúng các quy định của nhà nước và quy định của pháp luật.

1.2.3 Một số yêu cầu trong quản trị rủi ro tín dụng

1.2.3.1 Trách nhiệm của Ban điều hành

Ban điều hành mà không phải là ai khác phải chịu trách nhiệm đảm bảo hoạt động tín dụng cũng như việc quản trị rủi ro tín dụng của tổ chức một cách đúng đắn. Để làm được việc này, họ phải có khả năng đánh giá được rủi ro và có các biện pháp cần thiết để hạn chế rủi ro.

1.2.3.2 Chiến lược quản trị rủi ro tín dụng

NHTM phải đề ra chiến lược kinh doanh tín dụng trên cơ sở phân tích tình hình kinh doanh hiện tại, đánh giá rủi ro liên quan đến hoạt động cho vay cũng như khả năng chịu đựng rủi ro của mình. Chiến lược này phải được ban điều hành xem xét lại hàng năm, phải lập được kế hoạch tổng thể của việc kinh doanh tín dụng, trên cơ sở bản chất, phạm vi, sự phức tạp và tính rủi ro của công việc kinh doanh tín dụng. Chẳng hạn như lập được kế hoạch ngành nghề, địa bàn, loại hình cho vay. Chiến lược này phải được ghi thành văn bản và được phổ biến trong nội bộ NHTM.

1.2.3.3 Tổ chức hoạt động tín dụng

Trên cơ sở xem xét phạm vi, sự phức tạp và tính rủi ro của hoạt động kinh doanh tín dụng của tổ chức mình, NHTM phải tổ chức được hệ thống kinh doanh tín dụng với quy trình hoạt động tín dụng phù hợp, hiệu quả nhưng đảm bảo rủi ro tín dụng được hạn chế trong phạm vi kiểm soát được, được ghi thành văn bản rõ ràng và được phổ biến đến mọi cán bộ, nhân viên có liên quan. Quy trình hoạt động tín dụng phải được xem xét lại theo định kỳ, phải thể hiện rõ các đặc điểm sau:

➤ ***Sự tách bạch chức năng.***

Một trong những nguyên tắc cơ bản nhất trong hoạt động kinh doanh cũng như trong hoạt động cho vay là phải có sự phân tách chức năng giữa bộ phận giao dịch với khách hàng (front office) - là bộ phận khơi nguồn các giao dịch với khách hàng - với bộ phận thẩm định, quyết định, theo dõi cho vay (back

office). Sự phân tách chức năng này đảm bảo được tính khách quan trong việc đưa ra quyết định cũng như đánh giá.

Bộ phận đánh giá rủi ro tín dụng (thường gọi là Phòng quản lý rủi ro) cũng phải được phân tách với bộ phận kinh doanh tín dụng. Các báo cáo về rủi ro tín dụng cũng do bộ phận này thực hiện.

➤ ***Nguyên tắc bỏ phiếu trong quyết định cho vay.***

Để tránh sự thiên vị hay ưu tiên trong việc ra quyết định cho vay, nguyên tắc bỏ phiếu phải có sự tham gia của bộ phận giao dịch với khách hàng và bộ phận thẩm định, bộ phận theo dõi sau cho vay. Cấp quản lý ở các cấp độ khác nhau được quyền ra quyết định cho vay trong phạm vi hạn mức được giao của mình.

➤ ***Đảm bảo nguyên tắc kiểm soát nội bộ.***

Quy trình tín dụng phải nêu rõ được tất cả các bước tác nghiệp cũng như kết quả của tất cả các bước tác nghiệp. Tại tất cả các khâu trong các bước tác nghiệp có khả năng gây ra rủi ro đều phải được đặt các chốt kiểm tra như thế nào đó để người có trách nhiệm kiểm tra lại. Các chốt kiểm tra ngay trong quy trình tín dụng phải được bố trí một cách phù hợp, nếu nhiều quá có thể tăng khả năng quản trị rủi ro nhưng gây tốn kém, nếu ít quá có thể giảm được chi phí nhưng có thể gây rủi ro cao hơn. Điều quan trọng là quy trình hoạt động tín dụng phải đảm bảo mọi việc được xử lý một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời và đúng thẩm quyền.

Mọi bước xử lý công việc cũng như mọi chỉ thị của lãnh đạo đều phải được thể hiện bằng văn. Việc chỉ đạo chỉ bằng lời nói hay thể hiện bằng dấu hiệu không rõ ràng của riêng một lãnh đạo nào mà không được nêu trong quy trình là không thể chấp nhận được.

➤ ***Quy trình hoạt động tín dụng với nhiều công đoạn xử lý.***

Quy trình hoạt động tín dụng cũng có thể được viết dưới dạng sổ tay chi tiết. Quy trình phải thể hiện được đầy đủ các công đoạn xử lý, đầy đủ các chi tiết

của từng công đoạn bao gồm các công đoạn thẩm định cho vay, ra quyết định cho vay, giải ngân, theo dõi cho vay, giám sát toàn bộ qui trình cho vay, theo dõi đặc biệt một số khoản cho vay, xử lý các món vay có vấn đề, dự phòng rủi ro... Các tiêu chuẩn cụ thể, chi tiết để xử lý công việc, đề ra các quyết định, các vấn đề liên quan đến các loại hình tín dụng cũng như trình độ cần phải có của cán bộ, nhân viên có liên quan ở từng vị trí phải được qui định một cách cụ thể và phù hợp. Cần qui định rõ những vấn đề nào chỉ do bộ phận thẩm định, xử lý sau cho vay (back office) thực hiện mà không thể do bộ phận giao dịch với khách hàng (front office) thực hiện.

➤ ***Hệ thống thông tin báo cáo.***

NHTM phải có hệ thống xử lý thông tin phù hợp. Ban điều hành phải được báo cáo đầy đủ, chính xác, kịp thời về diễn biến hoạt động tín dụng cũng như mọi vấn đề phát sinh có khả năng gây ra rủi ro. Trên cơ sở đó, Ban điều hành phải có được các biện pháp ứng phó kịp thời, hiệu quả.

➤ ***Hệ thống lưu trữ, hệ thống thông tin.***

Ngoài việc các chứng từ, tài liệu liên quan đến hoạt động tín dụng phải được lưu trữ trong một thời gian hợp lý, việc bảo đảm an toàn cho chứng từ, tài liệu cũng cần được qui định rõ trong quy trình tín dụng, trong đó quy định rõ thẩm quyền được tiếp cận số liệu, chứng từ, hồ sơ, vấn đề chống cháy nổ, chống mất cắp..

Việc sử dụng hệ thống thông tin cần có mã an toàn, có quy định thẩm quyền tiếp cận, thẩm quyền xử lý dữ liệu, biện pháp chống tin tặc và biện pháp khôi phục dữ liệu khi hệ thống xảy ra sự cố. Các NHTM lớn có thể sử dụng một hệ thống dự phòng để hạn chế rủi ro có thể phát sinh khi hệ thống thông tin gặp sự cố.

1.2.3.4 Quy trình xếp loại rủi ro

Các quy trình xếp loại cần được đưa vào quy trình xử lý tín dụng, trách nhiệm phát triển, thực hiện, giám sát và sử dụng các quy trình xếp loại rủi ro không được đặt tại bộ phận giao dịch với khách hàng (front office). Các chỉ số cơ bản để xác định rủi ro đối tác trong quy trình xếp loại rủi ro không chỉ bao gồm các tiêu chuẩn định lượng mà cả các tiêu chuẩn định tính. Đặc biệt phải chú ý đến khả năng sinh lời trong tương lai để trả nợ của khách hàng vay. Các NHTM cần có hệ thống xếp loại, chấm điểm khách hàng vay theo định kỳ, việc xếp loại khách hàng vay này cũng có thể tham khảo kết quả thứ hạng của các khách hàng do các công ty xếp hạng có uy tín thực hiện.

NHTM phải giám sát được tất cả các loại rủi ro quan trọng trong hoạt động tín dụng, kể cả rủi ro ở cấp tập đoàn, bằng nhiều biện pháp (chẳng hạn giám sát luồng tiền mặt của khách hàng, những thông tin liên quan đến ngành kinh doanh của khách hàng trên thị trường...) phải giám sát được tình hình tài chính của từng khách hàng cũng như giám sát được rủi ro của toàn bộ danh mục đầu tư một cách liên tục.

Điều quan trọng là phải sớm phát hiện được rủi ro. Để làm được điều này, NHTM phải phát triển được mô hình cảnh báo rủi ro với các chỉ số cảnh báo sớm, bao gồm cả các chỉ số định lượng và định tính. Chẳng hạn như thời gian bị quá hạn của khoản thanh toán lãi hay của khoản phải trả nợ, tình hình luồng tiền mặt bị suy giảm, tình hình kinh tế tác động đến hoạt động kinh doanh của khách hàng, số liệu thống kê trong quá khứ về khả năng không trả được nợ của thứ hạng khách hàng đó, tỷ lệ về độ tin tưởng được sử dụng cho mô hình. Các mô hình rủi ro phải được kiểm chứng lại trong thực tế cũng như được xem xét trong tình huống xấu nhất để kiểm tra khả năng chịu đựng rủi ro tín dụng của tổ chức mình. Trên cơ sở đó, mô hình rủi ro phải được điều chỉnh, cập nhật một cách phù hợp.

1.2.3.5 Kiểm toán nội bộ và kiểm toán bên ngoài

Để đảm bảo quy trình kinh doanh tín dụng, việc đánh giá rủi ro tín dụng được thực hiện một cách đầy đủ, chính xác, cần có một bộ phận đứng bên ngoài độc lập với quy trình của NHTM, là bộ phận kiểm toán nội bộ, kiểm tra lại.

Kiểm toán bên ngoài với cái nhìn toàn diện khách quan từ bên ngoài cũng góp phần giúp NHTM hạn chế được rủi ro.

1.2.4 Các biện pháp cơ bản trong quản trị rủi ro tín dụng

Xuất phát từ nghiên cứu và phân tích những nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng để tìm ra các biện pháp hữu hiệu và phù hợp với điều kiện cụ thể của mỗi ngân hàng trong những giai đoạn phát triển cụ thể. Tuy nhiên, để biến các mục tiêu quản trị rủi ro tín dụng thành hiện thực cần phải tuân thủ các biện pháp quản trị rủi ro tín dụng. Hiện nay, một số biện pháp quản trị rủi ro tín dụng chủ yếu đã và đang được các NHTM áp dụng phổ biến đó là:

- Xây dựng và hoàn thiện chính sách tín dụng an toàn và hiệu quả, vừa đáp ứng được các tiêu chuẩn pháp lý vừa đảm bảo đạt được các mục tiêu kinh doanh của mỗi NHTM. Bởi vì, chính sách tín dụng cung cấp cho cán bộ tín dụng và các nhà quản trị ngân hàng một khung chỉ dẫn chi tiết để ra các quyết định tín dụng và định hướng danh mục đầu tư tín dụng của một NHTM.
- Áp dụng các mô hình đo lường, đánh giá rủi ro truyền thống và hiện đại trong phân tích và đánh giá rủi ro tín dụng giúp các nhà lãnh đạo ngân hàng lượng hóa chính xác mức độ rủi ro tín dụng, phát hiện sớm các dấu hiệu rủi ro, nhận biết chính xác các nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro tín dụng.
- Nâng cao trình độ chuyên môn, nhận thức và phẩm chất đạo đức cho đội ngũ cán bộ ngân hàng nói chung và các cán bộ tín dụng nói riêng, đảm bảo mỗi cán bộ tín dụng đều là những chuyên gia giỏi trong lĩnh vực phân tích, đánh giá và thẩm định các dự án, phương án vay vốn và khách hàng vay vốn.

- Hoàn thiện mô hình bộ máy quản trị điều hành, với sự phân công nhiệm vụ, quyền hạn và trách nhiệm cho mỗi cấp, mỗi bộ phận từ hội sở đến các chi nhánh hết sức rõ ràng, cụ thể; Xác lập được mối quan hệ về quyền hạn cũng như về nghiệp vụ giữa các cấp và các bộ phận trong toàn hệ thống. Đảm bảo sự chỉ đạo thống nhất từ trên xuống dưới, vừa phát huy được thế mạnh của mỗi chi nhánh, mỗi địa bàn, vừa tăng cường hoạt động kiểm tra giám sát, chỉ đạo sâu sát của ban lãnh đạo các cấp trong hoạt động tín dụng.
- Xây dựng các chế tài để đảm bảo rằng các quy định về an toàn trong hoạt động ngân hàng luôn được mỗi cán bộ quản lý cũng như cán bộ nghiệp vụ nắm vững và chấp hành nghiêm chỉnh. Cụ thể là duy trì các tỷ lệ đảm bảo an toàn như: Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu; Giới hạn tín dụng đối với mỗi khách hàng; Tỷ lệ về khả năng chi trả; Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn; Giới hạn góp vốn, mua cổ phần.
- Hoàn thiện quy trình cho vay và quản lý tín dụng: Quy trình cho vay và quản lý tín dụng được xây dựng và triển khai thực hiện phải đảm bảo cho quá trình cho vay của NHTM được diễn ra trong toàn hệ thống được thống nhất và khoa học; Phải góp phần hạn chế phòng ngừa rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng. Quy trình cho vay và quản lý tín dụng phải xác định rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm của tất cả các bộ phận và cá nhân liên quan đến tất cả các giai đoạn, các khâu trong quá trình cho vay.
- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát tín dụng: Giám sát tín dụng là quá trình kiểm tra, theo dõi, phân tích các thông tin có liên quan đến tình hình sử dụng tiền vay, tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh, khả năng trả nợ và mức trả nợ của khách hàng vay vốn. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát giúp NHTM phát hiện sớm dấu hiệu rủi ro, phân tích nguyên nhân và có biện pháp hữu hiệu để xử lý kịp thời từ đó giảm thấp những khoản nợ tồn đọng và hạ thấp tổn thất thiệt hại trong hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng.

- Tuân thủ quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của NHTM không những từng bước đưa hoạt động của các NHTM Việt Nam xích gần tới các thông lệ và tiêu chuẩn quốc tế mà còn nâng cao chất lượng cho hoạt động ngân hàng nói chung và giảm thấp rủi ro tín dụng nói riêng.

1.3 Kinh nghiệm quốc tế về quản trị rủi ro tín dụng

Tại Thái Lan:

Hệ thống ngân hàng Thái Lan sau khi bị chao đảo bởi cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực Châu Á năm 1997-1998 đã điều chỉnh và thay đổi căn bản hoạt động ngân hàng, đặt biệt khâu trọng yếu nhất trong quản lý đó là xây dựng và thực thi hệ thống quản trị rủi ro ngân hàng hiệu quả, cụ thể:

- Ngân hàng trung ương qui định và giám sát nghiêm ngặt những chỉ tiêu an toàn vốn của từng NHTM theo qui định của Ngân hàng trung ương Thái Lan phù hợp với thông lệ ngân hàng quốc tế như chỉ tiêu vốn điều lệ tối thiểu của một ngân hàng khi thành lập là 7.500 triệu Bath; tỷ lệ vốn tự có so với tổng vốn huy động tối thiểu 8%; giới hạn cho vay và bảo lãnh một khách hàng, một nhóm khách hàng có liên quan không quá 25% vốn tự có của ngân hàng; tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 2% trên tổng vốn huy động.
- Đã thành lập công ty quản lý tài sản (Thai Asset Management Co.) vào giữa năm 2001 để quản lý các khoản vay có vấn đề.
- Các NHTM tách bạch chức năng các bộ phận và tuân thủ quy trình cho vay: Tại ngân hàng Bangkok tách bộ phận cho vay thành hai bộ phận độc lập kiểm soát lẫn nhau (bộ phận tiếp nhận, giải quyết hồ sơ và bộ phận thẩm định); Phân loại khách hàng theo nhóm khác nhau để áp dụng những quy trình thẩm định và cho vay riêng phù hợp với từng đối tượng khách hàng doanh nghiệp lớn, vừa và nhỏ, khách hàng tiêu dùng; áp dụng nghiêm ngặt những nguyên tắc tín dụng, chuyển từ chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp sang thẩm định chặt chẽ tình

hình tài chính, năng lực của khách hàng và tính khả thi của việc sử dụng vốn vay.

- Ban hành hệ thống chấm điểm đánh giá xếp loại khách hàng hữu hiệu, trên cơ sở đó xếp loại khách hàng và có chính sách tín dụng phù hợp với từng khách hàng.
- Xây dựng và áp dụng rộng rãi hệ thống đo lường, giám sát các loại rủi ro về tín dụng, thị trường và quản lý thanh khoản theo thông lệ ngân hàng quốc tế.

Tại Hồng Kông:

Thành lập cơ quan quản lý giám sát hoạt động của các tổ chức tài chính với tên gọi là Cơ quan quản lý tiền tệ Hồng Kông (HongKong Monetary Authority). Cơ quan này qui định các biện pháp thận trọng trên cơ sở áp dụng các quy định của Ủy Ban Basel. Trong đó, có các quy định về cấp phép hoạt động, các tỷ lệ bảo đảm an toàn vốn tối thiểu, tỷ lệ khả năng chi trả, giới hạn cho vay đối với một khách hàng...

Các NHTM phải xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý khả năng chi trả nội bộ, hệ thống đánh giá xếp loại tín dụng và qui định về trích lập dự phòng rủi ro. Những quy định này phải được Ngân hàng Trung Ương chấp thuận cho áp dụng. Bên cạnh đó, phải lập 100% dự phòng cho các khoản nợ xấu, 75% cho các khoản nợ có vấn đề và 15% cho các khoản nợ cần chú ý.

Tại Hàn Quốc:

Sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực Châu Á, Chính Phủ Hàn Quốc đã tổ chức thanh lý các ngân hàng không có khả năng hoạt động, tiến hành sáp nhập nhiều ngân hàng hoạt động yếu kém đi đôi với cải cách căn bản hoạt động của hệ thống ngân hàng. Nâng mức quy định áp dụng tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu từ 5% lên 8%, tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của NHTM. Yêu cầu các NHTM phải phân loại khoản vay theo 5 nhóm nợ (nợ bình thường, nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ, nợ có khả năng mất vốn).

Trên cơ sở đó, phải trích lập dự phòng tương ứng nhóm nợ (0%, 10%, 20%, 50%, 100%). Thành lập hệ thống Ủy Ban thanh tra, giám sát đặt dưới sự chỉ đạo của Thủ tướng chính phủ gồm 9 thành viên. Ủy ban hoạt động giám sát tại chỗ và giám sát từ xa; định kỳ đánh giá xếp loại các ngân hàng theo hệ thống Camels.

1.4 Bài học cho các Ngân hàng Thương Mại Việt Nam trong công tác quản trị rủi ro tín dụng

- Phải tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay.
- Tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong hoạt động tín dụng và thẩm quyền phán quyết tín dụng.
- Xây dựng và ứng dụng hiệu quả các mô hình quản trị rủi ro với bộ máy quản trị điều hành thông suốt, thông tin phòng ngừa rủi ro chất lượng.
- Hoàn thiện hệ thống thông tin và các mô hình chấm điểm xếp loại khách hàng hỗ trợ cho công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro.
- Tuân thủ đúng các quy định về phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro và các quy định về an toàn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Nghiên cứu một số vấn đề về quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của các NHTM, chương 1 của Luận văn rút ra một số kết luận như sau:

- Một số vấn đề cơ bản của quản trị rủi ro tín dụng được trình bày ở trên là những vấn đề có tính nguyên tắc trong việc xây dựng một chính sách quản trị rủi ro tín dụng hữu hiệu đối với một NHTM và việc áp dụng các nguyên tắc quản trị rủi ro phải được cụ thể hoá phù hợp với chiến lược kinh doanh của ngân hàng, phù hợp với sản phẩm tín dụng mà ngân hàng cung cấp. Đồng thời, công tác quản trị rủi ro tín dụng phải đảm bảo đạt được các mục tiêu NHTM đưa ra và phù hợp với các thông lệ theo chuẩn mực quốc tế.
- Qua việc nghiên cứu các nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng và hậu quả của rủi ro tín dụng thì việc triển khai nghiên cứu và thực hành công tác quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII-NHCTVN là rất cần thiết.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH II-NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

2.1 Giới thiệu về Sở Giao Dịch II-Ngân Hàng Công Thương Việt Nam

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Trong bối cảnh khủng hoảng chung của kinh tế khu vực vào năm 1997, Ngân hàng Công Thương Việt Nam nói chung, chi nhánh Ngân hàng Công Thương TP.HCM nói riêng chịu nhiều ảnh hưởng từ hậu quả của vụ án Minh Phụng-Epco: Nợ tồn đọng gần 90% trên tổng dư nợ cho vay nền kinh tế; Các mặt hoạt động kinh doanh đều giảm sút; Sự mất mát hàng loạt các cán bộ ngân hàng; Uy tín của ngân hàng bị giảm sút trầm trọng; Đa số khách hàng của Ngân hàng Công Thương Chi nhánh TP.HCM chuyển sang giao dịch với các ngân hàng khác.

Đứng trước thực trạng, bối cảnh nêu trên, để tiếp tục vực dậy hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHCT TP.HCM, đồng thời thực hiện chủ trương xây dựng một ngân hàng lớn trong khu vực phía Nam, nâng cao tính cạnh tranh của NHCT, ngày 14/09/1997 Chủ tịch Hội đồng quản trị NHCTVN đã ban hành Quyết định số 52/QĐ-NHCTVN sáp nhập NHCT Chi nhánh TP.HCM vào Sở Giao Dịch II (cũ) và chính thức hoạt động từ ngày 01/10/1997 với tên giao dịch Sở Giao Dịch II – NHCTVN, tên giao dịch quốc tế là Industrial And Commercial Bank of Viet Nam- Main Transation Office II, viết tắt là ICBV-MTO II. Trụ sở hoạt động tọa lạc tại số 79A, Hàm Nghi, Quận 1, TPHCM, trung tâm tài chính ngân hàng của TP.HCM.

Đến năm 2006, sau gần 10 năm hoạt động, SGDII đã vượt qua mọi khó khăn thách thức, không ngừng phát triển ổn định và bền vững. Đặc biệt là đã củng cố được vị thế, uy tín đối với khách hàng trong và ngoài nước, nhiều lĩnh vực nghiệp vụ của SGDII đã có tốc độ tăng trưởng cao và đứng đầu trong toàn hệ thống như: Nguồn vốn huy động đạt 8.300 tỷ VNĐ tăng 4 lần so với năm 1997; Dư nợ luân chuyển và đầu tư đạt gần 7.000 tỷ VNĐ tăng 13 lần so với năm 1997; Dịch vụ đối ngoại được mở rộng cả về số lượng và chất lượng so với năm 1997 như doanh số

thanh toán xuất khẩu tăng 9 lần so cả năm 1997; Mua bán ngoại tệ tăng 4 lần; Doanh số thanh toán nội địa 305.000 tỷ VNĐ tăng 6 lần; Hoạt động dịch vụ thẻ ATM được phát triển mạnh: số lượng thẻ ATM đến nay gần 100.000 thẻ, số máy ATM là 57 máy, lắp đặt 250 cà thẻ TDQT; Lợi nhuận đạt 600 tỷ và khắc phục lỗ cao nhất trong năm 1998 với số khắc phục là 487 tỷ đồng.

Theo kế hoạch đến năm 2007 hoạt động kinh doanh của SGDII mới cân bằng thu chi và có lãi, nhưng năm 2005 hoạt động kinh doanh của SGDII đã có một bước chuyển biến hết sức khả quan, nhiều chỉ tiêu kinh doanh đạt theo tiến độ và đặc biệt tình hình tài chính đã được cải thiện đáng kể: kết quả kinh doanh đã có lãi 288 tỷ đồng tăng so năm 2004 là 306 tỷ đồng (năm 2004 còn lỗ 17,8 tỷ đồng); năm 2006 lãi 425 tỷ đồng, tăng so năm 2005 là 137 tỷ đồng; năm 2007 dự kiến lãi trên 500 tỷ đồng. Như vậy so với kế hoạch đề ra, SGDII đã hoàn thành trước 2 năm.

Hiện nay, SGDII có đội ngũ cán bộ trên 450 người, Ban Lãnh đạo là những người có kinh nghiệm lâu năm trong ngành ngân hàng và phần lớn đều có học vị Thạc sỹ, Tiến sỹ. Đội ngũ cán bộ dần được trẻ hoá, năng động, sáng tạo và đều có trình độ đại học và trên đại học phù hợp với công tác.

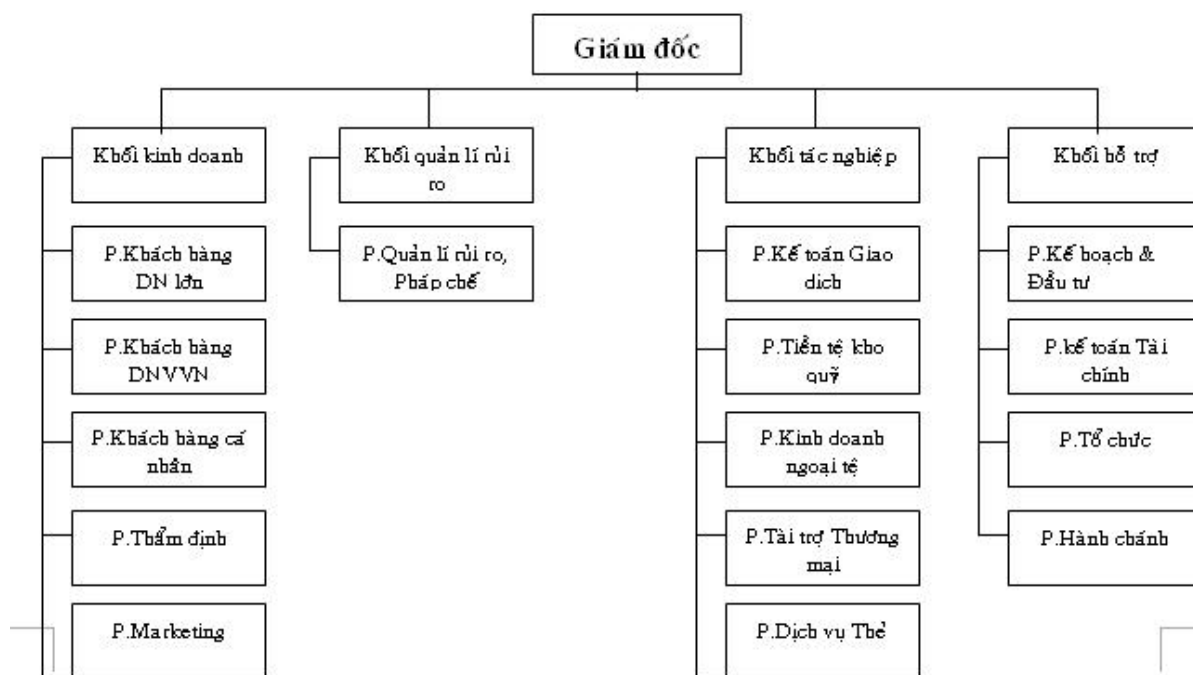
SGDII có nhiệm vụ tổ chức thực hiện kinh doanh tiền tệ tín dụng và cung cấp các dịch vụ trong hệ thống ngân hàng đến các tổ chức kinh tế, cá nhân, trong và ngoài nước, là ngân hàng cấp vùng với phạm vi hoạt động rộng khắp các tỉnh Phía Nam và Miền Trung.

Qua gần 10 năm hoạt động, SGDII đã nhanh chóng đầu tư thiết bị kỹ thuật, đào tạo và nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ, phát triển nghiệp vụ thanh toán toàn quốc và mở rộng phát triển các dịch vụ trong và ngoài nước, đã thiết lập và đặt mối quan hệ đại lý với 700 ngân hàng thuộc 65 nước trên thế giới.

SGDII là chi nhánh đầu tiên được NHCTVN chọn thực hiện thí điểm chương trình hiện đại hóa ngân hàng ở khu vực phía Nam, cung cấp nhân lực cùng với NHCTVN triển khai chương trình hiện đại hóa đến các chi nhánh ở phía Nam.

SGDII hoạt động trên cơ sở là phương hướng, nhiệm vụ được giao theo chủ trương của NHCTVN dựa trên phương châm “*Phát triển, an toàn và hiệu quả*” và “*Sự thành công của mỗi khách hàng là sự thành công của Sở Giao Dịch II- Ngân hàng Công thương Việt Nam*”.

2.1.2 Mô hình tổ chức



Mô hình quản trị tại SGDII gồm các bộ phận chức năng sau:

- Bộ phận kinh doanh tiếp xúc trực tiếp với khách hàng và các định chế tài chính, kinh doanh trên thị trường tài chính.
- Bộ phận quản trị rủi ro và quản trị tài chính có chức năng hỗ trợ, giám sát bộ phận kinh doanh tác nghiệp.
- Bộ phận xử lý tác nghiệp các giao dịch khách hàng yêu cầu có chức năng tác nghiệp.
- Bộ phận hỗ trợ làm công tác hoạch định chiến lược đầu tư kinh doanh, tuyển dụng và tư vấn Giám đốc.

Với mô hình tổ chức này đã sử dụng nguồn nhân lực hợp lý, nâng cao trách nhiệm công tác quản lý cán bộ, cán bộ lãnh đạo gắn bó mật thiết với cán bộ công

việc cũng như sinh hoạt thường ngày. Qui định cụ thể trách nhiệm của người đứng đầu cho tất cả các chức danh (Giám đốc, Phó Giám Đốc, Trưởng - phó phòng).

Mô hình đã xây dựng được các tiêu chí chuẩn hoá trình độ cho từng nghiệp vụ, để có biện pháp phát triển đào tạo, qui hoạch nguồn nhân lực cho phù hợp.

2.1.3 Tình hình hoạt động tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ năm 1997-2006

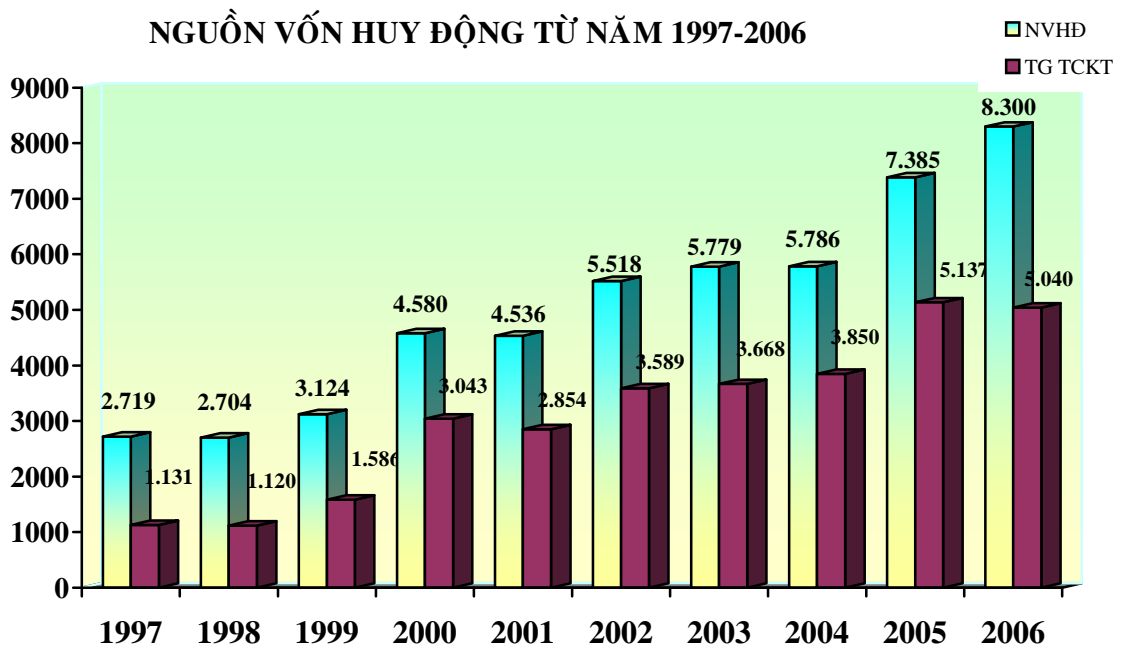
2.1.3.1 Nguồn vốn

Nếu như thời bắt đầu mới đi vào hoạt động là năm 1997 tổng nguồn vốn huy động của SGDII mới chỉ đạt là 2.719 tỷ đồng, thì đến 31/12/2006 tổng nguồn vốn huy động đạt 8.300 tỷ đồng, tăng gấp 3 lần so với năm 1997. Trong đó:

- Tiền gửi của doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế: 5.040 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 63,4% trên tổng vốn huy động.
- Tiền gửi dân cư: 3.260 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 31,6% trên tổng vốn huy động.

Biểu đồ 2.1:

Đơn vị: Tỷ đồng



Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của SGDII-NHCTVN

2.1.3.2 Hoạt động tín dụng và đầu tư

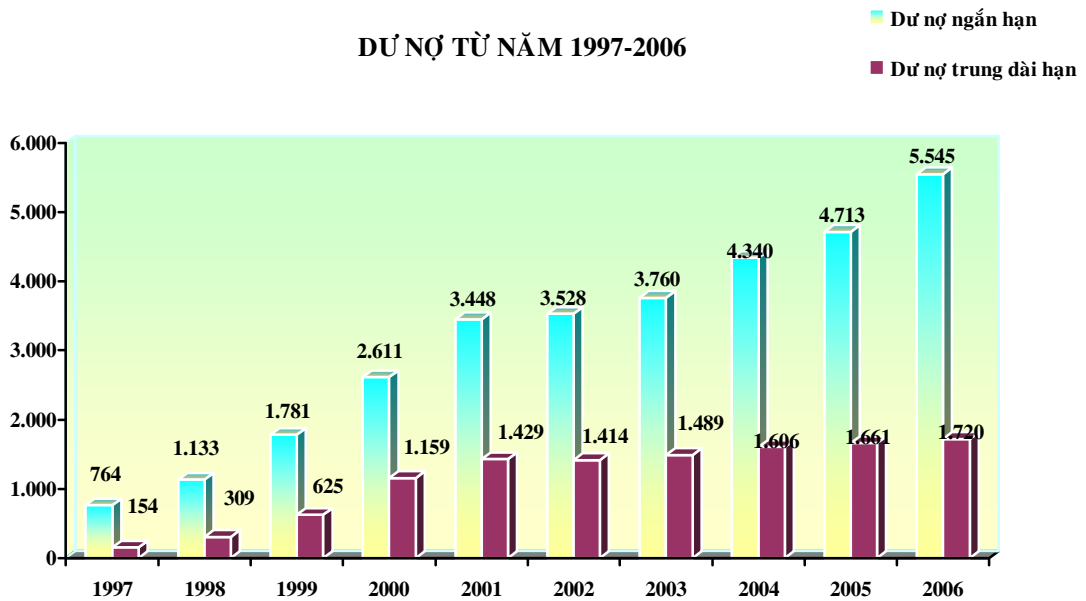
Vào thời điểm thành lập năm 1997, do những tồn tại và khó khăn của Chi nhánh NHCT TPHCM cũ để lại khi sát nhập vào SGDII, tổng dư nợ luân chuyển chỉ là 764 tỷ đồng, trong đó: dư nợ ngắn hạn là 610 tỷ đồng, dư nợ trung dài hạn là 154 tỷ đồng.

Đến 31/12/2006, các khoản đầu tư và cho vay nền kinh tế đạt **6.545** tỷ đồng, tăng 12 % so với năm 2005 và tăng gấp 8,5 lần so với năm 1997. Cụ thể:

- Các khoản đầu tư đạt 1.000 tỷ đồng, tăng 350 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 65% so với năm 2005.
- Cho vay nền kinh tế đạt 5.545 tỷ đồng, tăng 832 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ 8% so với năm 2005. Trong đó:
 - Dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 1.720 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 31% trên tổng dư nợ luân chuyển.
 - Dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 3.825 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 69% trên tổng dư nợ luân chuyển; trong đó, tài trợ cho xuất nhập khẩu là 1.500 tỷ đồng, tăng 55% so với năm 2005.
 - Dư nợ quá hạn là 67 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 1,2% trên tổng dư nợ luân chuyển là 5.545 tỷ đồng. Nếu loại trừ 15,3 tỷ đồng nợ quá hạn do hết thời hạn khoan, giãn nợ thì nợ quá hạn mới do SGDII cho vay chỉ là 51,7 tỷ đồng, chỉ chiếm 0,93% trên tổng dư nợ luân chuyển.
 - Tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản là 65,5% trên tổng dư nợ luân chuyển.

Biểu đồ 2.2:

Đơn vị: Tỷ đồng.



Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của SGDII-NHCTVN

2.1.3.3 Tình hình cung ứng các dịch vụ khác

Thanh toán quốc tế: doanh số thanh toán quốc tế qua SGDII năm 2006 đạt 1.500 triệu USD, trong đó: doanh số thanh toán mậu dịch đạt 770 triệu USD, tăng 19,8% so với năm 2005 và gần gấp 5 lần so với năm 1997; doanh số thanh toán xuất khẩu là 390 triệu USD, tăng 19% so với năm 2005 và gần gấp bốn lần so với năm 1997. Kinh doanh ngoại tệ: doanh số mua bán ngoại tệ năm 2006 đạt 1.626 triệu USD, tăng 466 triệu USD tương ứng tỷ lệ tăng 14% so với năm 2005 và gấp hơn 6 lần so với năm 1997.

Chuyên tiền kiều hối, thanh toán thẻ tín dụng, séc du lịch, thẻ ATM, dịch vụ cho thuê kết sắt đều tăng trưởng mạnh qua các năm góp phần đáng kể vào thu dịch vụ của SGDII. Mạng lưới khách hàng được mở rộng; năm 2006 tăng 8.000 khách hàng mở tài khoản tiền gửi, 110.000 thẻ ATM được phát hành năm 2006 tăng gấp 10 lần so với đầu năm 2004, tăng gần 02 lần năm 2005; thêm 28 trung tâm du học; 100.000 khách hàng chi lương qua ATM. Các dịch vụ khác tăng bình quân trên 20% so với năm trước.

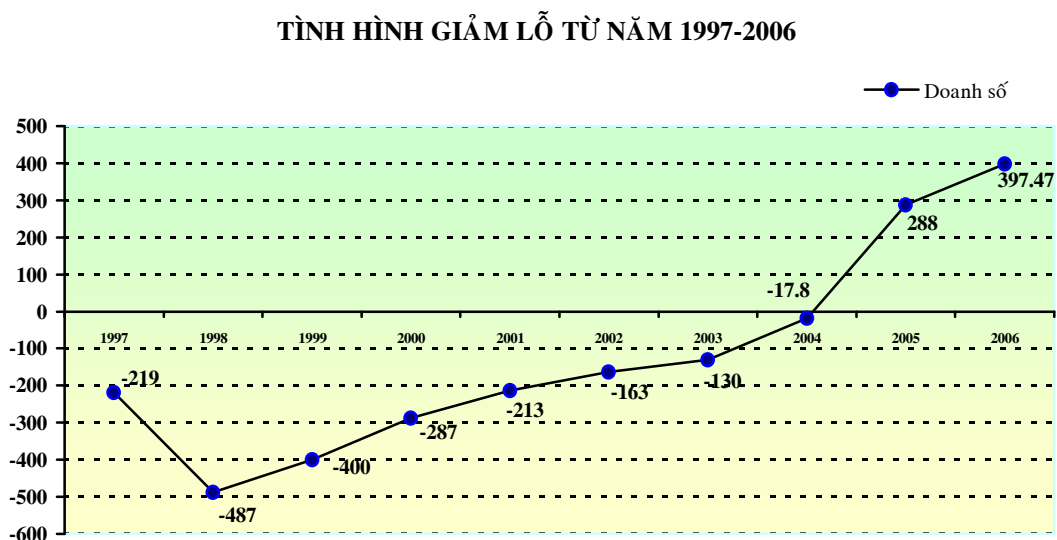
2.1.3.4 Kết quả hoạt động kinh doanh

Do hậu quả nặng nề của Chi nhánh NHCT TPHCM cũ để lại khi sáp nhập vào SGDII, mức lỗ trong hoạt động kinh doanh của SGDII năm 1997 là 219 tỷ đồng và năm 1998 có mức lỗ cao nhất là 487 tỷ đồng, chủ yếu là khoản lãi phải trả cho các khoản nợ đọng từ vụ án Epcó-Minh Phụng trước đây để lại với số dư nợ gần 4.000 tỷ đồng. Kế hoạch kinh doanh và khắc phục lỗ mà NHCT đặt ra cho SGDII là đến năm 2007 hòa vốn. Tuy nhiên, với nỗ lực phi thường dưới sự chỉ đạo điều hành sáng suốt, quyết liệt của Ban Lãnh đạo SGDII với các chính sách đúng đắn và hiệu quả, cùng với lòng nhiệt huyết, hăng say làm việc của CBCNV để khắc phục và vượt qua các khó khăn, SGDII đã từng bước khắc phục lỗ có hiệu quả.

Kết quả kinh doanh năm 2006 lãi 397 tỷ, năm 2005 lãi 287,8 tỷ đồng, kết thúc thời kỳ dài SGDII phải phân đầu giảm lỗ dần qua từng năm. Năm 1999 giảm lỗ 87 tỷ so với 1998; Năm 2000 giảm lỗ 113 tỷ so với 1999; Năm 2001 giảm lỗ 74 tỷ so với 2000; Năm 2002 giảm lỗ 34 tỷ so với 2001; Năm 2003 giảm lỗ 50 tỷ so với 2002; Năm 2004 giảm lỗ 111 tỷ so với 2003; (Tổng cộng qua 8 năm giảm lỗ 1.932 tỷ đồng).

Biểu đồ 2.3:

Đơn vị: Tỷ đồng.



Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của SGDII-NHCTVN

2.2 Thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân Hàng Công Thương Việt Nam

2.2.1 Thực trạng rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ năm 2003-2006

Đến cuối năm 2006, vốn tự có của NHCTVN là 8.430 tỷ đồng, với số vốn này đã đáp ứng được các yêu cầu chuẩn mực của quốc tế như tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu, tỷ lệ này quy định rằng số tiền cơ bản chia cho số tiền cho vay tối thiểu 8% theo quy định của Hiệp ước Basel. Hiện tại, tỷ lệ này của NHCTVN là 11%. Với mức vốn hiện tại, NHCTVN có thể khẳng định là có một nền tảng tốt cho sự tăng trưởng và mở rộng cũng như chống lại rủi ro. Ngoài ra, đây cũng là giải pháp tăng cường năng lực tài chính và đẩy mạnh cải cách NHCTVN trong chiến lược thực hiện cổ phần hóa.

Tốc độ tăng trưởng của NHCTVN thể hiện qua các chỉ tiêu dưới đây: Tổng tài sản đến 31/12/2006 đạt 135.916 tỷ đồng, tăng 16,8% so với năm 2005. Tổng nguồn vốn của toàn hệ thống đạt 125.760 tỷ đồng tăng 18,6% so với năm trước. Năm 2006, NHCTVN hoàn toàn làm chủ trong hoạt động kinh doanh của mình, kiểm soát được tất cả các hoạt động đầu tư và cho vay. Nợ xấu đến cuối năm chỉ còn 1,38% tổng dư nợ. Lợi nhuận năm 2006 là 780 tỷ đồng tăng 45% so với năm 2005. Hệ số an toàn vốn (CAR) đạt 11%. Vốn điều lệ trước đây chỉ có 1.000 tỷ đồng, thì đến nay đã đạt gần 9.000 tỷ đồng. Đây là nền tảng quan trọng tạo điều kiện cho việc thực hiện cổ phần hóa của NHCTVN.

Bảng 2.1: Các chỉ số tài chính chủ yếu

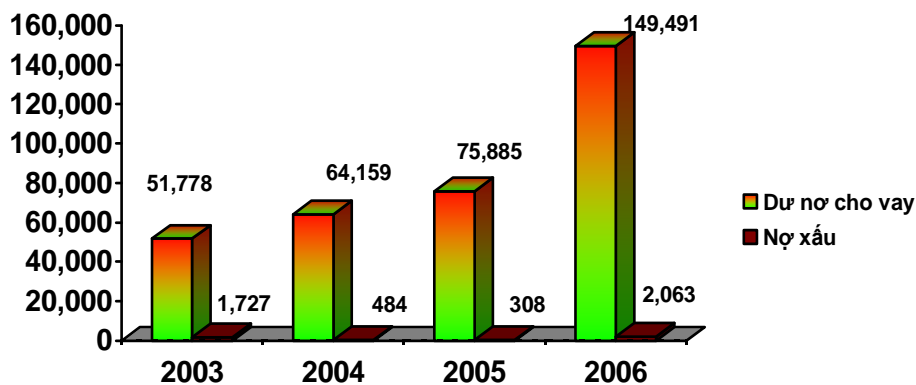
DVT: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005	31/12/2006
Tổng tài sản	80.887	93.270	116.373	135.916
Cho vay	51.778	64.159	75.885	149.491
VCSH	4.154	4.908	5.071	8.430
VTC/TSC rủi ro (CAR)	6,08%	6,30%	6,07%	11%

Nguồn: Báo cáo thường niên của NHCTVN

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, môi trường cạnh tranh ngày càng quyết liệt và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Trong 5 năm gần đây, hoạt động tín dụng của NHCTVN được cơ cấu lại theo nguyên tắc thị trường và điều chỉnh cơ cấu tín dụng hợp lý, đặc biệt mở rộng cho vay các DNV&N, tư nhân cá thể làm ăn hiệu quả. Tuy tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2006 tại NHCTVN thấp hơn so với các NHTM khác và thị phần bị thu hẹp lại nhưng chất lượng và hiệu quả tín dụng đã được cải thiện hơn thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tính trên tổng dư nợ cho vay giảm. Tuy nhiên, do NHCTVN đã tuân thủ đúng quy định trong việc phân loại nợ và trích lập dự phòng theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 nên tỷ lệ nợ quá hạn có tăng so với những năm trước nhưng vẫn nằm trong tỷ lệ chấp nhận được.

Biểu đồ 2.4: Nợ xấu của NHCTVN từ năm 2003-2006



Nguồn: Báo cáo thường niên của NHCTVN

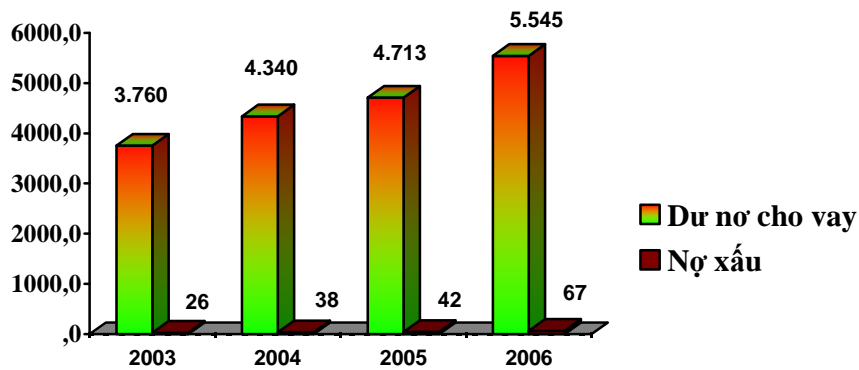
Riêng đối với SGDII-NHCTVN, mục tiêu tăng dư nợ cho vay nền kinh tế bình quân hàng năm giai đoạn 2006-2010 là 10% thì lượng vốn cần bổ sung cho giai đoạn này là rất cần thiết và phải tăng tương ứng với tỷ lệ dư nợ. Để đạt những mục tiêu này, SGDII đã đưa ra các giải pháp tốt để đảm bảo an toàn trong công tác tín dụng: giảm dư nợ cho vay khu vực quốc doanh, tăng cho vay khu vực dân doanh, tăng tỷ lệ cho vay có đảm bảo bằng tài sản.

SGDII thực hiện phân loại nợ theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN sửa đổi bổ sung Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN, đây là một bước tiến mới với cách phân nhóm nợ tiến gần với chuẩn mực quốc tế. Tính đến 31/12/2006, tổng dư nợ của SGDII là 6.545 tỷ đồng, trong đó

- Nhóm 1: 5.478 tỷ đồng chiếm 98,8% tổng dư nợ, tăng 16,6% so năm 2005.
- Nhóm 2: 18 tỷ đồng chiếm 0,32% dư nợ.
- Nhóm 4: 9 tỷ đồng chiếm 0,16%, tăng 1,8 lần so với 2005.
- Nhóm 5: 40 tỷ đồng chiếm 0,73%.

Đến cuối năm 2006, thì tổng nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay nền kinh tế của SGDII là 1,2%, tỷ lệ này thực tế là không cao vì cũng theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN thì nợ xấu (nhóm 3, 4, 5) chiếm khoảng từ 2-5% là một tỷ lệ chấp nhận được.

Biểu đồ 2.5: Nợ xấu của SGDII-NHCTVN từ năm 2003-2006



Bảng 2.2: Tỷ lệ nợ xấu trên dư nợ luân chuyển tại SGDII-NHCTVN

DVT: tỷ đồng

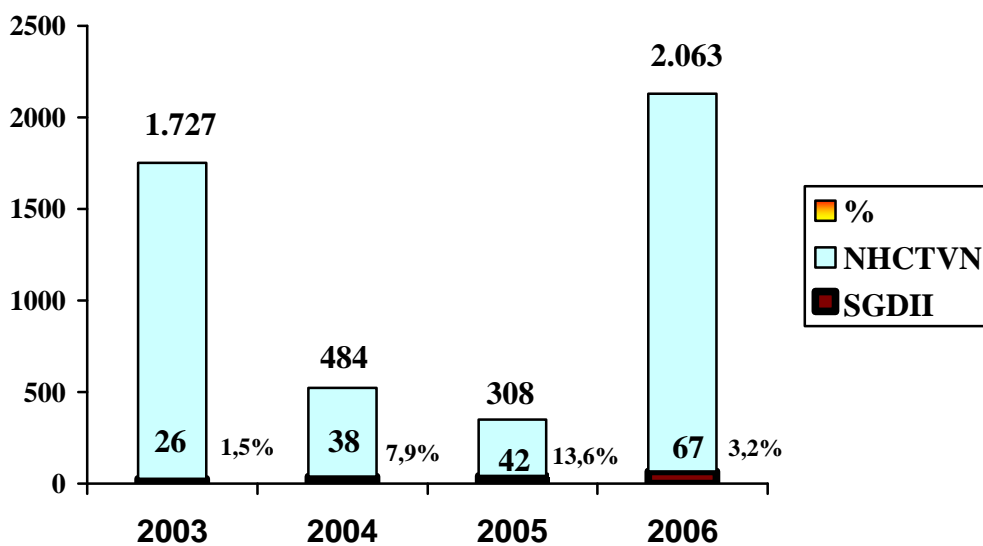
Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dư nợ luân chuyển	2.611	3.448	3.528	3.760	4.340	4.713	5.545
Nợ quá hạn	22	18	23	26	38	42	67
Nợ quá hạn/Dư nợ	0,84%	0,52%	0,65%	0,69%	0,87%	0,89%	1,21%

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của SGDII-NHCTVN

Với những chính sách đúng đắn và các biện pháp triển khai thực hiện hiệu quả thì kết quả mà SGDII đạt được trong các năm qua là rất khả quan, đáng khích lệ, tốc độ tăng trưởng và phát triển các dịch vụ năm sau luôn cao hơn năm trước, tạo tiền đề để phát triển bền vững, an toàn, hiệu quả trong những năm tiếp theo.

Hoạt động kinh doanh của SGDII đã ổn định, phát triển đúng định hướng an toàn, hiệu quả. Việc triển khai đồng bộ các biện pháp nâng cao chất lượng, chấn chỉnh hoạt động tổ chức điều hành, phối hợp giữa các phòng ban nghiệp vụ góp phần đưa hoạt động kinh doanh phát triển đúng hướng các trọng tâm (nguồn vốn, dịch vụ tăng trưởng và an toàn tín dụng). Chính vì vậy, hầu hết các lĩnh vực kinh doanh đều phát triển qua các năm, thực hiện được mục tiêu kinh doanh đề ra, giữ vững vị trí là ngân hàng mạnh trên địa bàn TP.HCM, đứng đầu trong hệ thống NHCTVN, thể hiện qua các mặt: SGDII tiếp tục giữ vững vị trí là một trong những chi nhánh huy động vốn cao nhất trong toàn hệ thống NHCT, đứng đầu hệ thống NHCT về đầu tư tín dụng cả về số dư và chất lượng an toàn. Nổi bật là hoạt động dịch vụ phát triển cao, sản phẩm dịch vụ được mở rộng, cạnh tranh được với các NHTM khác trên địa bàn TP.HCM, tiếp tục giữ vững vị trí đứng đầu trong hệ thống NHCT về hoạt động dịch vụ ngân hàng.

Biểu đồ 2.6: Tỷ lệ nợ xấu của SGDII/nợ xấu của NHCTVN



Riêng đối với hoạt động kinh doanh tín dụng thì chất lượng tín dụng tại SGDII được nâng cao, quản lý tín dụng chặt chẽ, chất lượng khách hàng tốt, thực hiện đúng định hướng tín dụng của NHCT, đứng đầu hệ thống NHCT về đầu tư tín dụng cả về số dư và chất lượng an toàn. Để đạt được các kết quả khả quan như trên là do trong công tác tín dụng SGDII đã thực hiện tốt các biện pháp trong việc quản trị rủi ro tín dụng.

2.2.2 Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam

Thứ nhất, chú trọng xây dựng chính sách tín dụng an toàn và hiệu quả

Chính sách tín dụng là một hệ thống các biện pháp liên quan đến việc khuyến khích hoặc hạn chế tín dụng để đạt mục tiêu đã được hoạch định và hạn chế rủi ro, bảo đảm an toàn trong hoạt động kinh doanh tín dụng. Chính vì vậy, trong hoạt động kinh doanh tín dụng, SGDII đã xây dựng mục tiêu của chính sách tín dụng là lợi nhuận, an toàn và lành mạnh.

Về lợi nhuận: SGDII áp dụng một chính sách tín dụng năng động, chú trọng tìm kiếm đầu ra và áp dụng mức lãi suất cạnh tranh ngang bằng với các NHTM khác. Bên cạnh đó, SGDII cũng chú trọng thu hút khách hàng, mở rộng quan hệ tín dụng, tiếp thị và tuyên truyền quảng cáo.

Sự an toàn: Mục tiêu an toàn và lợi nhuận là hai mục tiêu mâu thuẫn nhau trong chính sách tín dụng. Nếu một chính sách tín dụng có lợi nhuận cao thường kéo theo sự an toàn thấp và ngược lại. Để đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh tín dụng, SGDII xây dựng chính sách tín dụng khá bài bản:

Chính sách tín dụng qui định về qui mô và giới hạn tín dụng, tỷ trọng tín dụng trong tổng tài sản có; Qui định các loại hình tín dụng, đa dạng hóa lĩnh vực tài trợ để có thể nắm bắt được nhịp đập của nền kinh tế, phân tán rủi ro, song SGDII cũng chọn một thế mạnh để làm mũi nhọn tài trợ cho mình, tránh sự cạnh tranh gay gắt với các ngân hàng khác.

Chính sách tín dụng qui định rõ ràng trách nhiệm giữa các khâu thẩm định, cho vay và theo dõi nợ vay; Qui định về việc xử lý nợ trong các trường hợp cho vay theo qui định, xử lý tài sản đảm bảo tiền vay để thu hồi nợ và việc phân loại nợ, trích dự phòng rủi ro đối với khoản cho vay đã được qui định rõ ràng tiến sát với thông lệ quốc tế.

Nhằm định hướng cho cán bộ khi cấp tín dụng, chính sách tín dụng của SGDII đã hoạch định rõ ràng một số tiêu chuẩn nhất định về lãi suất: lãi suất cho vay không được thấp hơn lãi suất sàn do NHCTVN quy định, đối với khách hàng làm ăn tốt, khách hàng VIP có uy tín thì có thể được hưởng lãi suất ưu đãi thấp hơn lãi suất sàn; đối với khách hàng làm ăn kém thì phải chịu mức lãi suất cao hơn để bù đắp rủi ro cho mình.

Sự lành mạnh: Tính chất lành mạnh của các khoản tín dụng thuộc về đạo đức xã hội của nhà kinh doanh ngân hàng. Vì vậy, nó có thể coi là mục tiêu của chính sách tín dụng hoặc những qui tắc của tín dụng. SGDII xác định động cơ hoạt động kinh doanh của mình gắn liền với các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của quốc gia và cũng như bất kỳ một doanh nghiệp nào thì mục tiêu sống còn cũng là lợi nhuận. Do đó, để đảm bảo một sự phát triển cân đối của nền kinh tế, NHNN đã can thiệp vào hoạt động tín dụng và SGDII phải tuân thủ theo sự điều tiết này.

Thứ hai, hoàn thiện mô hình quản trị điều hành.

Ban quản trị điều hành SGDII là một bộ phận có mô hình hoạt động chặt chẽ gắn liền với từng nghiệp vụ kinh doanh, được phân công trách nhiệm cụ thể, rõ ràng từng cấp thống nhất. Đánh giá đúng tầm quan trọng của công tác tín dụng, ban quản trị điều hành SGDII đã chỉ đạo các phòng nghiệp vụ thực hiện nghiêm túc công việc với mục đích đảm bảo an toàn không những về mặt tài sản mà còn an toàn cả về con người.

Quản trị điều hành được thực hiện ở tất cả các lĩnh vực hoạt động của SGDII nhưng được đặc biệt quan tâm là trong lĩnh vực hoạt động tín dụng, vì đây là lĩnh vực hoạt động xảy ra nhiều rủi ro. Với phương châm phòng ngừa là chính, đảm

bảo an toàn trong các nghiệp vụ hàng ngày, đến nay hoạt động kinh doanh của SGDII vẫn được an toàn và tiếp tục phát triển. Chất lượng tín dụng được nâng cao và đã được NHCTVN đánh giá là một trong những ngân hàng có chất lượng tín dụng tốt. Có được kết quả như vậy là do SGDII đã có mô hình quản trị hiệu quả và ngày được hoàn thiện, thể hiện qua các mặt sau:

- Ban điều hành được phân cấp từng mảng nghiệp vụ, mỗi mảng nghiệp vụ có một Phó giám đốc phụ trách để đảm bảo thông tin chỉ đạo và phản hồi từ cấp dưới được thông suốt. Đồng thời, việc giám sát việc thực hiện công tác tín dụng của cán bộ tín dụng cũng đảm bảo đầy đủ và trọn vẹn nhằm hạn chế những thiếu sót không đáng có; Phân công trách nhiệm cụ thể từng lãnh đạo đối với từng ngành nghề, từng lĩnh vực cho vay phù hợp với năng lực từng người để từ đó có thể phát huy hết hiệu quả trong công tác tiếp thị tín dụng cũng như trong quyết định cho vay.
- SGDII đã đưa ra những hình phạt cụ thể đối với mỗi cán bộ cho từng những sai phạm do chính cán bộ gây ra nhằm mục đích nâng cao tinh thần trách nhiệm, ý thức tổ chức kỷ luật của nhân viên đối với công việc.
- Ban điều hành luôn được báo cáo đầy đủ các thông tin phản hồi những khó khăn, vướng mắc về công tác tín dụng cũng chính vì tại SGDII đã áp dụng một hệ thống mạng thông tin do bộ phận quản lý rủi ro và bộ phận tín dụng cung cấp:
 - Thông tin họp giao ban hàng ngày, thông tin giải quyết hồ sơ vay vốn., thông tin về thực hiện các chỉ đạo của cấp trên, của NHCTVN.
 - Báo cáo tiến độ thực hiện mở rộng, nâng cao chất lượng tín dụng.
 - Thông tin trên mạng các mẫu biểu phòng ngừa rủi ro: báo cáo doanh nghiệp có hàng tồn kho, công nợ cao, hệ số tự tài trợ thấp, vốn luân chuyển âm và lộ trình khắc phục.
 - Thông tin cảnh báo thị trường, ngành nghề, thông tin về lãi suất, tỷ giá.

Thứ ba, chất lượng đội ngũ nhân sự ngày càng cao.

SGDII đã nhận thức được yếu tố con người là động lực của sự phát triển, đầu tư vào con người có ý nghĩa sống còn đối với sự phát triển của NHCTVN trong quá trình cạnh tranh đáp ứng nhu cầu hội nhập. Trên cơ sở chiến lược kinh doanh, SGDII đã xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực phù hợp với định hướng phát triển.

• *Nâng cao chất lượng tuyển dụng đầu vào:*

Với mục tiêu cụ thể là cần phân đầu từ nay đến 2010, SGDII giảm từ 10-15% lao động kém chất lượng, tăng tỷ lệ lao động có trình độ đại học và trên đại học. Trong công tác tuyển dụng, SGDII chú trọng nguồn tuyển dụng có chất lượng như sinh viên tốt nghiệp từ các trường đại học uy tín trong nước, ở nước ngoài, quan tâm đến lao động có kiến thức kinh tế thị trường, kinh tế tài chính ngân hàng, pháp luật, ngoại ngữ và khả năng tin học tốt, lao động có trình độ cao.

SGDII có qui chế tuyển dụng rõ ràng và coi trọng phương pháp tuyển dụng cạnh tranh trên thị trường, qui chế tuyển dụng minh bạch, nhu cầu tuyển dụng được đăng trên các báo và tạp chí phổ biến, trên cơ sở đó loại bỏ tình trạng tuyển các trường hợp do quan hệ thân quen, chất lượng thấp vào làm việc.

SGDII đưa ra tiêu chuẩn chọn cán bộ tín dụng: cán bộ tín dụng phải có trình độ chuyên môn và kỹ năng nghề nghiệp, trình độ quản lý và kỹ năng cá nhân, phải có kiến thức sâu rộng về kinh tế, luật pháp và các chính sách liên quan đến quyền sở hữu tài sản, đăng ký giao dịch đảm bảo, phát mại tài sản, có trình độ đại học, trên đại học, tiếng Anh trình độ C trở lên, trình độ tin học B.

• *Bồi dưỡng, đào tạo chuyên sâu dài hạn và khuyến khích tự đào tạo:*

Khi được tuyển dụng, cán bộ tín dụng được đào tạo tại SGDII phù hợp với lĩnh vực chuyên môn trước khi bắt đầu giao việc chính thức. Trong quá trình công tác, cán bộ được tổ chức tham gia các lớp bồi dưỡng chuyên đề về quản trị rủi ro, phân tích tài chính doanh nghiệp và thẩm định dự án đầu tư, hội thảo về

UCP 600, mậu dịch quốc tế, hội nhập kinh tế quốc tế, chứng khoán và cơ hội đầu tư, diễn đàn DNV&N, các hội nghị chuyên đề về tín dụng, các lớp học về Luật dân sự, Luật tố tụng dân sự, Luật đầu tư, Luật đấu thầu, các lớp về kỹ năng giao tiếp và Marketing ngân hàng. SGDII cũng thường xuyên tổ chức học tập các văn bản về quy chế, quy trình, chế độ liên quan đến công tác tín dụng cho toàn thể cán bộ khối tín dụng. Ngoài ra, cán bộ còn được nâng cao kỹ năng nghề nghiệp, năng lực tư duy, quản lý điều hành, cập nhật kiến thức kinh doanh ngân hàng hiện đại tại các lớp đào tạo ngắn hạn và dài hạn ở nước ngoài.

Ngoài việc được SGDII bồi dưỡng, đào tạo, cán bộ còn tự đào tạo ngoài giờ như học anh văn, vi tính, nâng cao trình độ bằng cách theo học các lớp sau đại học. Hiện nay, ngoài trình độ đại học, cán bộ có bằng thạc sỹ cũng tăng, một số đang hoàn tất chương trình sau đại học. SGDII có chế độ đãi ngộ và tiến đến quy hoạch, bổ nhiệm vào vị trí lãnh đạo, hướng tới tạo ra nhiều nhân lực có trình độ cao, những chuyên gia ngân hàng tầm cỡ quốc tế cho mai sau và nhất là đáp ứng nhu cầu cạnh tranh trong thời kỳ hội nhập.

• *Nâng cao phẩm chất đạo đức cán bộ:*

Ngân hàng chú trọng rèn luyện tư cách, đạo đức, tinh thần trách nhiệm nghề nghiệp và có ý thức tổ chức kỷ luật cho cán bộ bằng cách gắn trách nhiệm của cán bộ với hiệu quả công việc, bình xét thi đua khen thưởng, bổ nhiệm vị trí lãnh đạo.

Phân công cán bộ tín dụng thực hiện các đề tài phân tích đánh giá các ngành có khó khăn như sắt thép, may mặc, vật liệu xây dựng để cán bộ có cái nhìn tổng quát và ý thức được những khó khăn từ đó đưa ra giải pháp khắc phục.

Thứ tư, áp dụng mô hình chấm điểm khách hàng

NHCTVN đã xây dựng mô hình chấm điểm khách hàng để đưa vào ứng dụng trong toàn hệ thống. Trong việc thẩm định khách hàng, SGDII đã áp dụng mô hình chấm điểm xếp loại khách hàng từ đó có quyết định đúng trong việc cấp tín dụng

để hạn chế rủi ro. Mô hình chấm điểm khách hàng dựa trên 6 tiêu chuẩn, được gọi là mô hình 6C

- **Tư cách người vay (Character):** Cán bộ tín dụng phải làm rõ mục đích xin vay của khách hàng, mục đích xin vay vốn của khách hàng có phù hợp với chính sách tín dụng hiện hành của ngân hàng hay không, đồng thời xem xét về lịch sử đi vay và trả nợ đối với khách hàng cũ; Còn đối với khách hàng mới thì cần thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác.
- **Năng lực của người vay (Capacity):** Tùy thuộc vào đối tượng vay vốn. Đối với cá nhân, dưới 18 tuổi không đủ tư cách ký hợp đồng tín dụng; đối với doanh nghiệp phải căn cứ vào giấy phép kinh doanh, quyết định thành lập, quyết định bổ nhiệm người điều hành.
- **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 từ thu nhập, từ tiền bán thanh lý tài sản hoặc tiền từ phát hành chứng khoán...Sau đó, phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp vay vốn thông qua các tỷ số tài chính sau:
 - **Nhóm chỉ tiêu thanh khoản (Liquidity ratios)**
 Hệ số lưu động = tài sản nợ lưu động/nợ ngắn hạn. Hệ số này phải lớn hơn 1, nếu không doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ đúng hạn.
 Hệ số thanh khoản nhanh = (tài sản nợ lưu động – hàng tồn kho)/nợ ngắn hạn.
 Doanh nghiệp có vòng quay hàng tồn kho chậm đòi hỏi hệ số này phải cao, còn doanh nghiệp có hệ số vòng quay hàng tồn kho nhanh thì chỉ tiêu này có thể nhỏ hơn 1.
 - **Nhóm chỉ tiêu đòn cân nợ (Leverage ratios)**
 Hệ số nợ = (Tổng tài sản – vốn chủ sở hữu)/tổng tài sản. Hệ số này có giá trị nhỏ hơn hoặc bằng 0.5 là lý tưởng vì có ít nhất phân nửa tài sản của doanh nghiệp được hình thành bằng vốn chủ sở hữu.
 Hệ số khả năng trả lãi = lợi tức trước thuế và lãi/chi phí trả lãi. Hệ số này đo lường mức độ an toàn của thu nhập có thể trả lãi cho các chủ nợ.
 - **Nhóm chỉ tiêu hoạt động (Activity ratios)**

Hệ số vòng quay hàng tồn kho = giá vốn hàng bán/hàng tồn kho.

Hệ số vòng quay các khoản phải thu = doanh thu thuần/các khoản phải thu.

Hệ số vòng quay tài sản = doanh thu thuần/tổng tài sản.

➤ **Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời** (Profitability ratios)

Hệ số mức sinh lời trên doanh thu = tổng lợi tức sau thuế/doanh thu thuần.

Hệ số thu nhập trên tổng tài sản = tổng lợi tức sau thuế/tổng tài sản.

Hệ số thu nhập trên vốn thuần = tổng lợi tức sau thuế/vốn chủ sở hữu

Tùy theo loại hình tín dụng mà SGDII quan tâm đến các chỉ số khác nhau: cho vay ngắn hạn thì lưu ý đến các chỉ số lưu động, chỉ số về nợ; cho vay dài hạn thì quan tâm đến chỉ số sinh lời, khả năng trả nợ.

- 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.
- Điều kiện khác (Conditions): ngân hàng quy định các điều kiện tùy theo chính sách tín dụng theo từng thời kỳ như cho vay hàng xuất khẩu với điều kiện doanh số XNK phải qua ngân hàng nhằm thực thi chính sách tiền tệ của NHTW quy định theo từng thời kỳ.
- Kiểm soát (Control): Tập trung vào những vấn đề như các thay đổi trong pháp luật và quy chế có ảnh hưởng xấu đến người vay? Yêu cầu tín dụng của khách hàng có đáp ứng được điều kiện của SGDII.

Dựa vào các tiêu chuẩn 6C và thực hiện điều tra khách hàng về lịch sử pháp lý, lịch sử giao dịch, lịch sử thanh toán và các số liệu khác để dự báo rủi ro. Ngoài ra, còn điều tra các dữ liệu như giới tính, tuổi tác, tình trạng hôn nhân, kinh nghiệm làm việc, số dư tiền gửi của khách hàng... Từ đó, SGDII đưa ra các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính để tính điểm cho khách hàng. Căn cứ vào kết quả tính toán được, cán bộ tín dụng đánh giá xếp loại khách hàng, từ đó đưa ra quyết định tín dụng.

Bảng 2.3: Xếp loại doanh nghiệp tại SGDII-NHCTVN

Hạng	Loại	Tình trạng	Mức độ rủi ro
AA+	Tối ưu	Tình hình tài chính lành mạnh	Thấp nhất
AA	Loại ưu	Tình hình tài chính lành mạnh	Thấp
AA-	Loại tốt	Tình hình tài chính ổn định nhưng có những hạn chế nhất định	Thấp
BB+	Loại khá	Tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn do có một số hạn chế về tài chính và năng lực quản lý	Trung bình
BB	Trung bình khá	Tiềm lực tài chính trung bình, có những nguy cơ tiềm ẩn khả năng trả nợ thấp hơn khách hàng loại BB+	Trung bình
BB-	Trung bình	Khả năng tự chủ tài chính thấp, dòng tiền biến động theo chiều hướng xấu, hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao	Cao
CC+	Dưới trung bình	Hiệu quả hoạt động thấp, kết quả kinh doanh nhiều biến động	Cao
CC	Loại xa dưới trung bình	Hiệu quả hoạt động thấp, tài chính yếu kém	Rất cao
CC-	Kém	Hiệu quả hoạt động rất thấp, bị thua lỗ, ngân hàng mất nhiều thời gian và công sức để thu hồi vốn cho vay	Rất cao
C	Thấp kém	Tài chính yếu kém, có nợ khó đòi	Đặc biệt cao

(Trích từ Quy trình ISO chấm điểm xếp loại khách hàng của NHCTVN)

Ví dụ: Căn cứ vào báo cáo tài chính và giấy đăng ký kinh doanh của Công ty CP A hoạt động sản xuất kinh doanh xi măng, vữa tô, xây dựng. Ta có các thông tin sau: Vốn điều lệ 870 tỷ đồng. Tổng số lao động là 1.100 người. Doanh thu thuần hàng năm khoảng 2.570 tỷ đồng, lợi nhuận 95 tỷ đồng. Nộp ngân sách nhà nước hàng năm khoảng 25 tỷ đồng. Báo cáo tài chính chưa được kiểm toán.

Bước 1: Xác định được quy mô của công ty là quy mô lớn với số điểm là **63** điểm (phụ lục 01)

Bước 2: Phân loại công ty theo ngành công nghiệp khai thác vật liệu xây dựng (Phụ lục 02)

Bước 3: Tính điểm tài chính dựa vào bảng cân đối kế toán và kết quả hoạt động kinh doanh, kết quả đạt được với số điểm là **63** điểm (phụ lục 03 và phụ lục 04.4)

Bước 4: Tính điểm phi tài chính dựa vào kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo luân chuyển tiền tệ, kết quả đạt được **89** điểm (phụ lục 05).

Bảng 2.4: Tổng hợp điểm phi tài chính của Công ty A

STT	Chỉ tiêu	Điểm số	Trọng số	Tích số
1	Lưu chuyển tiền tệ	80	20%	16
2	Năng lực và kinh nghiệm quản lý	100	33%	33
3	Tình hình và uy tín giao dịch với NHCT	89	33%	29,37
4	Môi trường kinh doanh	94	7%	6,58
5	Các đặc điểm hoạt động khác	61	7%	4,27
Tổng cộng				89,22

Bước 5: Tổng hợp điểm số tài chính và phi tài chính (phụ lục 06). Điểm tổng cộng của công ty A là **78** điểm, kết quả xếp hạng là **AA-**

Căn cứ vào kết quả xếp hạng khách hàng, cán bộ tín dụng đề xuất cấp tín dụng cho khách hàng theo điều kiện:

- Khách hàng vay vốn không có tài sản đảm bảo ngoài các điều kiện cụ thể thì phải được xếp loại từ AA- trở lên.
- Khách hàng vay vốn có tài sản đảm bảo ngoài các điều kiện cụ thể thì phải được xếp loại từ BB- trở lên.

Thứ năm, quy trình cho vay và quản lý tín dụng ngày càng chặt chẽ.

Quy trình cho vay là trình tự thực hiện việc cấp tín dụng theo các nguyên tắc, thủ tục đồng thời tuân thủ các quy định của pháp luật và chính sách cho vay của ngân hàng. Việc xây dựng quy trình cho vay là việc quan trọng trong công tác quản trị rủi ro tín dụng của một ngân hàng. Vì nếu thiết lập được một hệ thống quy trình có khoa học sẽ góp phần đáng kể trong việc hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

SGDII đã xây dựng quy trình xét duyệt cho vay theo nguyên tắc bảo đảm tính độc lập, phân định rõ trách nhiệm giữa khâu tư vấn khách hàng, thẩm định, cho vay và bộ phận đánh giá rủi ro.

- Bộ phận tư vấn khách hàng hướng dẫn khách hàng trong việc lập hồ sơ và hoàn tất hồ sơ vay vốn tạo cảm giác thoải mái và an tâm cho khách hàng trước khi thiết lập quan hệ tín dụng.
- Bộ phận thẩm định khách hàng: nhận hồ sơ từ bộ phận tư vấn chuyển sang, tiến hành thẩm định, phân tích đánh giá khách hàng và đưa ra hội đồng tín dụng, từ đó có quyết định đồng ý hoặc từ chối thiết lập tín dụng.
- Bộ phận cho vay: tiến hành tái thẩm định, giải ngân và theo dõi nợ vay của khách hàng.
- Bộ phận đánh giá rủi ro: thực hiện đánh giá lại khoản tín dụng đã cấp, thẩm định rủi ro độc lập đối với những khoản vay lớn và vượt mức thẩm quyền.

Sự tách bạch trong quy trình cho vay này tạo ra tính linh hoạt, không lạm quyền, các bộ phận có chức năng kiểm tra chéo, thẩm định và tái thẩm định, hạn chế được nhiều rủi ro, đảm bảo tính khách quan trong hoạt động tín dụng.

Nhằm tạo tính minh bạch, rõ ràng đảm bảo mục tiêu quản trị rủi ro tín dụng, thẩm quyền quyết định cấp tín dụng cũng được quy định cụ thể.

- Mức ủy quyền phán quyết tín dụng đối với một khách hàng của SGDII:
 - Giới hạn tín dụng là 300 tỷ đồng.
 - Giới hạn cho vay và giới hạn bảo lãnh là 200 tỷ đồng.
 - Mức phán quyết cho vay một dự án trung dài hạn là 150 tỷ đồng.
 - Mức phán quyết tín dụng một món là 10 triệu USD.
- Tùy từng mức cho vay thì có phân cấp thẩm quyền thực hiện:
 - Đối với khách hàng mới: Giới hạn tín dụng dưới 210 tỷ đồng ($\leq 70\%$ mức ủy quyền) phải thông qua Hội đồng tín dụng cấp II, trình giám đốc duyệt; Giới hạn tín dụng trên 210 tỷ đồng phải trình thông qua Hội đồng tín dụng cấp I duyệt.

- Đối với khách hàng cũ vay vốn ngắn hạn: Mức cho vay thấp hơn 100 tỷ đồng ($\leq 50\%$ mức ủy quyền) phải thông qua Hội đồng tín dụng cấp II, trình giám đốc duyệt; Mức cho vay cao hơn 100 tỷ đồng thông qua hội đồng tín dụng cấp I duyệt.
- Đối với khách hàng cũ vay trung dài hạn: Mức vay thấp hơn 7,5 tỷ đồng ($\leq 5\%$ mức ủy quyền) thông qua giám đốc duyệt; Mức vay thấp hơn 105 tỷ đồng ($\leq 70\%$ mức ủy quyền) thông qua Hội đồng tín dụng cấp II, trình giám đốc duyệt; Mức vay cao hơn 105 tỷ đồng ($> 70\%$ mức ủy quyền) trình Hội đồng tín dụng cấp I duyệt.

Trong công tác quản lý tín dụng hàng năm, SGDII thực hiện xác định giới hạn tín dụng cho từng khách hàng. Việc xác định giới hạn tín dụng làm căn cứ cho SGDII lập kế hoạch tiếp cận khách hàng đồng thời cũng là cơ sở để quản lý rủi ro:

- Hạn mức tín dụng được xác định cho từng khách hàng và từng sản phẩm tín dụng cấp cho khách hàng theo nguyên tắc quản lý trên cơ sở tổng hạn mức. Các hạn mức riêng lẻ được phê duyệt cho từng sản phẩm cung cấp cho một nhóm khách hàng có liên quan với nhau được tính một hạn mức tổng thể chung cho nhóm khách hàng đó.
- SGDII thực hiện xác định các hạn mức tập trung tổng thể theo ngành, khu vực, thời gian, sản phẩm và loại hình tài sản đảm bảo.

Trong công tác tín dụng thì việc quản lý, giám sát khoản vay được thực hiện một cách thường xuyên nhằm phát hiện các dấu hiệu rủi ro để có những biện pháp khắc phục kịp thời. Khoản vay được quản lý một cách chủ động để đảm bảo khả năng hoàn trả của khách hàng và trách nhiệm trong việc quản lý và giám sát là của người cán bộ tín dụng được đặt lên hàng đầu.

SGDII rất coi trọng việc giám sát khoản vay từ trước, trong và sau khi cho vay. Việc kiểm tra và giám sát khoản vay được thực hiện thông qua phương án quản lý tiền vay, quản lý nguồn thu. Cán bộ tín dụng chủ động xây dựng phương án quản lý, kiểm tra giám sát tiền vay, nguồn thu để đảm bảo an toàn vốn vay, thu hồi đầy

đủ nợ gốc và lãi vay đúng hạn. Đồng thời, còn đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng.

Thực hiện giám sát trước khi cho vay;

- Cán bộ tín dụng độc lập xem xét các vấn đề về khoản vay, đánh giá rủi ro và việc tuân thủ chính sách tín dụng, chính sách rủi ro khác, đảm bảo quy trình tín dụng được tuân thủ một cách chặt chẽ và từng giao dịch được cơ cấu một cách thích hợp về các điều kiện, điều khoản cho vay, tài sản đảm bảo và mối quan hệ giữa rủi ro và lợi nhuận.
- Cán bộ tín dụng đề xuất tín dụng bao gồm những thông tin định lượng và định tính về khách hàng, thông tin quản lý, phân tích ngành và vị thế trên thị trường của khách hàng, chu kỳ kinh doanh, năng lực tài chính và các dự báo tài chính liên quan tới khả năng trả nợ của khách hàng. Trường hợp cho vay có đảm bảo bằng tài sản, đề xuất tín dụng cũng được phân tích đầy đủ tài sản đảm bảo đó làm giảm các rủi ro tín dụng như thế nào, các vấn đề pháp lý liên quan.

Thực hiện giám sát trong khi cho vay;

➤ *Đối với cho vay ngắn hạn:*

- Cán bộ tín dụng xác định mục đích vay vốn của khách hàng: thanh toán tiền mua nguyên vật liệu trong hoặc ngoài nước, thanh toán các chi phí khác như điện, bao bì, tiền lương... Từ đó, việc xem xét giải quyết cho vay chủ yếu dựa vào những chứng từ liên quan đến việc thanh toán.

➤ *Đối với cho vay dài hạn:*

- Cán bộ tín dụng kiểm tra lại các điều kiện mà hội đồng tín dụng thông qua đã đầy đủ hay chưa, quan trọng nhất là các yếu tố:
 - Tỷ lệ vốn tham gia của mỗi bên.
 - Điều kiện thanh toán trong Hợp đồng kinh tế/Hợp đồng xây dựng.
 - Hạng mục giải ngân phải phù hợp với hạng mục đầu tư của dự án đã trình.
 - Tiến độ đầu tư, tình hình thực hiện dự án
 - Các hồ sơ khác có liên quan đến việc giải ngân

Thực hiện giám sát sau khi cho vay;

- Ngân hàng rất coi trọng việc kiểm tra sau khi giải ngân đối với khách hàng bằng cách cán bộ tín dụng tiếp tục thu thập thông tin về khách hàng; thường xuyên giám sát và đánh giá xếp loại khách hàng, kiểm tra thực tế để có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro xảy ra. Về phía khách hàng phải có trách nhiệm cung cấp đầy đủ chứng từ liên quan đến việc sử dụng vốn vay và phải thực hiện báo cáo về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng qui định.

Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng, các cán bộ tín dụng theo dõi hoạt động của khách hàng vay chủ yếu nhằm đảm bảo rằng khách hàng vẫn tiếp tục tuân thủ các điều kiện quy định trong hợp đồng tín dụng. Đồng thời, cán bộ tín dụng cũng kết hợp với việc chấm điểm xếp hạng định kỳ, rà soát lại báo cáo tài chính của khách hàng, việc rà soát này được thực hiện song song với rà soát hồ sơ vay, công việc rà soát cũng bao gồm đánh giá lại mọi nhân tố liên quan tới đề xuất tín dụng xin duyệt ban đầu, cập nhật mọi thông tin có liên quan. Trong trường hợp xảy ra các sự kiện có ảnh hưởng xấu tới điều kiện tài chính hoặc hoạt động của khách hàng, cán bộ tín dụng thực hiện báo cáo và đề xuất hướng giải quyết lên lãnh đạo tín dụng.

Thứ sáu, tuân thủ đúng qui định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng

Việc trích lập dự phòng rủi ro các khoản cho vay tại SGDII được thực hiện theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc NHNN. Số tiền dự phòng cụ thể phải trích được tính theo công thức sau:

$$R = \max \{ 0, (A - C) \} \times r$$

Trong đó: R: Số tiền dự phòng cụ thể phải trích

A: Giá trị của khoản nợ

C: Giá trị của tài sản đảm bảo

r: Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể

Ngoài các khoản dự phòng cụ thể, SGDII phải trích thêm dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị của các khoản nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4. SGDII thực hiện phân loại nợ gốc và trích lập DPRR đến thời điểm cuối ngày làm việc cuối cùng của quý trước. Riêng đối với quý IV, trong thời hạn 15 ngày làm việc đầu tiên của tháng 12, SGDII thực hiện phân loại nợ và trích lập DPRR đến thời điểm cuối ngày 30/11. Theo quyết định này, các khoản tín dụng được phân loại và được trích lập dự phòng tương ứng như sau:

Bảng 2.5: Phân loại nợ, trích lập dự phòng để xử lý rủi ro năm 2006 tại SGDII

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Dư nợ	Dự phòng cụ thể phải trích (Phụ lục 07)	Dự phòng chung phải trích
Nợ nhóm 1	5.478.000	-	41.085
Nợ nhóm 2	18.000	257	135
Nợ nhóm 3	0	-	0
Nợ nhóm 4	9.000	2.571	68
Nợ nhóm 5	40.000	31.143	-
Tổng	5.545.000	33.971	41.288

2.3 Những tồn tại và nguyên nhân trong công tác quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công Thương Việt Nam

2.3.1 Những tồn tại trong công tác quản trị rủi ro tín dụng

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay, SGDII đã áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế vào quản trị ngân hàng nói chung, quản trị rủi ro tín dụng nói riêng. Thực tế, SGDII đã ứng dụng hàng loạt các quy trình ISO trong hoạt động tín dụng, nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng và đã đạt được kết quả khả quan: năm 2006 dư nợ cho vay tăng 12% so với năm 2005, chất lượng tín dụng cũng cao, không phát sinh nợ quá hạn. Tuy nhiên, trong công tác quản trị rủi ro tín dụng còn một số tồn tại làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của SGDII, đó là:

Việc tuân thủ chính sách tín dụng chưa triệt để.

SGDII đã xây dựng một chính sách tín dụng an toàn và hiệu quả. Chính sách tín dụng đúng đã giúp cho việc ra quyết định đúng và có định hướng đúng trong công tác cho vay. Tuy nhiên, phải thừa nhận rằng, việc thực thi đúng chính sách tín dụng của SGDII còn chưa cao. Qua nghiên cứu, đồng thời đúc kết từ những trường hợp rủi ro trong thực tế, những rủi ro xảy ra xuất phát từ việc chưa tuân thủ chính sách tín dụng là rất phổ biến.

SGDII đặt ra một chính sách tín dụng với mục tiêu lợi nhuận là hàng đầu. Tuy nhiên, trong hoạt động kinh doanh tín dụng thì việc tuân thủ chính sách chưa triệt để theo nguyên tắc thị trường (lợi nhuận và mức rủi ro có thể chấp nhận được). Thực tế, luôn có tư tưởng để mức rủi ro càng thấp càng tốt, bị cuốn theo các hội chứng kinh tế, theo khẩu hiệu phát triển kinh tế. Nhận định này được chứng minh bởi từ sau vụ Epcó-Minh Phụng thì ngay lập tức SGDII chuyển hướng cho vay vào các Tổng Công ty Nhà Nước mà thực lực tài chính yếu kém. Hiện tại, SGDII bị cuốn sâu theo hội chứng đầu tư vốn vào các tập đoàn kinh tế mà bản chất chúng ta đều biết phần lớn việc ra đời các tập đoàn kinh tế này là theo quy định hành chính. Trong khi khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đã có bước phát triển khá mạnh, có nhiều doanh nghiệp làm ăn khá bài bản nhưng họ vẫn lên tiếng là khó tiếp cận được nguồn vốn tín dụng ngân hàng, tất nhiên bên cạnh cũng không ít doanh nghiệp ngoài quốc doanh vẫn còn tư tưởng làm ăn theo kiểu chụp giật.

Những năm gần đây, SGDII đã có chính sách tập trung tăng trưởng tín dụng cho đối tượng khách hàng là DNV&N, tuy nhiên xu hướng này chưa thực sự gia tăng. Trong hoạt động tín dụng, ngân hàng thực hiện cho vay một cách dàn trải, danh mục cho vay đều có mặt hầu hết các ngành hàng và nhóm khách hàng, không tập trung những lĩnh vực có sở trường. Cạnh tranh giành giật thị phần ở các ngành, ở nhóm khách hàng mà SGDII không có sở trường, điều này làm

cho công tác quản trị rủi ro càng khó khăn hơn từ đó ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế

ĐVT: tỷ đồng

Dư nợ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng <i>Trong đó:</i>	2.611	3.448	3.528	3.760	4.340	4.713	5.545
- DNNN	1.958	2.413	2.293	2.256	2.474	1.992	1.275
- Tỷ lệ	75%	70%	65%	60%	57%	42%	23%
- DNNQD	653	1.035	1.235	1.504	1.866	2.721	4.270
- Tỷ lệ	25%	30%	35%	40%	43%	58%	77%

Ngân hàng quá chú trọng vào tài sản đảm bảo nợ vay, xem như đây là một giải pháp an toàn khi cho vay. Quản trị, đánh giá, lựa chọn về tài sản đảm bảo mới chỉ ở mức “*có còn hơn không*”. Quản trị danh mục tài sản đảm bảo là yêu cầu khách quan trong công tác quản trị tín dụng, nó là một mắt xích quan trọng trong quy trình cho vay thu hồi nợ, xử lý nợ có vấn đề. Tuy nhiên, SGDII thực hiện việc đánh giá, phân loại, dự báo, cảnh báo về danh mục những tài sản chưa được làm thường xuyên, chưa có tính hệ thống mà chỉ dừng ở mức kiểm tra trên hồ sơ pháp lý, định kỳ định giá lại giá trị tài sản đảm bảo để điều chỉnh mức dư nợ cho vay hoặc yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm bảo. Ngoài ra, trong quá trình quyết định cấp tín dụng thì SGDII cũng ưu tiên xem xét khách hàng có tài sản đảm bảo mặc dù các điều kiện cho vay chưa đáp ứng đúng và đầy đủ.

Mô hình quản trị rủi ro tín dụng còn nhiều yếu tố cảm tính

- *Mô hình phụ thuộc nhiều vào báo cáo tài chính của khách hàng*

Hệ thống tính điểm tín dụng là một công cụ giám sát và kiểm tra tín dụng quan trọng, thông qua việc chấm điểm, xếp hạng khách hàng, chúng ta có thể đo lường được mức độ rủi ro ở từng loại khách hàng từ đó có cơ sở đưa ra quyết định tín dụng. Thông qua các chỉ số tài chính cán bộ tín dụng đánh giá năng lực tài chính của khách hàng, đo lường được mức độ rủi ro tương ứng với các chỉ số khách hàng đạt được. Tuy nhiên, việc tính toán các chỉ số này trên thực tế chỉ

mang tính tham khảo bởi các thông số này phụ thuộc vào tính chân thật trong việc lập báo cáo tài chính của khách hàng. Trong thực tế, báo cáo tài chính của khách hàng chưa đủ độ tin cậy, nhất là doanh nghiệp tư nhân. Tình trạng phổ biến hiện nay là đối với cơ quan thuế thì doanh nghiệp sẽ báo cáo lợi nhuận thấp hoặc lỗ để tránh thuế, đối với ngân hàng thì báo cáo lãi nhiều để được ngân hàng đánh giá là năng lực tài chính tốt và kinh doanh hiệu quả nhằm vay vốn dễ dàng, còn thực chất như thế nào thì có doanh nghiệp mới biết.

• *Việc ứng dụng mô hình phụ thuộc vào tính chủ quan của cán bộ tín dụng:*

Theo tiêu chí chấm điểm khách hàng tại SGDII thì chỉ số phi tài chính của khách hàng như môi trường kinh doanh, dự án khả thi, thành tựu của ban lãnh đạo doanh nghiệp rất khó đánh giá chính xác, điều này chỉ phụ thuộc vào tính chủ quan của cán bộ tín dụng trong việc lựa chọn các mức độ để đưa ra kết quả chấm điểm. Ngoài các thông số tài chính, SGDII còn điều tra khách hàng hiện có về lịch sử pháp lý, lịch sử giao dịch, lịch sử thanh toán, số dư tiền gửi và đánh giá về uy tín và năng lực quản trị của khách hàng. Tuy nhiên, việc đánh giá uy tín khách hàng và năng lực quản trị là vấn đề khó khăn của SGDII.

• Hiện nay, đối với những khách hàng đã từng có quan hệ tín dụng với SGDII, việc đánh giá chủ yếu dựa vào quan hệ trong quá khứ. Khách hàng vay trả đúng hạn được xem là khách hàng có uy tín. Còn đối với khách hàng mới thì việc đánh giá chủ yếu dựa vào ý kiến chủ quan của cán bộ khi tiếp xúc khách hàng, hoặc qua một số thông tin thu thập được từ các khách hàng có quan hệ với khách hàng mới này. Đối tượng khách hàng được coi là khách hàng chiến lược hiện nay của SGDII là khu vực kinh tế tư nhân thì còn quá non trẻ, chủ yếu là các DNV&N, chưa có danh tiếng trên thị trường, ý thức của doanh nghiệp trong việc xây dựng uy tín và thương hiệu chưa cao, các hiệp hội ngành thì chưa phát huy vai trò của mình, chưa hỗ trợ nhiều cho các thành viên phát triển. Ngoài ra, việc thực thi quy định của pháp luật chưa triệt để đã làm cho những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ vẫn tồn tại trên thị trường. Nhìn

chung, việc đánh giá uy tín của khách hàng hiện nay của SGDII dựa nhiều vào cảm tính và chủ quan của cán bộ, chưa có một căn cứ khoa học.

- Đánh giá năng lực quản trị của khách hàng cũng là yếu tố quan trọng, việc đánh giá bộ phận lãnh đạo của doanh nghiệp chưa có cơ sở, chủ yếu là liệt kê bằng cấp, dựa vào những thông tin sơ xài của Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN. Kết quả là việc đánh giá năng lực của khách hàng mang tính hình thức, không đánh giá đúng thực chất về năng lực của khách hàng. Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng chủ yếu dựa vào việc phân tích số liệu trên báo cáo tài chính của khách hàng.

Bộ phận kiểm toán nội bộ chưa phát huy hết vai trò.

Trong thời gian qua, các cuộc kiểm toán nội bộ của SGDII được tổ chức định kỳ đã góp phần đảm bảo an toàn cho hoạt động cho vay của SGDII, giúp cho hoạt động của ngân hàng được thực hiện đúng quy định của pháp luật và các quy định nội bộ, từ đó ngăn ngừa được các sai phạm, các rủi ro, tổn thất có thể xảy ra, đồng thời tư vấn cho Ban lãnh đạo SGDII trong việc xây dựng các quy chế cũng như quản lý hoạt động tín dụng.

Tuy nhiên, có thể nói rằng, rủi ro tín dụng tại SGDII hiện nay vẫn còn tồn tại. Một trong các nguyên nhân chính là kiểm toán nội bộ đối với nghiệp vụ cho vay vẫn chưa thực sự phát huy tác dụng, còn nhiều hạn chế:

- Công tác kiểm toán nội bộ SGDII chưa thực sự tương xứng với vai trò, nhiệm vụ, còn rất khác xa với các chuẩn mực quốc tế: Các văn bản đều không phân biệt rõ các khái niệm kiểm tra, kiểm toán, kiểm soát nội bộ, chưa cụ thể hóa nhiệm vụ, vị trí và quyền hạn của kiểm tra nội bộ và kiểm toán nội bộ trong hệ thống kiểm soát nội bộ. Việc phân định không rõ ràng này dẫn đến hiệu quả hoạt động chưa cao, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế trong đó có nguyên tắc rất quan trọng là đảm bảo tính độc lập. Tính độc lập, khách quan của bộ phận kiểm toán của SGDII chưa được đảm bảo, thậm chí còn không được phân định rõ ràng với cơ chế kiểm soát gắn với quy trình. Tại

Điều 4 Quyết định số 03/1998/QĐ-NHNN3 ngày 03/01/1998 của Thống Đốc Ngân hàng Nhà Nước ban hành quy chế mẫu tổ chức và hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong các TCTD hoạt động tại Việt Nam quy định: “*tổ chức bộ máy kiểm tra, kiểm toán nội bộ chuyên trách và các nhân viên làm nhiệm vụ này, độc lập trong hoạt động đối với các đơn vị thành viên. Những người trong bộ máy kiểm tra kiểm toán nội bộ không kiêm nhiệm các công việc khác của TCTD*”. Song thực tế, tính độc lập không được đảm bảo do về nguyên tắc thì các kiểm toán viên ở SGDII trực thuộc Tổng Giám Đốc NHCTVN nhưng trong thực tế lại thuộc biên chế, thuộc quyền quản lý nhân sự, quỹ lương, thưởng của Giám đốc SGDII do sự phụ thuộc đó, nên không thể khách quan, độc lập trong công tác được.

- Phương pháp kiểm tra, kiểm toán đã lạc hậu so với yêu cầu mới: thực hiện kiểm toán theo phương pháp kiểm toán riêng lẻ. Thực hiện theo phương pháp này thì phải xem xét từng chứng từ riêng lẻ, từng khoản tín dụng cụ thể, gắn với trách nhiệm từng nhân viên cụ thể mà chưa phải là việc kiểm toán hệ thống để có cách nhìn tổng quát về quy trình. Với khối lượng rất nhiều các giao dịch nhất là khi tăng quy mô nên tốn kém cả về thời gian và công sức mà hiệu quả chưa cao.
- Cuối cùng, SGDII chưa ban hành nội quy tạo tiền đề quan trọng cho khả năng hoạt động của kiểm toán nội bộ. Trong nội quy này, trước hết phải quy định một cách hợp lý và thường xuyên cập nhật về cơ cấu tổ chức và quy trình vận hành cũng như sự phân cấp thẩm quyền. Nội quy này phải giúp cho kiểm toán nội bộ có thể theo đó tiến hành kiểm toán mà không cần một cơ sở gì khác.

Chất lượng thông tin trong phân tích tín dụng còn kém.

Vấn đề thông tin bất cập ảnh hưởng đến cả hai phía: khách hàng và ngân hàng. Tuy nhiên, ngân hàng là phía phải gánh chịu nhiều rủi ro hơn khi nguồn vốn vượt khỏi tầm kiểm soát.

Thông tin trong phân tích tín dụng chủ yếu lấy từ CIC, từ báo cáo tài chính của khách hàng, các nguồn thông tin không chính thức và Intrenet. Các nguồn thông tin trên không được đảm bảo chính xác và chưa có cơ sở tin cậy. Trên thực tế, các thông tin về khách hàng như năng lực quản trị, điều hành của chủ doanh nghiệp không được đánh giá đúng thực chất, thông tin về năng lực tài chính của doanh nghiệp chưa có cơ sở tin cậy, các thông tin hỗ trợ trong việc thẩm định dự án, công nghệ máy móc thiết bị, tài sản đảm bảo cũng rất khó khăn để tìm kiếm. Chất lượng thông tin kém đã gây không ít khó khăn trong công tác thẩm định khách hàng và dự án của họ, từ đó ảnh hưởng rất nhiều đến chất lượng tín dụng thể hiện ở các mặt sau:

- Trong vấn đề kiểm toán báo cáo tài chính thì số liệu kiểm toán còn nhiều mâu thuẫn, độ tin cậy của báo cáo tài chính do khách hàng lập là không cao nên việc sử dụng báo cáo tài chính để chấm điểm xếp loại khách hàng hỗ trợ trong việc ra quyết định tín dụng, giám sát khách hàng là không chính xác, dẫn đến những chọn lựa ngược gây ra rủi ro cho ngân hàng. Về phía SGDII, nếu nhất thiết yêu cầu khách hàng phải thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính thì mới cho vay thì ngân hàng sẽ bị mất khách hàng.
- Trong quy định xếp loại khách hàng vay vốn của NHNN cũng như theo mô hình chấm điểm của SGDII thì cán bộ tín dụng phải đánh giá được năng lực quản trị của giám đốc doanh nghiệp nhưng thực tế thông tin từ CIC chủ yếu là liệt kê bằng cấp của nhà quản trị. Với nguồn thông tin đầu vào như vậy, rõ ràng thông tin về năng lực quản trị của khách hàng là không đầy đủ và thiếu chất lượng, không đánh giá đúng thực chất năng lực quản trị điều hành của khách hàng, thực tế cho thấy năng lực này không chỉ thể hiện ở bằng cấp mà còn ở nhiều yếu tố khác.
- Ngoài ra, SGDII cũng chưa chú trọng xây dựng cho mình một hệ thống thu thập thông tin nhất là trong môi trường thông tin vừa thiếu, vừa yếu như hiện nay. Chính vì thế, trong việc thẩm định, đánh giá dự án vay trên nhiều

phương diện như thị trường, kỹ thuật, công nghệ, tài chính, xã hội, cán bộ chưa thực hiện một cách đầy đủ, chỉ trình bày sơ lược về tính khả thi của dự án, thậm chí những thông tin được sử dụng khi đánh giá đã lạc hậu và sai lệch, không có giá trị trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro

Công tác giám sát sau khi cho vay chưa hiệu quả.

Sau khi đồng ý cho khách hàng vay và tiến hành giải ngân thì không có nghĩa việc theo dõi, giám sát khách hàng đã kết thúc mà việc thu thập thông tin để phân tích, kiểm tra, giám sát khách hàng phải được tiến hành một cách chặt chẽ. Mặc dù SGDII đã ban hành hàng loạt các quy trình, quy định về việc kiểm tra, giám sát vốn vay của khách hàng nhưng công tác giám sát chưa được hiệu quả thể hiện qua những yếu tố:

- Sự sao lãng của cán bộ tín dụng trong việc kiểm tra vốn vay. Theo quy định tại SGDII thì trong vòng 5 ngày sau khi giải ngân bằng tiền mặt, 10 ngày đối với hình thức chuyển khoản phải kiểm tra vốn vay nhưng trên thực tế cán bộ không thực hiện đúng thời gian quy định này mà rất chủ quan, tin tưởng quá mức vào uy tín của khách hàng, không kiểm tra tình hình thực tế cũng như các mục đích sử dụng vốn nên không giám sát được khách hàng.
- Việc kiểm tra sau khi giải ngân của ngân hàng phụ thuộc nhiều vào ý thức và trách nhiệm của khách hàng trong việc tiếp tục tuân thủ các điều kiện tín dụng. Khách hàng có hành vi cố ý sử dụng vốn không đúng mục đích, điều này rất khó khăn cho cán bộ trong việc kiểm tra vốn vay.
- Trong hình thức cho vay cầm quản kho hàng tại SGDII, việc quản lý kho hàng còn lỏng lẻo dẫn đến thất thoát tài sản, không đủ giá trị tài sản đảm bảo cho khoản vay hiện tại. Nguyên nhân chính là SGDII chưa đưa ra chế độ ưu đãi và nghiêm khắc cho nhân viên bảo vệ kho hàng. Ngoài ra, việc giám sát khách hàng không chặt chẽ trong quá trình vay vốn như việc tuân thủ các điều kiện tín dụng như mua bảo hiểm cho tài sản đảm bảo trong suốt quá trình cho vay cũng gây thiệt hại cho ngân hàng, cụ thể vừa qua đã xảy ra sự

cổ cháy kho hàng cầm quản tại Công ty LAFOCO với tổng kho hàng trị giá 10 tỷ đồng, trong khi đó công ty thực hiện mua bảo hiểm có 50% giá trị. Qua đó, nhận thấy được trách nhiệm của cán bộ tín dụng chưa cao trong việc giám sát, theo dõi khách hàng tuân thủ các điều kiện tín dụng.

Tóm lại, việc giám sát khách hàng vay vốn không tốt sẽ dẫn đến không phát hiện kịp thời việc khách hàng gặp khó khăn trong kinh doanh, sự cố ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả nợ vay làm cho ngân hàng có thể chịu nhiều tổn thất hơn.

2.3.2 Nguyên nhân của những tồn tại trong công tác quản trị rủi ro tín dụng

2.3.2.1 Nguyên nhân xuất phát từ phía Sở Giao Dịch II-NHCTVN

Lạm dụng tài sản thế chấp

Trong giai đoạn hiện nay, chính sách tín dụng càng đặt biệt quan trọng bởi các ngân hàng phải thích ứng với sự thay đổi về môi trường pháp lý, môi trường kinh doanh đầy mới mẻ, đối mặt với nhiều thách thức, thậm chí có những rủi ro trước nay chưa hề lường. Chính sách tín dụng phải làm sao đem lại sự thỏa mãn cao nhất cho khách hàng vừa đảm bảo 2 mục tiêu: Tỷ suất sinh lợi cao nhất và mức độ rủi ro chấp nhận được cho ngân hàng.

Chính vì vậy, ngoài việc tuân thủ các hướng dẫn về quy chế cho vay của NHNN trong chính sách cho vay, SGDII cũng áp dụng hàng loạt các quy định về an toàn trong cho vay của NHCTVN. Tuy nhiên, trong thực tế với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các NHTM trong nước và chi nhánh ngân hàng nước ngoài, để giữ được thị phần thì SGDII đã tập trung đa dạng các danh mục cho vay, ưu tiên xem xét khách hàng về mặt tài sản đảm bảo nợ vay, việc này thể hiện SGDII chưa tuân thủ đúng theo qui chế cho vay, cũng như chưa tuân thủ chính sách cho vay.

Hàng loạt các điều kiện vay vốn như tỷ lệ vốn tự có tham gia, hệ số tự tài trợ, vốn luân chuyển phải dương, phải thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính hàng năm... khách hàng phải đáp ứng đúng và đầy đủ để có vốn vay thì vấn đề ưu tiên xét đến là tài sản đảm bảo nợ vay. Nếu một trong số các điều kiện trên có thể

không đáp ứng mà khách hàng có tài sản đủ đảm bảo cho vốn vay thì cũng ưu tiên xem xét thiết lập quan hệ tín dụng. Có thể nói trong bối cảnh nền kinh tế tăng trưởng nóng, giá bất động sản bị đẩy lên cao đã làm nảy sinh tư tưởng dựa dẫm thái hóa vào tài sản thế chấp. Vì vậy, SGDII đã lựa chọn liệu pháp an toàn trong kinh doanh tín dụng bằng việc lạm dụng tài sản thế chấp và công tác quản trị, đánh giá, lựa chọn về tài sản đảm bảo mới chỉ ở mức “có còn hơn không” mà không chú trọng đến việc phát mại tài sản khi khách hàng vỡ nợ không phải là vấn đề đơn giản.

Chất lượng đội ngũ chưa đáp ứng nhu cầu hội nhập

Trong những năm gần đây, đội ngũ cán bộ của SGDII được trẻ hóa, nắm bắt được nhu cầu mới. Dù đã có nhiều đổi mới như được đào tạo cơ bản, có kinh nghiệm và năng lực quản trị điều hành, tổ chức kinh doanh ngân hàng, chất lượng được nâng lên nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu hội nhập bởi các lý do:

- *Năng lực quản trị điều hành còn nhiều hạn chế:*

Hoạt động tín dụng của SGDII chưa theo tín hiệu thị trường, việc mở rộng tín dụng cho khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đã có những chuyển biến tích cực nhưng vẫn còn nhiều vướng mắc. Đồng thời, thiếu chủ động trong mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng và dự án để tài trợ vốn nhất là đối với DNV&N. Do mới thực hiện cho vay trên cơ sở thương mại trong một thời gian ngắn và có nhiều thay đổi về các quy định liên quan đến cho vay nên cán bộ nhân viên về cơ bản vẫn còn ở giai đoạn đầu học hỏi.

Với sự tăng trưởng tín dụng nhanh và sự mở rộng tín dụng cho các lĩnh vực khác nhau, các khu vực khác nhau của nền kinh tế như hiện nay, cán bộ tín dụng đang phải chịu rất nhiều áp lực, thậm chí vượt quá năng lực của họ để thực hiện đánh giá chính xác các khoản vay mới, theo dõi năng lực của khách hàng cũng như khả năng đáp ứng các nghĩa vụ của họ.

- *Nạn “chảy máu chất xám”:*

Những cán bộ nhân viên có năng lực, trình độ chuyên môn nghiệp vụ và kinh nghiệm làm việc tại SGDII đã và đang bị các NHTM cổ phần, công ty chứng khoán, các định chế tài chính trong nước, nước ngoài tìm mọi cách “lôi kéo” bằng cách trả lương cao và bổ nhiệm vào vị trí lãnh đạo. SGDII đã và đang bị mất đi một bộ phận nhân lực có trình độ, năng lực và kinh nghiệm thực tiễn, đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh ngân hàng trong thời kỳ cạnh tranh và hội nhập mạnh mẽ.

- *Trình độ cán bộ nghiệp vụ còn hạn chế:*

Việc thẩm định công nghệ, máy móc thiết bị của khách hàng và việc tính toán, xác định định mức kinh tế kỹ thuật, giá cả của dự án còn lúng túng, gặp khó khăn, thẩm định không chính xác do sự am hiểu của cán bộ thẩm định còn hạn chế. Thêm vào đó, việc thẩm định phương diện kỹ thuật của dự án đặc thù như thủy điện, xi măng, máy bay, đóng tàu là vấn đề khó khăn đối với SGDII.

Trình độ của các kiểm toán viên nội bộ không đủ để đáp ứng yêu cầu công việc. Các kiểm toán viên nội bộ thiếu kiến thức về các kỹ thuật kiểm toán, về việc thu thập và xử lý thông tin cần thiết, đôi khi họ còn thiếu kiến thức không cập nhật được thường xuyên về các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng do họ là những nhân viên không đủ năng lực trình độ chuyên môn, đạo đức từ các bộ phận khác chuyển sang. Bởi vậy, hoạt động kiểm toán không đem lại kết quả như mong muốn.

- *Rủi ro đạo đức cán bộ vẫn tồn tại:*

Tình trạng thiên về tài sản đảm bảo nợ vay để xem xét quyết định cho vay đối với dự án còn xảy ra. Cán bộ thẩm định có sự nghi ngờ về hiệu quả của dự án hoặc hiệu quả không cao nhưng cán bộ vẫn đề xuất cho vay.

Cán bộ cố ý làm trái quy trình tín dụng để mưu lợi cho cá nhân, định giá tài sản đảm bảo không đúng giá trị thực tế do trình độ nghiệp vụ kém, có sự thông đồng với khách hàng. Khi ngân hàng thẩm định cho vay thì tài sản đang giá cao, sau đó giá giảm mạnh, khách hàng không trả được nợ, ngân hàng xiết nợ nhưng

không bán được do giá quá thấp, không có người mua, tiền bán thu về thấp hơn so với số tiền cho vay.

Hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro còn lạc hậu.

SGDII chưa quan tâm nhiều đến việc xây dựng hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro, các thông tin chủ yếu được khai thác từ CIC và internet.

Đối với những khách hàng vay vốn, việc phân tích rủi ro tín dụng chỉ dựa vào báo cáo tài chính của khách hàng, về việc này thì khách hàng thường xuyên cung cấp báo cáo tài chính chậm hơn so với quy định và việc cung cấp báo cáo tài chính thực tế đã đi sau việc hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Do vậy, công tác phòng ngừa rủi ro mang tính chậm chạp, số liệu báo cáo lạc hậu, không có giá trị phòng ngừa rủi ro. Theo quy định, khách hàng phải báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh cho SGDII theo đúng kỳ hạn như: sau 30 ngày kể từ quý trước đó phải có báo cáo quyết toán quý trước, sau 45 ngày có báo cáo tài chính năm, sau 60 ngày phải cung cấp báo cáo tài chính được kiểm toán, nhưng thực tế hầu hết các khách hàng không tuân thủ đúng quy định và chậm nộp báo cáo, thậm chí không thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính theo quy định.

Ngoài ra, việc giám sát về thực hiện quy trình, quy chế của Phòng quản lý rủi ro tại SGDII đối với công tác tín dụng chưa được chủ động, thông tin để phòng ngừa rủi ro trong việc đánh giá khoản vay chủ yếu dựa vào các thông tin từ bộ phận tín dụng cung cấp. Bộ phận này chưa thực sự phát huy đúng chức năng của mình trong tuyến phòng ngừa rủi ro, chỉ là người đi sau xem xét và đánh giá khoản vay, không có hiệu quả trong việc phòng ngừa rủi ro.

2.3.2.2 Nguyên nhân từ phía các cơ quan quản lý.

Do hệ thống thông tin vừa thiếu và yếu, chất lượng và khả năng tiếp cận thông tin còn nhiều hạn chế như hiện nay nên việc quản trị rủi ro tín dụng còn nhiều khó khăn. Khó khăn này, một phần là do các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức có trách nhiệm chưa hình thành và thiếu cơ chế hoạt động, không hỗ trợ cho

các NHTM trong việc cung cấp thông tin về quá trình hoạt động, định hướng phát triển của các doanh nghiệp và việc đánh giá xếp loại doanh nghiệp.

Nhà nước chưa có quy định và chế tài nghiêm khắc về việc minh bạch thông tin như buộc các doanh nghiệp phải kiểm toán báo cáo tài chính đúng thời gian quy định và công khai thông tin tài chính của họ. NHNN chưa đưa ra một hình phạt, chế tài cụ thể nào đối với các ngân hàng trong việc chậm trễ cung cấp thông tin về khách hàng vay vốn cho Trung tâm Thông tin Tín dụng (CIC) của NHNN.

NHNN đã ban hành và quy định các NHTM phải thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/01/2005. Cho đến nay, Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN đã có những đổi mới cơ bản, hướng dẫn việc phân loại nợ và trích lập DPRR theo các chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên, quyết định này còn một số hạn chế ảnh hưởng đến công tác quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII như sau:

Về tiêu chí phân loại nợ: mặc dù quyết định này đã phân các khoản nợ thành 5 nhóm phù hợp với các chuẩn mực quốc tế, nhưng tiêu chí phân loại nợ vẫn dựa nhiều vào thời gian nợ quá hạn chứ chưa dựa trên đánh giá tình hình tài chính của khách hàng. Điều này dẫn đến hệ quả là nhóm nợ chưa thực sự phản ánh đúng chất lượng tín dụng.

Về cơ sở tính DPRR: Quyết định 493 đã tính đến giá trị tài sản đảm bảo trong công thức tính toán dự phòng cụ thể, nhưng dự phòng cụ thể của các nhóm nợ vẫn được tính theo tỷ lệ dự phòng cố định, nghĩa là các khoản nợ thuộc cùng một nhóm thì áp dụng cùng một tỷ lệ trích lập dự phòng. Đây là yếu tố “cứng nhắc” khiến cho dự phòng các khoản nợ chưa phản ánh đúng mức độ rủi ro của nó. Ví dụ: nhóm 2 bao gồm các khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày sẽ được trích lập DPRR đồng bộ theo cùng tỷ lệ 5% trong khi trên thực tế hai khoản nợ quá hạn 91 ngày và 179 ngày có mức độ rủi ro vô cùng khác nhau.

Về thời điểm trích lập dự phòng cho quý IV là dựa vào số dư cuối ngày 30/11. Thực tế cho thấy, trong khoảng thời gian từ ngày 30/11 đến 31/12, tình hình tài

chính và hoạt động của các doanh nghiệp có thể có sự khác biệt đáng kể. Vì vậy, số dự phòng được tính toán tại 30/11 sẽ được trình bày trên báo cáo tài chính nhưng không phản ánh chính xác mức độ rủi ro và chất lượng tín dụng tại thời điểm lập báo cáo.

Về cơ sở tính dự phòng chung: Theo quy định hiện tại là 0,75% tổng dư nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4. Như vậy, dư nợ các nhóm 2, 3, 4 được tính dự phòng 2 lần.

KẾT LUẬN CHƯƠNG II

Nghiên cứu thực trạng trong công tác quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII-NHCTVN, Chương 2 của Luận văn rút ra một số kết luận về thực trạng tại các NHTM nói chung cũng như tại SGDII nói riêng:

- Dịch vụ tín dụng vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục tài sản có tại các ngân hàng. Các NHTM đã quan tâm tới việc kiểm soát tỷ lệ tăng trưởng tín dụng, tập trung vào hiệu quả của các hoạt động tín dụng. Quy trình tín dụng được thực hiện gần hơn với chuẩn mực quốc tế. Danh mục cho vay theo nhóm khách hàng tiếp tục thay đổi tích cực theo hướng giảm dần tỷ trọng cho vay các DNNN, tăng dần tỷ trọng cho vay đối với thành phần kinh tế tư nhân. Điều này hoàn toàn phù hợp với xu thế phát triển kinh tế Việt Nam và thế giới vì khu vực này là khu vực kinh tế năng động, phát triển nhanh và ngày càng chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng thu nhập quốc dân.
- Tuy nhiên, nợ xấu hiện nay cũng như rủi ro trong công tác tín dụng còn diễn biến phức tạp. Bên cạnh đó, công tác cung cấp, khai thác và sử dụng thông tin tín dụng vẫn còn yếu, còn tình trạng một khách hàng vay vốn tại nhiều ngân hàng nhưng không có sự kiểm tra, đánh giá về mức độ rủi ro. Hơn nữa, việc phân tích, đánh giá rủi ro khách hàng còn nhiều bất cập, chưa hỗ trợ hiệu quả cho việc ra quyết định cho vay và thu hồi nợ. Nguyên nhân của tình trạng này là do công tác quản trị rủi ro tín dụng chưa được tiến hành một cách bài bản, nghiêm ngặt. Rủi ro tín dụng chưa được xác định, đo lường, đánh giá và kiểm soát chặt chẽ, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và yêu cầu hội nhập.
- Thêm vào đó, các cơ quan quản lý chức năng, ban ngành của nhà nước thì chưa phát huy quyền lực và chưa hỗ trợ được cho hoạt động kinh doanh tín dụng được phát triển hiệu quả. Chính vì vậy, SGDII cần phải đưa ra những giải pháp đồng bộ để nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng nhằm phát triển hoạt động kinh doanh đồng thời hạn chế mức thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH II-NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

3.1 Những cơ hội và thách thức đối với Sở Giao Dịch II-NHCTVN trong điều kiện hội nhập

Tiến trình hội nhập quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn thế giới, đây là cơ hội cho SGDII tiếp thu những tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến, tranh thủ được vốn, kinh nghiệm quản lý từ các nước có trình độ phát triển cao về tính chuyên nghiệp trong các nghiệp vụ ngân hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn vốn, mở rộng quá trình tiếp cận với các dịch vụ ngân hàng mới ưu việt hơn và có nhiều cơ hội hơn để khai thác và sử dụng có hiệu quả ưu thế của các mô hình ngân hàng tập đoàn đa năng, hoạt động không chỉ trong phạm vi nội địa mà ngày càng có tính đa quốc gia tạo tiền đề cho hệ thống NHCTVN vươn ra thị trường quốc tế, tăng trưởng hoạt động kinh doanh và đẩy nhanh quá trình cải cách ngân hàng.

Hội nhập kinh tế quốc tế, SGDII có điều kiện đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng có trình độ chuyên môn cao tăng cường nguồn lực trí tuệ đáp ứng nền văn minh ngân hàng, tạo điều kiện chuyên môn hoá sâu hơn các nghiệp vụ ngân hàng, tăng hiệu quả sử dụng vốn, phát triển dịch vụ ngân hàng tiên tiến. Môi trường hoạt động ngày càng thuận lợi, quyền tự chủ trong kinh doanh ngày càng được tăng cường.

Trong quá trình hội nhập, song song với những thuận lợi thì SGDII cũng đương đầu với những khó khăn thách thức. Thách thức lớn nhất đối với việc mở rộng và phát triển tín dụng trong nền kinh tế hội nhập đó là nền tảng kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng còn thấp kém, cơ sở hạ tầng, công nghệ, luật pháp, tổ chức và trình độ quản lý còn hạn chế so với các nước trong khu vực và thế giới trong khi đó mở cửa có nghĩa phải chấp nhận luật chơi chung, bình đẳng áp dụng cho tất cả các nước. Do đó, không có cách nào khác là SGDII cần phải đối mặt với những thách thức này ngay từ bây giờ, phải được sự hỗ trợ tích cực từ NHCTVN trên các lĩnh vực công nghệ thông tin, xây dựng hệ thống kế toán hiện đại, xác định

vai trò khu vực của SGDII trong công tác nguồn vốn và cho vay vốn để nâng cao khả năng cạnh tranh của SGDII và đào tạo phát triển nguồn nhân lực tương ứng.

Nền kinh tế hiện đã đạt tốc độ tăng trưởng khá, song còn nhiều khó khăn trong tiến trình hội nhập kinh tế thế giới. Hiệu quả sản xuất trong nước thấp, giá thành cao, khả năng tích lũy, tích tụ và tập trung vốn còn hạn chế, phần lớn doanh nghiệp vay ngân hàng, vốn chủ sở hữu quá thấp so với quy mô hoạt động. Trong khi đó yêu cầu hội nhập quốc tế là tất yếu nên muốn nâng cao thị phần, SGDII và khách hàng của mình khó tránh khỏi phải chịu sức ép cạnh tranh lớn và gặp nhiều thua thiệt khi tham gia cạnh tranh cả trên sân nhà lẫn quốc tế. Do đó, SGDII không thể né tránh mà chỉ có chủ động hội nhập để phát triển.

Thách thức không nhỏ đối với NHTM cũng như đối với SGDII là vai trò của nhóm ngân hàng nước ngoài ngày càng tăng nhờ sức mạnh về vốn, công nghệ, dịch vụ và quy mô hoạt động toàn cầu, nhất là khi họ được phép huy động bằng 50% vốn điều lệ tại các khách hàng không có quan hệ tín dụng. Trong quá trình hội nhập, lợi thế tiềm tàng sẽ thuộc vào nhóm ngân hàng nước ngoài và sức ép cạnh tranh ngày càng lớn đối với các NHTM trong nước. Vì vậy, đối mặt với quá trình hội nhập và cạnh tranh để giành và chiếm thị phần, SGDII phải tìm ra một chiến lược cạnh tranh sao cho đối với tất cả các NHTM khác thì chiến lược cạnh tranh của SGDII phải là chiến lược của một ngân hàng kinh doanh thách thức thị trường.

Một thách thức đáng kể nữa là khả năng chảy máu chất xám tại chỗ do thu nhập hiện nay của cán bộ đang làm công tác tín dụng, thậm chí tại SGDII không bằng so với top 10 ngân hàng là đối thủ cạnh tranh của SGDII. Do đó, nhiệm vụ khó khăn đặt ra cho SGDII nói riêng và NHCTVN nói chung không chỉ ở chiến lược kinh doanh nâng cao thị phần mà còn phải xây dựng được một chiến lược gìn giữ, đào tạo và phát triển nguồn lực có hiệu quả không chỉ tạo ra được con người đáp ứng được yêu cầu của cạnh tranh và hội nhập mà còn phải giữ được họ gắn bó lâu dài với SGDII.

3.2 Định hướng phát triển tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân Hàng Công Thương Việt Nam giai đoạn 2006-2010

NHCTVN đã chủ động đề ra các mục tiêu nhiệm vụ và giải pháp đến năm 2010 như nguồn vốn huy động tăng 18-20%, dư nợ và đầu tư đối với nền kinh tế tăng 18-20% so với năm trước, vốn tự có trên tổng tài sản có trên 8%, khả năng sinh lời (ROE) 12-14%, tỷ lệ nợ nhóm 3,4 và 5 dưới 3% tổng dư nợ. NHCTVN có nhiều cơ hội, điều kiện để mở rộng thị trường, phát triển và đưa ra các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng hơn, tiện ích hơn, hoạt động an toàn hơn và hiệu quả hơn.

Đối với SGDII, phát triển tín dụng hiệu quả-an toàn-bền vững là định hướng tín dụng trọng tâm, xuyên suốt của SGDII trong giai đoạn từ 2006-2010 với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 10%. Tăng trưởng tín dụng tập trung chủ yếu vào ngành sản xuất khẩu, sản xuất nhập khẩu ổn định và ngành dịch vụ, gắn chặt với chất lượng tín dụng với tăng trưởng nguồn vốn và phát triển các lĩnh vực dịch vụ khác. Tăng trưởng tín dụng gắn chặt chấn chỉnh, nâng cao chất lượng cán bộ, chất lượng khách hàng, chất lượng kiểm tra, chất lượng điều hành, chất lượng phục vụ.

Vốn tín dụng đến năm 2010 dự kiến 8.000 tỷ thực sự góp phần phát triển kinh tế, tăng đầu tư vào các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu có hiệu quả, các ngành kinh tế có rủi ro thấp, khả năng phát triển trong tương lai, không phân biệt thành phần kinh tế đáp ứng đủ nhu cầu vốn.

Chính sách tín dụng tập trung đầu tư cho vay theo chiều sâu, cho vay vốn trung dài hạn các doanh nghiệp đầu tư mới, cải tiến kỹ thuật đổi mới công nghệ để nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường, mở rộng đầu tư cho các doanh nghiệp đang quan hệ tín dụng có tiềm năng phát triển, tiếp thị và mở rộng việc cho vay tài trợ xuất nhập khẩu đến các DNV&N sản xuất chế biến hàng xuất khẩu thuộc các ngành như: nông, lâm, thủy, hải sản, lương thực thực phẩm, chế biến gỗ, cao su, may mặc gắn liền với việc phát triển các dịch vụ ngân hàng, quan hệ toàn diện và đáp ứng đầy đủ các điều kiện tín dụng của NHCTVN; Đầu tư vào các doanh nghiệp lớn, có hiệu quả, giữ thị phần trong nền kinh tế, gắn cho vay với việc nhập khẩu hàng hóa, tạo thêm nguồn thu dịch vụ thuộc

các ngành hàng như: bông sợi, xăng dầu, phân bón, sắt thép, hóa chất, sản xuất phân bón, điện lực, xi măng, bưu chính viễn thông, khách sạn, bến cảng, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng và khu công nghiệp.

SGDII thực hiện cơ cấu dư nợ các doanh nghiệp có dấu hiệu rủi ro, trong đó tiếp tục rút dư nợ của các doanh nghiệp thuộc đối tượng ngành hàng không có khả năng cạnh tranh hội nhập, cũng như không có khả năng phát triển trong tương lai.

3.3 Giải pháp nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng tại Sở Giao Dịch II- Ngân Hàng Công Thương Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.

3.3.1 Giải pháp về nguồn nhân lực

Trước hết, để nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII thì cần phải làm cho cán bộ hiểu và nhận thức đủ về bản chất của các loại rủi ro tín dụng mà ngân hàng luôn phải đối mặt, những nguyên nhân gây ra rủi ro, những hậu quả mà rủi ro có thể đưa đến cho ngân hàng, những biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro. SGDII cần mời các chuyên gia về pháp lý đến giảng, trao đổi kinh nghiệm trong các tình huống, vụ án liên quan đến lĩnh vực ngân hàng để cán bộ có thêm kinh nghiệm, hiểu thêm về pháp luật, quyết định cho vay được an toàn

Thứ hai, phải nâng cao chất lượng chuyên nghiệp của cán bộ cũng như tập trung xây dựng thương hiệu cho ngân hàng với mục tiêu giảm thiểu rủi ro nhân lực và rủi ro hoạt động, cụ thể:

- Nâng cao chất lượng tuyển dụng đầu vào, đảm bảo nhân viên mới tuyển dụng có đủ điều kiện, trình độ và phẩm chất đảm nhiệm công việc được giao.
- Tổ chức học tập, hướng dẫn về các quy trình nghiệp vụ cho toàn thể cán bộ nhất là các cán bộ nhân viên mới vào làm việc. Lãnh đạo phân công cán bộ lâu năm, có kinh nghiệm hướng dẫn, hỗ trợ cán bộ mới.
- Hàng năm, ngân hàng cần rà soát lại trình độ cán bộ làm nghiệp vụ bằng các cuộc thi nghiệp vụ chuyên môn, động viên cán bộ tự nghiên cứu, đào tạo nhằm nâng cao chất lượng công tác chuyên môn.

- Ngân hàng cần đưa ra chính sách khuyến khích, đãi ngộ hợp lý đối với cán bộ làm công tác tín dụng, đảm bảo thu nhập phải tương xứng với trách nhiệm công việc. Việc phân phối thu nhập phải đi đôi với công tác kiểm soát cán bộ căn cứ vào chất lượng công việc nhằm hạn chế tình trạng lạm dụng quyền hạn để cấp những khoản tín dụng rủi ro.
- Do hoạt động tín dụng liên quan đến nhiều lĩnh vực, nhiều ngành nghề, sản phẩm trong khi đội ngũ cán bộ tín dụng chủ yếu được đào tạo từ các trường kinh tế, kinh nghiệm về các lĩnh vực liên quan đến kỹ thuật bị hạn chế. Đòi hỏi cán bộ tín dụng không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, thường xuyên tìm hiểu các ngành nghề, lĩnh vực khác để phục vụ cho hoạt động tín dụng.

Thứ ba, hạn chế rủi ro đạo đức bằng cách gắn trách nhiệm với quyền lợi của cán bộ làm công tác tín dụng, nên có chế độ thưởng phạt rõ ràng do cán bộ tín dụng luôn đối mặt với rủi ro, cần phải có chế độ tiền lương đặc biệt để khuyến khích người làm công tác tín dụng, thường xuyên tuyên truyền, phổ biến tư tưởng cho người làm tín dụng để mọi người hiểu và chấp hành đúng quy trình nghiệp vụ

Thứ tư, chuẩn hóa cán bộ tín dụng: Cán bộ tín dụng có một vai trò rất quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng, họ có thể mang lại lợi nhuận cho ngân hàng và cũng có thể đem đến rủi ro cho ngân hàng. Do vậy, để hạn chế rủi ro trong công tác tín dụng ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ làm công tác tín dụng cần phải chặt chẽ và cần có một số tiêu chuẩn cơ bản sau:

- Phải được đào tạo chính quy, đúng chuyên ngành ở các trường đại học có uy tín.
- Có khả năng ngoại ngữ, tin học, điều kiện để phục vụ cho việc nghiên cứu tài liệu, giao dịch và sử dụng máy tính trong việc tính toán, thẩm định dự án.
- Có phẩm chất đạo đức, đây chính là tiêu chuẩn quan trọng đối với cán bộ tín dụng, quyết định đến vấn đề rủi ro đạo đức trong kinh doanh.

- Hiểu biết về nhiều lĩnh vực kinh tế, kỹ thuật, xã hội và có khả năng giao tiếp. Đây là các yếu tố giúp cho khách hàng và ngân hàng hiểu nhau hơn, làm cho khách hàng có thiện cảm với ngân hàng, gắn bó với ngân hàng. Với khả năng giao tiếp tốt, cán bộ tín dụng tìm hiểu thêm được nhiều thông tin về khách hàng phục vụ trong xử lý nghiệp vụ.

3.3.2 Giải pháp nâng cao năng lực quản trị điều hành

SGDII cần phải quan tâm đầu tư thời gian và sức lực để hoạch định chiến lược quản trị rủi ro sao cho an toàn và hiệu quả, phù hợp với những loại rủi ro đặc thù và với điều kiện của SGDII trong môi trường hội nhập quốc tế ngày nay.

Ban điều hành phải xác định và điều chỉnh định kỳ chính sách tín dụng, chiến lược kinh doanh tín dụng cũng như chiến lược rủi ro tín dụng, khả năng chấp nhận rủi ro tín dụng một cách phù hợp với quy mô, sự phức tạp và khả năng quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng. Khi xây dựng chiến lược hoạt động cần phân tích, tính toán các điều kiện kinh tế vĩ mô, xu hướng phát triển của thị trường dịch vụ, thị trường vốn trong đó có tính đến tình hình quốc tế. SGDII chỉ chấp nhận rủi ro sau khi đã phân tích chi tiết trên tất cả các khía cạnh luật pháp và kinh tế.

Việc quản trị rủi ro tín dụng, SGDII cần thực hiện thông qua việc xây dựng danh mục đầu tư để phân tán rủi ro, tránh việc đầu tư thái quá vào một ngành nghề cụ thể để hạn chế thấp nhất rủi ro có thể xảy ra đồng thời đạt được mục tiêu lợi nhuận. Một trong những nguyên tắc cổ điển nhất trong kinh doanh là “không nên bỏ trứng vào một giỏ”. Đây là nguyên lý không có gì mới, nhưng trong thực hiện thì cần luôn quán triệt, xuyên suốt, nó được thể hiện dưới các hình thức sau:

- Đa dạng phương thức cho vay: trong hoạt động tín dụng có nhiều phương thức cho vay như cho vay theo hạn mức, cho vay theo món, cho vay đồng tài trợ, cho vay dự án đầu tư...SGDII cần xem xét đưa ra và áp dụng đối với từng loại khách hàng và từng phương án sản xuất kinh doanh sao cho phù hợp không áp dụng lập khuôn và mang tính truyền thống.

- Đa dạng hóa khách hàng: mở rộng cho vay đối với mọi thành phần kinh tế, mọi đối tượng khách hàng, tránh việc cho vay quá mức đối với khách hàng, hạn chế rủi ro khi khách hàng gặp phải rủi ro không trả được nợ.
- Thực hiện bảo hiểm tín dụng. Đây chính là biện pháp nhằm san sẻ rủi ro tín dụng, nó thường được thực hiện dưới các loại như: bảo hiểm hoạt động cho vay, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tiền vay. Hiện nay, tại Việt Nam mới chỉ có bảo hiểm tài sản được thực hiện, để hạn chế rủi ro đối với tài sản bảo đảm khoản vay, SGDII phải yêu cầu đơn vị mua bảo hiểm cho toàn bộ tài sản đảm bảo nợ vay và người thụ hưởng bồi thường là SGDII.
- Đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư: Trong nền kinh tế thị trường, các lĩnh vực kinh doanh đều có chu kỳ tăng trưởng và suy thoái. Đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư giúp cho SGDII phân tán rủi ro tín dụng, nguồn tiền của ngân hàng được đầu tư vào nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau. Để đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư có hiệu quả và an toàn, SGDII cần có chiến lược kinh doanh lâu dài và ổn định dựa trên các vấn đề sau:
 - Phải bám sát định hướng tín dụng, những lĩnh vực khuyến khích đầu tư của SGDII để xây dựng kế hoạch, lĩnh vực cần đầu tư.
 - Trên cơ sở định hướng tín dụng của SGDII với một số ngành nghề cụ thể và căn cứ vào thực tế, từ đó xác định những thuận lợi, khó khăn để đưa ra kế hoạch đầu tư.

3.3.3 Các giải pháp khác

Thực hiện đúng qui trình tín dụng:

SGDII cần nâng cao trách nhiệm của cán bộ tín dụng trong việc tuân thủ đúng quy trình, việc xét duyệt cho vay phải đảm bảo khả năng thu hồi vốn, nâng cao ý thức chủ động trong quá trình giám sát vốn vay từ trước, trong và sau khi cho vay, đặc biệt là khâu sau khi cho vay, phải kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh của

khách hàng một cách thường xuyên hay đột xuất, việc kiểm tra giúp cho cán bộ tín dụng đánh giá chính xác tình hình hoạt động của khách hàng

Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng

Xu hướng hiện nay, quy mô vốn cho vay mỗi hợp đồng tín dụng, mỗi khách hàng ngày càng lớn hơn. Các dự án vay vốn có mục đích đa dạng hơn, lĩnh vực kinh doanh phức tạp hơn, thị trường diễn biến thất thường và tính cạnh tranh cao hơn. Do đó, công tác thẩm định lại càng quan trọng hơn trước khi quyết định cho vay. Việc thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh doanh chính là việc đưa ra những nhận định về khả năng trả nợ của khách hàng. Để chất lượng thẩm định dự án, phương án đạt chất lượng cần bố trí những cán bộ có trình độ, kinh nghiệm trong nghiệp vụ tín dụng, thường xuyên tổ chức các buổi thảo luận và khóa học về thẩm định dự án để cập nhật thông tin, cách thức thẩm định dự án.

Dự án vay vốn của khách hàng thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau, cán bộ làm công tác thẩm định cần tham khảo và tìm hiểu các thông tin, dự án cùng lĩnh vực đầu tư để đưa ra các nhận định chính xác. SGDII cần áp dụng công nghệ phần mềm để thẩm định dự án, trên cơ sở đó đưa ra kết quả chính xác và nhanh chóng.

Thẩm định dự án đồng thời cũng là tư vấn cho khách hàng trong việc sử dụng vốn làm sao cho đồng vốn phát huy hiệu quả cao nhất. Ngoài ra, trong công tác thẩm định cần tái thẩm định hiệu quả của dự án để từ đó rút ra những kinh nghiệm cho việc thực hiện các dự án sau được tốt hơn.

Nâng cao vai trò và chất lượng công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ:

Công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong hoạt động tín dụng là một công cụ vô cùng quan trọng, thông qua hoạt động kiểm soát có thể phát hiện, ngăn ngừa và chấn chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng đồng thời cũng phát hiện, ngăn chặn những rủi ro đạo đức. Nhằm đổi mới, tăng cường hiệu lực của công tác kiểm tra, kiểm toán đáp ứng yêu cầu mới trong hội nhập kinh tế quốc tế, SGDII cần:

- Tăng cường những cán bộ có trình độ, có kinh nghiệm trong nghiệp vụ tín dụng để bổ sung cho phòng kiểm soát.
- Trong quá trình kiểm tra hoạt động tín dụng có thể tăng cường cán bộ từ bộ phận tín dụng, bộ phận thẩm định và quản lý tín dụng cùng phối hợp kiểm tra.
- SGDII cần quy định trách nhiệm đối với cán bộ kiểm soát, có chế độ khuyến khích thưởng phạt để nâng cao tinh thần trách nhiệm trong hoạt động kiểm soát.
- Về lâu dài, để tính độc lập của kiểm toán nội bộ được đảm bảo, SGDII cần phải quan tâm một số vấn đề:
 - Trong quá trình đổi mới, về mặt mô hình tổ chức nên bố trí hệ thống kiểm toán nội bộ sao cho đủ điều kiện về quy mô, môi trường, nâng cao được vai trò quản lý ngành của khâu kiểm tra, kiểm soát để tăng khả năng hoạt động độc lập.
 - Nâng cao vị thế của kiểm toán nội bộ theo xu hướng chung, phổ biến của quốc tế, có như vậy mới đủ điều kiện hoàn thành công việc một cách độc lập. Cụ thể là sắp xếp hợp lý về mặt tổ chức, ra các văn bản quy định về trách nhiệm, quyền hạn của kiểm toán viên.
 - Lựa chọn được những cán bộ thực sự có năng lực, tâm huyết, đồng thời thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng để kiểm toán nội bộ hệ thống đủ sức, đủ tự tin hoạt động độc lập và có hiệu quả.

Xây dựng và khai thác có hiệu quả thông tin trong hoạt động tín dụng:

Thông tin đầy đủ, chính xác về khách hàng, về thị trường có vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo chất lượng cho vay, hạn chế rủi ro. SGDII cần thực hiện có hiệu quả các khâu sau đây:

Thu thập thông tin về khách hàng: thông tin trong hoạt động tín dụng rất quan trọng, nó ảnh hưởng trực tiếp đến quyết định cho vay. Việc khai thác thông tin khách hàng thường qua báo cáo của khách hàng, chẳng hạn thông tin về tài chính thường dựa trên báo cáo tài chính trong các năm gần nhất của khách

hàng. Các báo cáo do khách hàng lập thường không qua kiểm toán, không có cơ quan chức năng xác định tính trung thực của báo cáo. Do vậy, đối với cán bộ ngân hàng, bên cạnh việc thu thập thông tin từ khách hàng cần thu thập thêm thông tin từ các đối tác của khách hàng, từ những ngân hàng mà khách hàng có quan hệ, từ cơ quan quản lý khách hàng, từ trung tâm phòng ngừa rủi ro của NHNN, từ phản ánh của cán bộ nhân viên.

Thu thập thông tin về thị trường: khi khách hàng đặt quan hệ tín dụng, bên cạnh khai thác thông tin về khách hàng, cán bộ tín dụng còn phải khai thác thông tin về sản phẩm khách hàng kinh doanh như dự đoán tình hình cung cầu giá cả sản phẩm, tài sản đảm bảo...

Phân tích và xử lý thông tin: Sau khi đã thu thập các nguồn thông tin, cán bộ tín dụng phải sàng lọc nguồn thông tin đã thu thập được để phân tích, đánh giá khách hàng, khả năng tài chính của khách hàng, khả năng trả nợ. Trên cơ sở đó ra quyết định cho vay hay từ chối cho vay, đưa ra điều kiện cho vay nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

Nâng cao chất lượng giám sát tín dụng:

Cán bộ tín dụng cần tăng cường giám sát mục đích sử dụng vốn vay và các luồng tiền thanh toán của khách hàng bằng cách hạn chế cho vay tiền mặt, chỉ cho vay những khoản bắt buộc như tiền lương, vật tư nhỏ lẻ, đối với vật liệu chính như sắt thép, xi măng... yêu cầu khách hàng vay chuyển khoản, trả thẳng cho người thụ hưởng.

Bên cạnh việc kiểm tra vốn vay, cán bộ tín dụng cần quan tâm đến nguồn tiền thanh toán của khách hàng, yêu cầu khách hàng vận động đối tác mua bán mở tài khoản tại SGDII để thực hiện thanh toán bằng chuyển khoản tại SGDII không cho rút tiền mặt. Cán bộ tín dụng nên kiểm soát tiền gửi của khách hàng, tránh trường hợp tiền thanh toán về khách hàng không trả nợ mà sử dụng vào việc khác, khi nợ đến hạn không có khả năng trả nợ. SGDII nên áp dụng biện pháp thế chấp nguồn

thu và quản lý nguồn thu như là một biện pháp đảm bảo tiền vay, hình thức cho vay có đảm bảo tài sản là nguồn thu.

Trong quá trình giám sát vốn vay, SGDII cần có những biện pháp cụ thể để hạn chế tối đa những thiệt hại do khách hàng có những khó khăn về tình hình tài chính, tình hình hoạt động kinh doanh. SGDII cần phân tích nguyên nhân nợ quá hạn của từng khách hàng, từ đó có biện pháp tháo gỡ. Đối với những khách hàng có nợ quá hạn có tính chất tạm thời, hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường, SGDII cần 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. Để thực hiện được việc này, SGDII thực hiện cơ cấu lại thời gian trả nợ, căn cứ vào phương án sản xuất kinh doanh và ngành nghề kinh doanh, khách hàng chứng minh được khả năng trả được nợ thì ngân hàng sẽ kéo dài kỳ hạn, điều chỉnh kỳ hạn hay thậm chí hủy bỏ việc trả nợ gốc trong một khoản thời gian. Đồng thời, SGDII cần đưa khách hàng vào diện giám sát đặc biệt, cán bộ tín dụng cần phải giám sát chặt chẽ các khoản nợ và hoạt động của khách hàng sau khi cơ cấu.

Đối với khách hàng khó khăn tài chính, kinh doanh thua lỗ, khó khắc phục, SGDII đưa ra giải pháp khắc phục lỗ, tư vấn và giám sát khách hàng, đề nghị khách hàng đưa ra lộ trình khắc phục với thời gian hoàn thành và phương án kế hoạch trả nợ cụ thể.

Đầu tư hệ thống công nghệ thông tin hiện đại:

Công tác quản trị rủi ro chỉ có thể thành công khi nó được thực hiện trên nền tảng một hệ thống thông tin đáng tin cậy. Chính vì vậy, SGDII cần tập trung đầu tư vào công nghệ và xây dựng cho mình một hệ thống thông tin, phần mềm phục vụ cho công tác thẩm định cho vay được hiệu quả, phòng ngừa rủi ro. Nâng cao vai trò và trách nhiệm của Phòng quản lý rủi ro trong tuyến phòng ngừa, trang bị cho họ máy móc thiết bị hiện đại, quyền truy cập mạng và internet để họ phát huy hết chức năng của mình trong việc thẩm định và tái thẩm định khoản vay.

SGDII nếu có nguồn thông tin được cập nhật chính xác về khách hàng vay cũng như các thông tin liên quan khác để định giá tài sản thế chấp...thì sẽ có quyết định cho vay chính xác hơn. Song song với đó, việc kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ tình hình tài chính của khách hàng vay cũng được tiến hành nhằm phát hiện kịp thời, ngăn ngừa rủi ro có thể xảy ra.

Hoàn thiện mô hình chấm điểm, xếp loại khách hàng:

SGDII cần xây dựng phương pháp tính toán trong quản trị rủi ro tín dụng, đưa ra các chỉ tiêu phi tài chính một cách chính xác, phù hợp hơn. SGDII không nên quá chú trọng vào các chứng chỉ, bằng cấp khi đánh giá năng lực quản trị, điều hành của khách hàng mà phải căn cứ vào lịch sử kinh doanh của khách hàng hay người điều hành dự án. Để làm được việc này, SGDII cần phải thu thập thông tin từ nhiều phía bằng cách xem xét kỹ lưỡng hồ sơ cá nhân, điều tra thông qua các đối tác, các nguồn dư luận có liên quan. Thông tin về lịch sử tín dụng của khách hàng là rất cần thiết, tuy nhiên không nên lấy đó là điều kiện tiên quyết để ngân hàng đưa ra quyết định cấp tín dụng vì lịch sử tín dụng tốt chưa thể khẳng định rằng quan hệ tín dụng tiếp theo cũng tốt và ngược lại. Bên cạnh lịch sử tín dụng, ngân hàng cần phải xem xét đến các thông tin khác có thể khai thác từ báo cáo tài chính của khách hàng, sổ theo dõi tình hình công nợ, nghĩa vụ nộp thuế...

Để đảm bảo đánh giá chính xác năng lực tài chính của khách hàng thì cần phải nâng cao trách nhiệm, nghĩa vụ của khách hàng bằng cách ràng buộc nghĩa vụ thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính hàng năm trong hợp đồng tín dụng. SGDII phải đưa vào hợp đồng tín dụng các chỉ tiêu kế hoạch quản lý hoạt động kinh doanh như tỷ lệ hàng tồn kho/tổng tài sản, tỷ lệ khoản phải thu/tổng tài sản, nguồn vốn chủ sở hữu, hệ số tự tài trợ, lợi nhuận/vốn chủ sở hữu, doanh thu, lợi nhuận ước tính cho năm tài chính kế tiếp nhằm mục đích giám sát và đánh giá chính xác hơn về năng lực tài chính cũng như uy tín của khách hàng.

3.4 Một số kiến nghị với cơ quan quản lý nhà nước

3.4.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước

Trong quá trình hội nhập như hiện nay, NHNN có vai trò rất quan trọng việc định hướng và phát triển ngành. Chính vì vậy, trong quá trình cải cách, NHNN cần nâng cao tính tự chủ và độc lập trong kinh doanh của các NHTM, hỗ trợ các NHTM trong quá trình phát triển hoạt động kinh doanh sao cho đạt được các mục tiêu xã hội và phù hợp các chuẩn mực quốc tế.

- Để trung tâm CIC hoạt động hiệu quả, NHNN cần đưa ra chế tài nhằm nâng cao trách nhiệm của các ngân hàng trong việc cung cấp thông tin về khách hàng có quan hệ tín dụng một cách kịp thời, đầy đủ và chính xác để các NHTM khác khai thác thông tin, làm cơ sở đánh giá năng lực và uy tín của khách hàng khi họ có nhu cầu vay vốn.
- Để nâng cao chất lượng cán bộ và gìn giữ đội ngũ lãnh đạo cho mục tiêu phát triển và hội nhập, NHNN phải thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn cho cán bộ về mục tiêu và định hướng của ngành giúp cán bộ nhận thức và tự có ý thức phải rèn luyện và học tập nâng cao trình độ đáp ứng nhu cầu hội nhập.
- Nhằm giảm bớt lượng giao dịch bằng tiền mặt, NHNN cần có các chính sách khuyến khích trong việc thanh toán bằng chuyển khoản, hỗ trợ các NHTM trong việc kết nối hệ thống ATM thành một hệ thống chung, việc này giúp các NHTM dễ dàng kiểm soát vốn vay, góp phần giảm rủi ro.
- NHNN cần phải xây dựng khuôn khổ pháp lý cho các nghiệp vụ phái sinh như Hợp đồng quyền tín dụng (Credit options), Hợp đồng trao đổi các khoản tín dụng rủi ro tạo ra các sản phẩm cho các NHTM đa dạng hóa danh mục cho vay và danh mục đầu tư.
- Để đánh giá đúng mức độ rủi ro các khoản nợ xấu và khắc phục những hạn chế trong việc trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro hiện nay thì NHNN cần đổi mới cách trích lập dự phòng rủi ro, thực hiện trích lập dự phòng rủi ro tín dụng theo phân loại mức độ rủi ro thích hợp gắn với việc đánh giá xếp loại doanh nghiệp

chứ không theo thời gian quá hạn trên cơ sở tham khảo và học tập kinh nghiệm quốc tế và vận dụng phù hợp.

- Tạo điều kiện và hỗ trợ cho các NHTM trong việc xây dựng mối liên hệ với nhau, giữa các ngân hàng với các định chế tài chính phi ngân hàng và với các định chế tài chính khác, làm được điều này sẽ giúp các ngân hàng có những thông tin quý báu về nhìn nhận đánh giá khách hàng đúng đắn hơn, ngăn ngừa sự ham muốn mưu lợi bất chính của các khách hàng, nâng cao chất lượng thông tin giữa các NHTM với nhau, thống nhất trong một số nghiệp vụ cho vay hay chính sách tín dụng, chính sách lãi suất nhằm giảm bớt sự biến động không nên có trên thị trường tài chính tiền tệ, tạo niềm tin cho khách hàng khi bước chân đến bất kỳ một TCTD nào.

3.4.2 Kiến nghị với các ban ngành có liên quan

Hoạt động kinh doanh tín dụng tại các NHTM không những đảm bảo đạt được những mục tiêu lợi nhuận mà còn phải đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế, xã hội. Chính vì vậy, Chính Phủ và các ban ngành đứng đầu có trách nhiệm định hướng, hỗ trợ hoạt động tín dụng phát triển an toàn và hiệu quả:

- Chính Phủ cần tích cực xây dựng và có các biện pháp khuyến khích việc phát triển các thể chế nhằm hỗ trợ thông tin cho thị trường, nên đưa ra các ưu đãi để phát triển các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ thông tin, tài chính như các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ đánh giá xếp hạng doanh nghiệp, định giá tài sản, tư vấn tài chính, kiểm toán. Bên cạnh đó, việc khuyến khích thành lập các hội ngành nghề sẽ tạo sự gắn kết, trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp trong ngành và là cầu nối giữa các doanh nghiệp trong ngành với thị trường bên ngoài trong đó có bên cung ứng vốn như ngân hàng.
- Việc phối hợp giữa các cơ quan chức năng trong quá trình hoạt động và chia sẻ thông tin sẽ giúp cho việc giải quyết các thủ tục hành chính được nhanh gọn, giảm chi phí giao dịch cho doanh nghiệp và ngân hàng. Hiện tại, hoạt động đăng ký giao dịch đảm bảo do thiếu liên kết thông tin và thái độ bất hợp tác của

một số cán bộ thừa hành đã làm nản lòng không ít các doanh nghiệp. Vì vậy, các cơ quan hữu quan cần có cơ chế phối hợp cung cấp thông tin để việc đánh giá, ra quyết định tín dụng của ngân hàng được chính xác, tránh lựa chọn ngược ảnh hưởng xấu đến hoạt động ngân hàng.

- Chính phủ cũng cần chú trọng chủ động sự tăng cường phối hợp với NHNN trong việc ban hành các định hướng phù hợp nhất trong việc thực hiện biện pháp xử lý nợ tồn đọng và trích lập dự phòng rủi ro. Qua đó, tạo một khung pháp lý đồng bộ và có hiệu lực cao cho hoạt động phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng.
- Chính phủ cần kịp thời phối hợp các ngành liên quan xử lý những vấn đề pháp lý phức tạp trong việc quản lý đất đai, quy hoạch xây dựng, quyền sử dụng đất, những vấn đề vốn có tính đa ngành, liên bộ, có liên quan đến xử lý rủi ro tín dụng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG III

Trên cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng kết hợp với việc phân tích thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII, căn cứ vào những yêu cầu chiến lược, mục tiêu và quan điểm phát triển tín dụng tại SGDII đến năm 2010, Chương 3 của Luận văn đã có một số đề xuất như sau:

- Luận văn đã đưa ra một số giải pháp cho SGDII-NHCTVN trong việc lựa chọn các giải pháp quản trị rủi ro tín dụng để hoàn thiện chính sách quản trị rủi ro nhằm đạt được mục tiêu tín dụng dài hạn. Đồng thời, cũng xây dựng một số phương hướng cơ bản nhằm triển khai các quan điểm về quản trị rủi ro tín dụng tại các NHTM một cách đồng bộ, có hệ thống.
- Kiến nghị với NHNN phải hỗ trợ và giúp đỡ các NHTM trong công tác quản trị rủi ro cũng như phòng ngừa và hạn chế rủi ro.
- Kiến nghị với các ban ngành liên quan về việc xây dựng các chính sách, chiến lược thích hợp với quy mô cũng như tính chất hoạt động và yêu cầu quản trị rủi ro tín dụng của các NHTM và các vấn đề như quản lý đất đai, đăng ký giao dịch đảm bảo, quy hoạch, quyền sử dụng đất để hỗ trợ, tạo điều kiện cho các NHTM thực thi chính sách quản trị rủi ro tín dụng một cách hiệu quả.

KẾT LUẬN

Hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường của các doanh nghiệp nói chung và NHTM nói riêng đều phải chấp nhận rủi ro, không một ngành kinh doanh nào gặp nhiều rủi ro như ngành ngân hàng. Rủi ro nó tồn tại ngoài ý muốn của con người, thường gây ra những hậu quả khó lường cho nên trong thực tế không thể loại trừ được rủi ro ra khỏi môi trường kinh doanh mà chúng ta chỉ có thể phân tích, dự đoán, đo lường và tìm ra các nguyên nhân, giải pháp phòng ngừa, hạn chế sự tác động của rủi ro tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Trong điều kiện ngày nay, ngành ngân hàng đã và đang là một cầu nối giúp chúng ta chủ động, củng cố và nâng cao vị thế trên trường quốc tế. Đồng thời, hoạt động ngân hàng là lĩnh vực kinh doanh ẩn chứa nhiều rủi ro, nhất là rủi ro tín dụng và những rủi ro này gây nên sự bất định không mong đợi đối với các NHTM, và nó có thể gây nên sự đổ vỡ dẫn đến phá sản gây thiệt hại cho nền kinh tế. Nhất là trong bối cảnh vận động của nền kinh tế Việt Nam đang cạnh tranh gay gắt không những ở lĩnh vực ngân hàng mà ở nhiều lĩnh vực khác thì những rủi ro này ngày càng gia tăng và trở nên phức tạp.

Thông qua việc nghiên cứu lý luận và thực tiễn quản trị rủi ro tín dụng tại SGDII-NHCTVN. Luận văn rút ra một số kết luận cơ bản:

- Qua việc nghiên cứu các khái niệm và quan điểm theo chuẩn mực quốc tế về quản trị rủi ro tín dụng, luận văn xây dựng khái niệm và quan điểm về quản trị rủi ro tín dụng tại các NHTM nói chung, tại SGDII-NHCTVN nói riêng.
- Rủi ro tín dụng là vấn đề luôn tồn tại trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Tuy nhiên, nhà quản trị hoàn toàn có thể xây dựng những chương trình, chính sách tiến hành hoạt động quản trị rủi ro tín dụng nhằm giảm bớt sự tổn thất, mất mát do nó đem lại xuống mức tối thiểu.

- Lĩnh vực ngân hàng đang cạnh tranh gay gắt trong điều kiện hội nhập ngày nay, với tốc độ tăng vốn ồ ạt của các NHTM hiện nay làm lĩnh vực này ngày càng trở nên phức tạp, các nguy cơ rủi ro và rủi ro tín dụng cũng gia tăng. Đòi hỏi các NHTM cần phải tích cực chủ động nghiên cứu và triển khai các chính sách quản trị rủi ro tín dụng một cách chặt chẽ và có hệ thống để đảm bảo theo đuổi các mục tiêu kinh doanh một cách có hiệu quả trong môi trường cạnh tranh này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Trần Huy Hoàng. “*Hạn chế nguy cơ rủi ro hoạt động tín dụng của các NHTM Việt Nam*”. Tạp chí Kinh tế phát triển tháng 12/2004.
2. ThS. Phan Thị Hoàng Yến, “*Cơ hội và thách thức của các NHTM khi hội nhập kinh tế quốc tế*”. Tạp chí Khoa Học Đào Tạo Ngân hàng, số 55 tháng 12/2006.
3. Lê Văn Dũng-Chi Nhánh NHCT tỉnh Thanh Hóa, “*Quản trị rủi ro tín dụng của NHTM trong quá trình hội nhập quốc tế*”. Tạp chí ngân hàng số 7 tháng 4/2007.
4. Ths. Nghiêm Xuân Thành, “*Giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế*”. Tạp chí ngân hàng số 21 tháng 11/2006.
5. Phan Hồng Quang-NH ĐT&PTVN, “*Nhân tố chủ yếu kiến tạo năng lực cạnh tranh của NHTM khi hội nhập kinh tế quốc tế*”.Tạp chí ngân hàng số 7 tháng 4/2007.
6. Ths. Lưu Thúy Mai-Thanh tra NHNN.“*Nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng của các NHTM Việt Nam*”. Kỷ yếu hội thảo khoa học.
7. Nguyễn Thanh Hồng-HV ngân hàng. “*Một số vấn đề về kiểm toán nội bộ nghiệp vụ cho vay tại các NHTM*”. Tạp chí Khoa học và đào tạo ngân hàng số 4 (2004).
8. Ths.Phạm Hữu Hồng Thái. “*Nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng*”. Tạp chí Kinh tế phát triển tháng 4/2004.
9. Trần Văn Hân-NH NN&PTNT-Gia Lâm Hà Nội. “*Biểu hiện mất an toàn trong cho vay của NHTM*”. Tạp chí Ngân hàng số chuyên đề năm 2005.
10. Phan Hùng An-NHNTVN, “*Kiểm toán nội bộ các NHTM trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế*”. Tạp chí ngân hàng số chuyên đề năm 2005.
11. Nguyễn Hữu Thắng-PGD Ban kế hoạch Phát triển NHĐT&PTVN, “*Đánh giá công tác quản trị rủi ro tại các NHTM Việt Nam và chuẩn mực Basel trong quản lý rủi ro*”.
12. TS. Nguyễn Đức Thảo. “*Thực trạng rủi ro tín dụng của các NHTM Việt Nam và các giải pháp phòng ngừa hạn chế*”.

Phụ lục 01: CHẤM ĐIỂM QUY MÔ DOANH NGHIỆP

STT	Tiêu chí	Trị số	Điểm
1	Nguồn vốn kinh doanh	Từ 50 tỷ đồng trở lên	30
		Từ 40 tỷ đồng đến dưới 50 tỷ đồng	25
		Từ 30 tỷ đồng đến dưới 40 tỷ đồng	20
		Từ 20 tỷ đồng đến dưới 30 tỷ đồng	15
		Từ 10 tỷ đồng đến dưới 20 tỷ đồng	10
		Dưới 10 tỷ đồng	5
2	Lao động	Từ 1500 người trở lên	15
		Từ 1000 người đến dưới 1500 người	12
		Từ 500 người đến dưới 1000 người	9
		Từ 100 người đến dưới 500 người	6
		Từ 50 người đến dưới 100 người	3
		Dưới 50 người	1
3	Doanh thu thuần	Từ 200 tỷ đồng trở lên	40
		Từ 100 tỷ đồng đến dưới 200 tỷ đồng	30
		Từ 50 tỷ đồng đến dưới 100 tỷ đồng	20
		Từ 20 tỷ đồng đến dưới 50 tỷ đồng	10
		Từ 5 tỷ đồng đến dưới 20 tỷ đồng	5
		Dưới 5 tỷ đồng	2
4	Nộp ngân sách	Từ 10 tỷ đồng trở lên	15
		Từ 7 tỷ đồng đến 10 tỷ đồng	12
		Từ 5 tỷ đồng đến 7 tỷ đồng	9
		Từ 3 tỷ đồng đến 5 tỷ đồng	6
		Từ 1 tỷ đồng đến 3 tỷ đồng	3
		Dưới 1 tỷ đồng	1

QUY MÔ DOANH NGHIỆP

Điểm	Quy mô
Từ 70-100 điểm	Lớn
Từ 30-69 điểm	Vừa
Dưới 30 điểm	Nhỏ

Phụ lục 02: PHÂN LOẠI DOANH NGHIỆP

Nông, lâm, ngư nghiệp	<ul style="list-style-type: none"> - Chăn nuôi - Trồng trọt: cây lương thực, hoa màu, cây ăn quả, cây công nghiệp... - Trồng rừng. - Khai thác lâm sản. - Đánh bắt, nuôi trồng thủy hải sản - Làm muối
Thương mại, dịch vụ	<ul style="list-style-type: none"> - Cảng sông, biển - Khách sạn, nhà hàng, giải trí, du lịch. - Siêu thị, đại lý phân phối, kinh doanh bán buôn, bán lẻ các loại nông sản, lâm sản, thủy hải sản, thực phẩm rượu bia, nước giải khát, thuốc lá, dược phẩm, thiết bị y tế, mỹ phẩm, văn hóa phẩm, VLXD, hàng điện tử, máy móc, phương tiện giao thông vận tải, hóa chất (phân bón thuốc trừ sâu), hàng tiêu dùng, hàng mỹ nghệ, điện, khí đốt. - In ấn, xuất bản sách, báo chí. - Sửa chữa nhà cửa, các loại máy móc, phương tiện giao thông - Chăm sóc sức khỏe, làm đẹp - Tư vấn, môi giới - Thiết kế thời trang, gia công may mặc. - Bưu chính viễn thông. - Vận tải đường bộ, đường sông, đường biển, đường sắt, hàng không. - Vệ sinh môi trường, văn phòng...
Xây dựng	<ul style="list-style-type: none"> - Hạ tầng giao thông, khu công nghiệp - Hạ tầng đô thị và nhà ở - Xây lắp (xây dựng cơ bản)
Công nghiệp	<ul style="list-style-type: none"> - Chế biến các loại nông sản, lâm sản, thủy hải sản, thực phẩm, rượu bia, nước giải khát. - Sản xuất thuốc lá, dược phẩm, thiết bị y tế, mỹ phẩm, văn hóa phẩm, VLXD, hóa chất (phân bón, thuốc trừ sâu), hàng tiêu dùng, hàng mỹ thuật, mỹ nghệ, nguyên liệu cho các ngành khác, - Sản xuất, lắp ráp hàng điện tử, máy móc, phương tiện giao thông vận tải. - Sản xuất điện, khí đốt - Khai thác khoáng sản. - Khai thác than, VLXD..., dầu khí.

Phụ lục 03: CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

STT	Chỉ số	Nội dung
	Chỉ tiêu thanh khoản	
1	Khả năng thanh toán hiện hành	Tài sản lưu động + đầu tư tài chính ngắn hạn/(nợ ngắn hạn + nợ dài hạn đến hạn trả) <i>Nếu khách hàng lập BCTC theo QĐ số 167/QĐ-BTC ngày 25/10/2000</i> Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn <i>Nếu khách hàng lập BCTC theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 23/06/2006</i>
2	Khả năng thanh toán nhanh	Tài sản có tính lỏng cao (Tiền + Đầu tư ngắn hạn + các khoản phải thu-phải thu khó đòi)/nợ ngắn hạn <i>Nếu khách hàng lập BCTC theo QĐ số 167/QĐ-BTC ngày 25/10/2000</i> Tài sản có tính lỏng cao (tiền và các khoản tương đương tiền + đầu tư ngắn hạn + các khoản phải thu ngắn hạn và dài hạn – phải thu khó đòi)/nợ ngắn hạn <i>Nếu khách hàng lập BCTC theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 23/06/2006</i>
	Chỉ tiêu hoạt động	
3	Vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân đầu kỳ và cuối kỳ
4	Kỳ thu tiền bình quân	(Giá trị các khoản phải thu bình quân/Doanh thu thuần)*365
5	Hiệu quả sử dụng tài sản	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân đầu kỳ và cuối kỳ
	Chỉ tiêu cân nợ	
6	Nợ phải trả/Tổng tài sản	Nợ phải trả/Tổng tài sản
7	Nợ phải trả/Nguồn vốn CSH	Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu
8	Nợ quá hạn/Tổng dư nợ ngân hàng	Nợ quá hạn/Tổng dư nợ ngân hàng
	Chỉ tiêu thu nhập	
9	Tổng TN trước thuế/DT thuần	Tổng TN trước thuế/Doanh thu thuần
10	Tổng TN trước thuế/Tổng tài sản	Tổng TN trước thuế/Tổng tài sản bình quân
11	Tổng TN trước thuế/VCSH	Tổng TN trước thuế/VCSH bình quân

phụ lục 4.1: CHẤM ĐIỂM THEO TIÊU CHÍ TÌNH HÌNH VÀ UY TÍN GIAO DỊCH VỚI NGÂN HÀNG

STT	Điểm chuẩn	10	8	6	4	2
Quan hệ tín dụng						
1	Trả nợ đúng hạn (trả nợ gốc)	Luôn trả đúng hạn/3 năm qua	Luôn trả đúng hạn	Luôn trả đúng hạn	Khách hàng mới	Không trả đúng hạn
2	Số lần gia hạn nợ	Không có	1 lần/3 năm	1 lần/1 năm	3 lần/1 năm	> 5 lần/1 năm
3	Nợ quá hạn trong quá khứ	Không có	30 ngày/ 3 năm	30 ngày/ 1 năm	60 ngày/ 1 năm	90 ngày/ 1 năm
4	Số lần mất khả năng thanh toán đối với các cam kết với NHCV	Chưa từng có	Không	Không	Đã từng mất khả năng thanh toán/2 năm	Đã từng mất khả năng thanh toán/1 năm
5	Số lần chậm trả lãi vay	Không	1 lần	2 lần	> 2 lần	Không trả được lãi
Quan hệ phi tín dụng						
6	Thời gian duy trì tài khoản với NHCV	> 5 năm	3-5 năm	1-3 năm	<1 năm	Chưa mở TK tại NHCV
7	Số lượng giao dịch trung bình hàng tháng với Tk tại NHCV	> 100 lần	60-10	30-60	15-30	<15
8	Số lượng các loại giao với NHCV	>6	5-6	3-4	1-2	chưa có giao dịch nào
9	Số dư tiền gửi trung bình tháng tại NHCV	>100 tỷ VNĐ	60-100 tỷ	30-60 tỷ	10-30 tỷ	<10 tỷ
10	Số lượng NH khác mà khách hàng duy trì TK	không	1	2-3	4-5	>5

CHẤM ĐIỂM THEO TIÊU CHÍ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Triển vọng ngành	Thuận lợi	Ổn định	Phát triển kém hoặc không phát triển	Bảo hòa	Suy thoái
2	Được biết đến (thương hiệu của DN, của sản phẩm)	Có, trên toàn cầu	Có, trong cả nước	Có, nhưng chỉ ở địa phương	Ít được biết đến	Không được biết đến
3	Vị thế cạnh tranh của DN	Cao, chiếm ưu thế	Bình thường, đang phát triển	Bình thường, đang sụt giảm	Thấp, đang sụt giảm	Rất thấp
4	Số lượng đối thủ cạnh tranh	Không có, độc quyền	Ít	Ít, số lượng đang tăng	Nhiều	Nhiều, Số lượng đang tăng
5	Thu nhập của DN trước quá trình đổi mới, cải cách DNNN	Không.	Ít	Nhiều, thu nhập sẽ ổn định	Nhiều, thu nhập sẽ giảm xuống	Nhiều, sẽ lỗ

CHẤM ĐIỂM THEO TIÊU CHÍ ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG KHÁC

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Đa dạng hóa các hoạt động theo: 1) ngành 2) thị trường 3) vị trí địa lý	Đa dạng hóa cao độ	Chỉ có 2 trong 3	Chỉ có 1 trong 3	Không, đang phát triển	Không đa dạng hóa
2	Thu nhập từ hoạt động xuất khẩu	Chiếm hơn 70% thu nhập	Chiếm từ trên 50% đến 70% thu nhập	Chiếm từ trên 20% đến 50% thu nhập	Không vượt quá 20% thu nhập	Không có thu nhập từ XK
3	Sự phụ thuộc vào các đối tác (đầu vào/đầu ra)	Không có	Ít	Phụ thuộc nhiều vào đối tác đang phát triển	Phụ thuộc nhiều vào đối tác ổn định	Phụ thuộc nhiều vào đối tác đang bị suy thoái
4	LN sau thuế của DN trong những năm gần đây	Tăng trưởng mạnh	Có tăng trưởng	Ổn định	Giảm dần	Lỗ
5	TSĐB	Có khả năng thanh khoản cao, rủi ro thấp	Có khả năng thanh khoản trung bình, rủi ro thấp	Có khả năng thanh khoản thấp, rủi ro thấp	Có khả năng thanh khoản thấp, rủi ro trung bình	Có khả năng thanh khoản thấp, rủi ro cao; hoặc không có bảo đảm bằng tài sản

BẢNG TRỌNG SỐ ÁP DỤNG CHO CÁC CHỈ TIÊU PHI TÀI CHÍNH

STT	Tiêu chí	DNNN	DNNQD	DN DTNN
1	Lưu chuyển tiền tệ	20%	20%	27%
2	Năng lực và kinh nghiệm quản lý	27%	33%	27%
3	Tình hình và uy tín giao dịch với NHCT	33%	33%	31%
4	Môi trường kinh doanh	7%	7%	7%
5	Các đặc điểm hoạt động khác	13%	7%	8%
Tổng cộng		100%	100%	100%

Phục lục 04.2-DOANH NGHIỆP THUỘC NGÀNH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
		Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A. Chỉ tiêu thanh khoản																
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.6	1.1	0.8	<0.8	2.3	1.7	1.2	1	<1	2.9	2.3	1.7	1.4	<1.4
2. Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.4	0.9	0.6	0.4	<0.4	1.7	1.1	0.7	0.6	<0.6	2.2	1.8	1.2	0.9	<0.9
B. Chỉ tiêu hoạt động																
3. Vòng quay hàng tồn kho	10%	5	4.5	4	3.5	<3.5	6	5.5	5	4.5	<4.5	7	6.5	6	5.5	<5.5
4. Kỳ thu tiền bình quân	10%	39	45	55	60	>60	34	38	44	55	>55	32	37	43	50	>50
5. Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	3	2.5	2	1.5	<1.5	3.5	3	2.5	2	<2	4	3.5	3	2.5	<2.5
C. Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6. Nợ phải trả/tổng tài sản	10%	35	45	55	65	>65	30	40	50	60	>60	25	35	45	55	>55
7. Nợ phải trả/nguồn vốn chủ sở hữu	10%	53	69	122	185	>185	42	66	100	150	>150	33	54	81	122	>122
8. Nợ quá hạn/tổng dư nợ NH	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2
D. Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9. Tổng thu nhập trước thuế/doanh thu	8%	7	6.5	6	5.5	<5.5	7.5	7	6.5	6	<6	8	7.5	7	6.5	<6.5
10. Tổng thu nhập trước thuế/Tổng tài sản	8%	6.5	6	5.5	5	<5	7	6.5	6	5.5	<5	7.5	7	6.5	6	<5
11. Tổng thu nhập trước thuế/nguồn vốn chủ sở hữu	8%	14.2	12.2	10.6	9.8	<9.8	13.7	12	10.8	9.8	<9.8	13.3	11.8	10.9	10	<10
Tổng	100%															

Phụ lục 04.3-DOANH NGHIỆP THUỘC NGÀNH XÂY DỰNG

Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
		Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A. Chỉ tiêu thanh khoản																
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	1.9	1	0.8	0.5	<0.5	2.1	1.1	0.9	0.6	<0.6	2.3	1.2	1	0.9	<0.9
2. Khả năng thanh toán nhanh	8%	0.9	0.7	0.4	0.1	<0.1	1	0.7	0.5	0.3	<0.3	1.2	1	0.8	0.4	<0.4
B. Chỉ tiêu hoạt động																
3. Vòng quay hàng tồn kho	10%	3.5	3	2.5	2	<2	4	3.5	3	2.5	<2.5	3.5	3	2	1	<1
4. Kỳ thu tiền bình quân	10%	60	90	120	150	>150	45	55	60	65	>65	40	50	55	60	>60
5. Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	2.5	2.3	2	1.7	<1.7	4	3.5	2.8	2.2	<2.2	5	4.2	3.5	2.5	<2.5
C. Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6. Nợ phải trả/tổng tài sản	10%	55	60	65	70	>70	50	55	60	65	>65	45	50	55	60	>60
7. Nợ phải trả/nguồn vốn chủ sở hữu	10%	69	100	150	233	>233	69	100	122	150	>150	66	69	100	122	>122
8. Nợ quá hạn/tổng dư nợ NH	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1	1.5	2	>2
D. Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9. Tổng thu nhập trước thuế/doanh thu	8%	8	7	6	5	<5	9	8	7	6	<6	10	9	8	7	<7
10. Tổng thu nhập trước thuế/Tổng tài sản	8%	6	4.5	3.5	2.5	<2.5	6.5	5.5	4.5	3.5	<3.5	7.5	6.5	5.5	4.5	<4.5
11. Tổng thu nhập trước thuế/nguồn vốn chủ sở hữu	8%	9.2	9	8.7	8.3	<8.3	12	11	10	8.7	<8.7	11	10.5	10	9.5	<9.5
Tổng	100%															

Phụ lục 04.4-DOANH NGHIỆP THUỘC NGÀNH CÔNG NGHIỆP

Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
		Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A. Chỉ tiêu thanh khoản																
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2	1.4	1	0.5	<0.5	2.2	1.6	1.1	0.8	<0.8	2.5	1.8	1.3	1	<1
2. Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.4	0.2	<0.2	1.2	0.9	0.7	0.3	<0.3	1.3	1	0.8	0.6	<0.6
B. Chỉ tiêu hoạt động																
3. Vòng quay hàng tồn kho	10%	5	4	3	2.5	<2.5	6	5	4	3	<3	4.3	4	3.7	3.4	<3.4
4. Kỳ thu tiền bình quân	10%	45	55	60	65	>150	35	45	55	60	>60	30	40	50	55	>55
5. Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	2.3	2	1.7	1.5	<1.5	3.5	2.8	2.2	1.5	<1.5	4.2	3.5	2.5	1.5	<1.5
C. Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6. Nợ phải trả/tổng tài sản	10%	45	50	60	70	>70	45	50	55	65	>65	40	45	50	55	>55
7. Nợ phải trả/nguồn vốn chủ sở hữu	10%	122	150	185	233	>233	100	122	150	185	>185	82	100	122	150	>150
8. Nợ quá hạn/tổng dư nợ NH	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1	1.4	1.8	>1.8
D. Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9. Tổng thu nhập trước thuế/doanh thu	8%	5.5	5	4	3	<3	6	5.5	4	2.5	<2.5	6.5	6	5	4	<4
10. Tổng thu nhập trước thuế/Tổng tài sản	8%	6	5.5	5	4	<4	6.5	6	5.5	5	<5	7	6.5	6	5	<5
11. Tổng thu nhập trước thuế/nguồn vốn chủ sở hữu	8%	14.2	13.7	13.3	13	<13	14.2	13.3	13	12.2	<12.2	13.3	13	12.9	12.5	<12.5
Tổng	100%															

CHẤM ĐIỂM THEO TIÊU CHÍ LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Hệ số khả năng trả lãi (*)	> 4 lần	>3 lần - ≤ 4 lần	> 2 lần - ≤ 3 lần	> 1 lần - ≤ 2 lần	≤ 1 lần hoặc âm
2	Hệ số khả năng trả nợ gốc (**)	> 2 lần	> 1,5 lần - ≤ 2 lần	> 1 lần - ≤ 1.5 lần	< 1 lần - ≤ 0 lần	Âm
3	Xu hướng của lưu chuyển tiền tệ thuần trong quá khứ (tính cho 3 năm liền kề)	Tăng nhanh	Tăng	ổn định	giảm	Âm
4	Trạng thái lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động kinh doanh	> LN thuần	= LN thuần	< LN thuần	Gần điểm hòa vốn	Âm
5	Tiền và các khoản tương đương tiền/vốn chủ sở hữu (***)	>2	> 1.5 - ≤ 2	> 1 - ≤ 1.5	> 0.5 - ≤ 1	> 0 - ≤ 0.5

(*) Hệ số khả năng trả lãi = (LN trước thuế và chi phí trả lãi vay)/Chi phí trả lãi vay

(**) Hệ số khả năng trả nợ gốc = Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh/(tiền trả nợ gốc vay + tiền trả nợ thuê tài chính)

(***) Tiền và các khoản tương đương tiền/Vốn chủ sở hữu = Tiền và tương đương tiền cuối kỳ/Vốn chủ sở hữu

CHẤM ĐIỂM THEO TIÊU CHÍ NĂNG LỰC VÀ KINH NGHIỆM QUẢN LÝ

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Năng lực chuyên môn và kinh nghiệm của người đứng đầu điều hành DN trong ngành và lĩnh vực kinh doanh của DA và phương án	> 20 năm	>10 năm và ≤20 năm	>5 năm và ≤10 năm	>1 năm và ≤5 năm	< 1 năm
2	Kinh nghiệm của người đứng đầu điều hành DN trong hoạt động điều hành	> 10 năm	> 5 năm	> 2 năm	>1 năm	Mới được bổ nhiệm
3	Môi trường kiểm soát nội bộ	Đã được thiết lập một cách chính thống, ghi chép và kiểm tra thường xuyên	Đã được thiết lập một cách chính thống.	Có nhưng không chính thống	Có hạn chế trong công tác kiểm soát nội bộ	Có những bằng chứng về sự yếu kém, thất bại
4	Thành tựu và thất bại của đội ngũ lãnh đạo điều hành	Đã có thành tựu cụ thể	Đang xây dựng uy tín	rất ít hoặc không có	Rõ ràng có thất bại trong ngành	Có thất bại không những trong ngành mà còn trong công tác quản lý nói chung
5	Tính khả thi của các phương án kinh doanh và dự toán tài chính	Rất cụ thể và rõ ràng	Phương án kinh doanh và dự toán tài chính tương đối cụ thể rõ ràng	Có PA, dự toán tài chính nhưng không cụ thể rõ ràng	Chỉ có 1 trong 2 phương án kinh doanh hoặc dự toán tài chính	không có

Phụ lục 06: TỔNG HỢP ĐIỂM TÍN DỤNG

	Thông tin tài chính không được kiểm toán	Thông tin tài chính được kiểm toán
Các chỉ tiêu phi tài chính	60%	45%
Các chỉ tiêu tài chính	40%	55%

XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP	
Hạng	Số điểm đạt được
AA+	92.4 - 100
AA	84.8 - 92.3
AA-	77.2 - 84.7
BB+	69.6 - 77.1
BB	62 - 69.5
BB-	54.4 - 61.9
CC+	46.8 - 54.3
CC	39.2 - 46.7
CC-	31.6 - 39.1
C	< 31.6

Phụ lục 07: BẢNG PHÂN LOẠI NỢ VÀ TÍNH TRÍCH LẬP DỰ PHÒNG RỦI RO

STT	Khách hàng	Dư nợ (A)	Giá trị TSDB	Loại TSDB	Tỷ lệ % để xác định giá trị khấu trừ TSDB	Giá trị khấu trừ của TSDB (C)	Giá trị khoản nợ trích dự phòng (A-C)	Tỷ lệ % trích dự phòng (r)	Số tiền dự phòng cụ thể phải trích (R)	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)=(4)*(6)	(8)=max(0,(3-7))	(9)	(10)=(8)*(9)	
1	Dự phòng cụ thể (Tổng Cộng)									
2	Nhóm 2 gồm:									
2.1	<i>Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày</i>									
	Công ty XNK Bình Dương	18.000 trđ	25.714 trđ	Quyền sử dụng đất	50%	12.857 trđ	5.143 trđ	5%	257 trđ	
2.2	<i>Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 2 theo quy định</i>									
3	Nhóm 3 gồm: các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày và các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 3 theo quy định							-	20%	-
4	Nhóm 4 gồm:									
4.1	<i>Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày</i>									
	Công ty May AB	9.000 trđ	12.857 trđ	MMTB	30%	3.857 trđ	5.143 trđ	50%	2.571 trđ	
4.2	<i>Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 4 theo quy định</i>									
5	Nhóm 5 gồm :									
5.1	<i>Các khoản quá hạn trên 360 ngày</i>									
	XN Chế biến Gỗ	23.000 trđ	32.857 trđ	Nguồn thu	30%	9.857 trđ	13.143	100%	13.143 trđ	
5.2	<i>Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên</i>									
	Công ty TNHH An Hội	18.000 trđ	0 trđ	-	-	-	18.000 trđ	100%	18.000 trđ	
5.3	<i>Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn</i>									