

## **DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

1. TP HCM : Thành Phố Hồ Chí Minh
2. SGDII : Sở Giao Dịch II – Ngân Hàng Công Thương Việt Nam
3. NHCT : Ngân Hàng Công Thương
4. NHNN : Ngân Hàng Nhà Nước
5. NHTM : Ngân Hàng Thương Mại
6. TCTD : Tổ Chức Tín Dụng
7. TDNH : Tín Dụng Ngân Hàng
8. TDTM : Tín Dụng Thương Mại
9. TDH : Trung Dài Hạn
10. TBCN : Tư Bản Chủ Nghĩa
11. SXKD : Sản Xuất Kinh Doanh
12. CBTD : Cán bộ tín dụng
13. NQH : Nợ quá hạn
14. NVHĐ : Nguồn vốn huy động
15. TGTCKT : Tiền gửi tổ chức kinh tế.
16. DN TDH : Dư nợ trung dài hạn
17. DSTT : Doanh số thanh toán
18. TM : Tiền mặt
19. DNNN : Doanh nghiệp nhà nước
20. DNNQD : Doanh nghiệp ngoài quốc doanh

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. SỰ CẦN THIẾT CỦA ĐỀ TÀI :

Hoạt động tín dụng là chiếc cầu nối trung gian giữa nơi thừa và nơi thiếu vốn, nó đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Việc hoàn trả cả gốc, lãi của khách hàng vay vốn có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của mỗi ngân hàng. Chính vì thế, việc nâng cao chất lượng tín dụng là vấn đề cốt yếu nhất trong hoạt động quản trị, hoạt động kinh doanh của các ngân hàng, nhất là trong giai đoạn tăng trưởng nhanh như hiện nay. Bởi lẽ, giữa tăng trưởng và nâng cao chất lượng tín dụng có mối quan hệ chặt chẽ và tác động qua lại với nhau. Việc làm thế nào để tăng trưởng tín dụng nhưng vẫn bảo đảm chất lượng tín dụng luôn là vấn đề mà các TCTD, cơ quan quản lý nhà nước, Chính phủ, NHNN đặc biệt quan tâm.

Đối với Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công thương Việt Nam việc tăng trưởng tín dụng cũng đã đạt được những thành tựu khả quan, bên cạnh đó vẫn còn những tồn tại cần giải quyết để góp phần đưa tín dụng tăng trưởng một cách bền vững.

Xuất phát từ tình hình trên, qua quá trình làm việc tại chi nhánh cùng sự hướng dẫn tận tình của PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn người hướng dẫn khoa học và sự giúp đỡ của các đồng nghiệp, tôi xin chọn đề tài : ***”Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công thương Việt Nam”*** làm luận văn tốt nghiệp Thạc sỹ kinh tế chuyên ngành Kinh tế-Tài chính-Ngân hàng.

### 2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI :

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài tập trung vào 03 nội dung chính sau :

- Tổng quan về tín dụng trong nền kinh tế thị trường.
- Phân tích, đánh giá về thực trạng hoạt động tín dụng của Sở Giao Dịch II- Ngân hàng công thương Việt Nam, đánh giá những mặt đạt được cũng như những tồn tại cần giải quyết.
- Đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả chất lượng tín dụng tại Sở Giao Dịch II-Ngân hàng Công thương Việt Nam

### **3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:**

Luận văn sử dụng các phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử, áp dụng các phương pháp thống kê, quy nạp, tổng hợp, so sánh để làm rõ những vấn đề của luận án.

### **4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU :**

- Đối tượng nghiên cứu của luận án là Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công thương Việt Nam.
- Phạm vi nghiên cứu của luận án khái quát tình hình kinh tế xã hội TP HCM, khái quát hoạt động của ngân hàng công thương Việt Nam, trong đó tập trung vào hoạt động của Sở giao Dịch II-NHCTVN giai đoạn 2000-2006.

### **5. KẾT CẤU CỦA LUẬN ÁN :**

Luận án gồm 72 trang được chia làm 03 chương :

- Chương I : Lý luận chung về tín dụng trong nền kinh tế thị trường.
- Chương II : Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sở Giao Dịch II- Ngân hàng Công thương Việt Nam.
- Chương III : Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Sở Giao Dịch II- Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Do thời gian và khả năng nghiên cứu của bản thân còn hạn chế, luận án chưa thể đề cập hết các khía cạnh của vấn đề và còn một số sai sót nhất định, rất mong nhận được sự đóng ý kiến của Quý Thầy, Cô và các bạn đồng nghiệp để luận án được hoàn thiện và mang tình thực tiễn cao hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

Tp Hồ Chí Minh tháng 06 năm 2007.  
Học viên cao học kinh tế khóa 14  
TRƯƠNG THỊ THU NGÂN

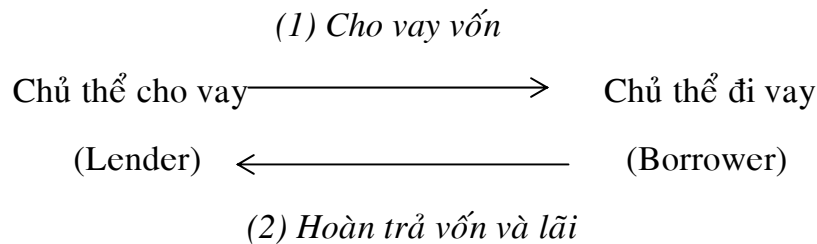
# **CHƯƠNG I:**

## **LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG**

### **1.1 TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG :**

#### **1.1.1 *Khái niệm về tín dụng :***

Tín dụng là quan hệ vay mượn, quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa người đi vay và người cho vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả, kèm theo lợi tức khi đến hạn. Nói cách khác, tín dụng là quan hệ kinh tế giữa hai chủ thể. Nhờ quan hệ này mà một bộ phận vốn (bằng tiền hoặc hiện vật) sẽ được chuyển từ chủ thể cho vay sang chủ thể đi vay để sử dụng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh hoặc đời sống. Sau đó, vốn phải được hoàn trả cho người cho vay kèm theo một số lợi tức nhất định. Tín dụng được biểu hiện qua sơ đồ sau:



#### **1.1.2 *Quá trình ra đời và phát triển của tín dụng :***

Tín dụng là một phạm trù của kinh tế hàng hóa, có quá trình ra đời tồn tại và phát triển cùng với sự phát triển của kinh tế hàng hóa.

Lúc đầu, các quan hệ tín dụng hầu hết đều là tín dụng bằng hiện vật và một phần nhỏ tín dụng hiện kim, tồn tại dưới tên tín dụng nặng lãi, cơ sở của quan hệ tín dụng lúc bấy giờ là sự phát triển bước đầu của các quan hệ hàng hóa - tiền tệ trong điều kiện của nền sản xuất hàng hóa kém phát triển.

Các quan hệ tín dụng phát triển trong thời kỳ chiếm hữu nô lệ và chế độ phong kiến, phản ánh thực trạng của một nền kinh tế sản xuất hàng hóa nhỏ.

Chỉ đến khi phương thức sản xuất TBCN ra đời, các quan hệ tín dụng mới có điều kiện để phát triển. Tín dụng bằng hiện vật đã nhường chỗ cho tín dụng bằng hiện kim, tín dụng nặng lãi phi kinh tế đã nhường chỗ cho các loại tín dụng khác ưu việt hơn như tín dụng ngân hàng, tín dụng chính phủ, ...

Tín dụng có một quá trình tồn tại và phát triển lâu dài qua nhiều hình thái kinh tế xã hội, tuy có nhiều hình thức khác nhau, nhưng đều có tính chất chung như sau:

- Tín dụng trước hết chỉ là sự chuyển giao quyền sử dụng một số tiền (hiện kim) hoặc tài sản (hiện vật) từ chủ thể này sang chủ thể khác, chứ không làm thay đổi quyền sở hữu chúng.
- Tín dụng bao giờ cũng có thời hạn và phải được “hoàn trả”.
- Giá trị của tín dụng không những được bảo tồn mà còn được nâng cao nhờ lợi tức tín dụng.

### ***1.1.3 Bản chất của tín dụng :***

Bản chất của tín dụng được hiểu theo hai khía cạnh sau :

- Thứ nhất : Tín dụng là quan hệ kinh tế phát sinh giữa người đi vay và người cho vay, nhờ quan hệ ấy mà vốn tiền tệ được vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác để sử dụng cho các nhu cầu khác nhau trong nền kinh tế xã hội.
- Thứ hai : Tín dụng được coi là một số vốn, làm bằng hiện vật hoặc bằng hiện kim vận động theo nguyên tắc hoàn trả, đã đáp ứng cho các nhu cầu của các chủ thể tín dụng.

### ***1.1.4 Chức năng của tín dụng :***

\* *Chức năng thứ nhất : Tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ :*

Đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng, nhờ các chức năng này của tín dụng mà các nguồn vốn tiền tệ trong xã hội được điều hòa từ nơi “thừa” sang nơi “thiếu” để sử dụng nhằm phát triển nền kinh tế.

Tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ là hai mặt hợp thành chức năng cốt lõi của tín dụng.

- Ở mặt tập trung lại vốn tiền tệ: nhờ sự hoạt động của hệ thống tín dụng mà các nguồn tiền nhàn rỗi được tập trung lại, bao gồm tiền nhàn rỗi của dân chúng, vốn bằng tiền của các doanh nghiệp, vốn bằng tiền của các tổ chức đoàn thể, xã hội, ...

- Ở mặt phân phối lại vốn tiền tệ: đây là mặt cơ bản của chức năng này, đó là sự chuyển hóa để sử dụng các nguồn vốn đã tập trung được để đáp ứng nhu cầu của sản xuất lưu thông hàng hóa cũng như nhu cầu tiêu dùng trong toàn xã hội.

Cả hai mặt tập trung và phân phối lại vốn đều được thực hiện theo nguyên tắc hoàn trả vì vậy tín dụng có ưu thế rõ rệt, nó kích thích mà tập trung vốn, nó thúc đẩy việc sử dụng vốn có hiệu quả.

Nhờ chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ của tín dụng, mà phần lớn nguồn tiền trong xã hội từ chỗ là tiền “nhàn rỗi” một cách tương đối đã được huy động và sử dụng cho các nhu cầu của sản xuất và đời sống, làm cho hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội tăng.

*\* Chức năng thứ hai: Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội.*

Nhờ hoạt động của tín dụng mà nó có thể phát huy chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội, điều này thể hiện qua các mặt sau đây:

- Hoạt động tín dụng, trước hết tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như thương phiếu, kỳ phiếu ngân hàng, các loại séc, các phương tiện

thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán, ... cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành (kể cả tiền đúc bằng kim loại quý như trước đây và tiền giấy như hiện nay) nhờ đó làm bớt các chi phí có liên quan như in tiền, đúc tiền, vận chuyển, bảo quản tiền, ...

- Với sự hoạt động của tín dụng, đặc biệt là tín dụng ngân hàng đã mở ra một khả năng lớn trong việc mở tài khoản và giao dịch thanh toán thông qua ngân hàng dưới các hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ cho nhau.

- Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của tín dụng thì hệ thống thanh toán qua ngân hàng ngày càng được mở rộng, vừa cho phép giải quyết nhanh chóng các mối quan hệ kinh tế, vừa thúc đẩy quá trình ấy, tạo điều kiện cho nền kinh tế-xã hội phát triển.

- Nhờ hoạt động của tín dụng, mà các nguồn vốn đang nằm trong xã hội được huy động để sử dụng cho các nhu cầu của sản xuất và lưu thông hàng hóa sẽ có tác dụng tăng tốc độ chu chuyển vốn trong phạm vi toàn xã hội.

*\* Chức năng thứ ba: Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế.*

Đây là chức năng phát sinh, hệ quả của hai chức năng nói trên.

Sự vận động của vốn tín dụng phần lớn là sự vận động gắn liền với sự vận động của vật tư, hàng hóa, chi phí trong các xí nghiệp các tổ chức kinh tế, vì vậy qua đó tín dụng không những là tấm gương phản ánh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà còn thông qua đó thực hiện việc kiểm soát các hoạt động ấy nhằm ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực lãng phí, vi phạm luật pháp, ... trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.



### **1.1.5 Vai trò của tín dụng:**

Nói đến vai trò của tín dụng, là nói đến sự tác động của tín dụng đối với nền kinh tế – xã hội. Vai trò của tín dụng bao gồm vai trò hai mặt tích cực, mặt tốt, và mặt tiêu cực, mặt xấu. Ở mặt tích cực, tín dụng có vai trò sau đây:

*\* Một là: Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hóa phát triển.*

- Tín dụng, trước hết là nguồn cung ứng vốn cho các doanh nghiệp các tổ chức kinh tế.

- Tín dụng là một trong những công cụ để tập trung vốn một cách hữu hiệu trong nền kinh tế.

- Tín dụng không những là công cụ tập trung vốn mà còn là công cụ thúc đẩy tích tụ vốn cho các xí nghiệp, tổ chức kinh tế.

- Có thể nói, trong mọi nền kinh tế – xã hội, tín dụng đều phát huy vai trò to lớn nói trên của nó.

➤ Đối với doanh nghiệp: Tín dụng góp phần cung ứng vốn bao gồm vốn cố định, vốn lưu động.

➤ Đối với dân chúng: Tín dụng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư.

➤ Đối với toàn xã hội: Tín dụng làm tăng hiệu suất sử dụng đồng vốn.

Tất cả đều hợp lực và tác động lên đời sống kinh tế – xã hội khiến tạo ra động lực phát triển mạnh mẽ mà không có công cụ tài chính nào có thể thay thế được.

*\* Hai là: Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả.*

Trong khi thực hiện chức năng thứ nhất là tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ, tín dụng góp phần làm giảm khối lượng tiền lưu hành trong nền kinh tế, đặc biệt là tiền mặt trong tay các tầng dân cư, làm giảm áp lực lạm phát, nhờ vậy góp phần làm ổn định tiền tệ, mặt khác, do cung ứng vốn tín dụng cho nền kinh tế, tạo điều

kiện cho các doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh, ... làm cho sản xuất ngày càng phát triển, sản phẩm hàng hóa dịch vụ làm ra ngày càng nhiều, đáp ứng được nhu cầu ngày tăng của xã hội, chính nhờ đó mà tín dụng góp phần làm ổn định thị trường giá cả trong nước, ...

*\* Ba là: Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội.*

Một mặt, do tín dụng có tác dụng thúc đẩy nền kinh tế phát triển, sản xuất hàng hóa và dịch vụ ngày càng gia tăng có thể thỏa mãn nhu cầu đời sống của người lao động, mặt khác, do vốn tín dụng cung ứng đã tạo ra khả năng trong việc khai thác tiềm năng sẵn có trong xã hội và tài nguyên thiên nhiên, về lao động, đất, rừng, ... do đó, có thể thu hút nhiều lực lượng lao động của xã hội để tạo ra lực lượng sản xuất mới để thúc tăng trưởng kinh tế.

Một xã hội phát triển lành mạnh, đời sống được ổn định, ai cũng có công ăn việc làm, ... đó là tiền đề quan trọng ổn định trật tự xã hội.

*\* Bốn là: Tín dụng góp phần phát triển các mối quan hệ quốc tế.*

Có thể nói tín dụng còn có vai trò quan trọng để mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại và mở rộng giao lưu quốc tế. Sự phát triển của tín dụng không những ở trong phạm vi quốc nội mà còn mở rộng ra phạm vi quốc tế, nhờ đó nó thúc đẩy mở rộng và phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại, nhằm giúp đỡ và giải quyết các nhu cầu lẫn nhau trong quá trình phát triển đi lên của mỗi nước, làm cho các nước có điều kiện xích lại gần nhau hơn và cùng nhau phát triển.

Ở mặt tiêu cực, tín dụng có những tác động như sau:

- Tín dụng phát triển nhưng không được kiểm soát chặt chẽ theo khuôn khổ pháp lý thì có thể dẫn đến những đợt khủng hoảng tài chính tiền tệ từ qui mô và

phạm vi hẹp đến qui mô lớn trên phạm vi rộng gây hậu quả nặng nề cho nền kinh tế xã hội.

- Với sự phát triển của tín dụng, có thể làm gia tăng sự phân hóa giàu nghèo.

## **1.2 . CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG :**

### ***1.2.1 Tín dụng thương mại :***

Tín dụng thương mại (TDTM) là quan hệ tín dụng giữa các Công ty, xí nghiệp, các tổ chức kinh tế với nhau, được thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa cho nhau.

TDTM ra đời dựa trên nền tảng khách quan đó là quá trình luân chuyển vốn và chu kỳ sản xuất kinh doanh của các xí nghiệp, tổ chức kinh tế không có sự phù hợp và ăn khớp lẫn nhau không những giữa các tổ chức kinh tế khác ngành (như công nghiệp, thương mại, xây dựng) mà còn giữa các tổ chức kinh tế trong cùng một ngành. Sự không ăn khớp này dẫn đến hiện tượng trong cùng một thời điểm, một số doanh nghiệp đã sản xuất ra một lượng hàng hóa đang cần bán, nhưng chưa cần phải thu tiền ngay, trong khi một số doanh nghiệp khác lại cần mua những sản phẩm hàng hóa ấy để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh nhưng lại chưa có tiền.

Hiện tượng này có thể được giải quyết nếu các doanh nghiệp tiến hành mua bán chịu hàng hóa cho nhau. Đó chính là tín dụng thương mại.

#### ***Tín dụng thương mại có những đặc điểm sau đây:***

- TDTM là tín dụng giữa những người sản xuất kinh doanh, tuy là, hình thức tín dụng phát triển rộng rãi nhưng không phải là một loại hình tín dụng chuyên nghiệp, sự tồn tại và phát triển của nó dựa trên sự tín nhiệm cũng như mối quan hệ về cung cấp hàng hóa dịch vụ giữa những người sản xuất kinh doanh ấy.

- Đối tượng của TDTM là hàng hóa chứ không phải là tiền tệ.

- Sự vận động và phát triển của TDTM bao giờ cũng phù hợp với sự phát triển của nền sản xuất và trao đổi hàng hóa, khi sản xuất hàng hóa được phát triển mở rộng thì TDTM cũng được mở rộng và ngược lại khi sản xuất thu hẹp thì TDTM cũng bị thu hẹp.

***Công cụ hoạt động của tín dụng thương mại:***

Để TDTM có thể hoạt động được, cần phải có công cụ của nó – đó là Thương phiếu (Commercial Bill) còn gọi là kỳ phiếu thương mại nghĩa là để bảo đảm cho hành vi mua bán chịu được tiến hành và việc thanh toán tiền hàng mua chịu được thực hiện chắc chắn thì nhất thiết phải có công cụ của nó là thương phiếu. Thương phiếu gồm 02 loại : hối phiếu(bill of exchange) do người bán lập ra lệnh cho người mua chịu trả tiền, và lệnh phiếu (promissory note) do người mua chịu lập để cam kết trả tiền cho người bán theo thời gian và địa điểm ghi trên phiếu.

**1.2.2. Tín dụng ngân hàng (Bank Credits)**

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng với các xí nghiệp, tổ chức kinh tế, các tổ chức và cá nhân được thực hiện dưới hình thức ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cho vay (cấp tín dụng) đối với các đối tượng nói trên. Tín dụng ngân hàng (TDNH) là hình thức tín dụng chủ yếu, chiếm vị trí đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế.

***Những đặc điểm của tín dụng ngân hàng:***

- Đối tượng của tín dụng ngân hàng chủ yếu là vốn tiền tệ nghĩa là ngân hàng huy động vốn và cho vay bằng tiền.

- Trong TDNH, các chủ thể của nó được xác định một cách rõ ràng, trong đó ngân hàng vừa là người huy động vốn vừa là người cho vay, còn các doanh nghiệp,

các tổ chức kinh tế cá nhân vừa là người gửi vốn vào ngân hàng vừa là người đi vay.

- TDNH vừa là tín dụng mang tính chất sản xuất kinh doanh gắn với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, vừa là tín dụng tiêu dùng, không gắn với hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, vì vậy quá trình vận động và phát triển của TDNH không hoàn toàn phù hợp với quá trình phát triển của sản xuất và lưu thông hàng hóa.

***Công cụ hoạt động của tín dụng ngân hàng:*** Để tập trung các nguồn vốn tiền tệ trong xã hội, ngân hàng sử dụng các công cụ như kỳ phiếu ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi, các sổ tiết kiệm định mức hoặc không định mức, ...

Để cung ứng với tín dụng cho các doanh nghiệp (cho vay vốn), ngân hàng sử dụng công cụ chủ yếu là khế ước cho vay (hoặc hợp đồng tín dụng), với khế ước này cho phép ngân hàng thu hồi đầy đủ số vốn gốc và tiền lãi theo thời hạn đã xác định.

### **1.2.3. Tín dụng nhà nước (State Credit)**

Tín dụng nhà nước (còn gọi là tín dụng Chính phủ) là loại hình thức tín dụng phát triển chậm hơn các hình thức khác, nhưng có tốc độ phát triển rất nhanh.

Tín dụng nhà nước là quan hệ tín dụng giữa Nhà nước (bao gồm chính phủ trung ương, chính quyền địa phương, ...) với các đơn vị và cá nhân trong xã hội, trong đó, chủ yếu là Nhà nước đứng ra huy động vốn của các tổ chức và cá nhân bằng cách phát hành trái phiếu để tập trung vốn cho các chương trình, dự án lớn của Nhà nước. Và trái phiếu cũng là công cụ của TDNN.

***Tác dụng của tín dụng nhà nước:***

- Tín dụng nhà nước tạo điều kiện để Nhà nước tập trung vốn để đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng của nền kinh tế đồng thời tạo ra năng lực sản xuất ngày càng tăng của nền kinh tế quốc gia, đây là vấn đề rất quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.
- Tín dụng nhà nước tạo môi trường đầu tư vừa an toàn vừa có hiệu quả cho các nhà đầu tư, kể cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, nhà đầu tư là pháp nhân hoặc thể nhân.

**1.2.4. Tín dụng quốc tế**

Tín dụng quốc tế là hình thức tín dụng phát triển sau cùng khoảng vào đầu thế kỷ 20, đây là hình thức tín dụng có trình độ cao và hiện đại so với các hình thức tín dụng khác. Tín dụng quốc tế thực chất là quan hệ tín dụng trên bình diện quốc tế, là tổng hợp các loại hình tín dụng trước đó, bao gồm:

- Tín dụng thương mại quốc tế.
- Tín dụng ngân hàng quốc tế.
- Tín dụng giữa các nước và các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế.

Tín dụng quốc tế là quan hệ vay mượn sử dụng vốn lẫn nhau giữa các nước được thực hiện thông qua Chính phủ, tổ chức nhà nước, các tổ chức tài chính quốc tế, ngân hàng, công ty, cá nhân, ... hiểu theo nghĩa rộng tín dụng quốc tế bao gồm các quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa các nước, không phụ thuộc khối lượng nhiều hay ít, thời gian dài hay ngắn, có lãi hay không có lãi, đầu tư trực tiếp hay gián tiếp tuy nhiên bắt buộc phải có sự bù đắp hay hoàn trả trở lại.

Tín dụng quốc tế có vai trò rất lớn: Tín dụng quốc tế tạo điều kiện cho các nước giải quyết nhu cầu cầu vốn trong nền kinh tế, giải quyết khó khăn về tài chính

thiếu hụt trong cán cân thanh toán quốc tế, tạo điều kiện để mở rộng đầu tư vốn ra nước ngoài khai thác tài nguyên của các nước khác, thực hiện chuyển giao những kỹ thuật công nghệ tiên tiến giữa các nước với nhau, góp phần đẩy mạnh phân công lao động quốc tế.

### **1.3 PHÂN LOẠI TÍN DỤNG NGÂN HÀNG :**

#### ***1.3.1 Phân loại theo thời gian :***

- Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn đến 12 tháng, được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động cho các doanh nghiệp, các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân
- Tín dụng trung hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm, được sử dụng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh.
- Tín dụng dài hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm , thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm. Đây là loại hình tín dụng được cung cấp để đáp ứng nhu cầu dài hạn: xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô, xây dựng các xí nghiệp mới...

#### ***1.3.2 Phân loại theo mục đích sử dụng vốn :***

- Cho vay bất động sản : là loại cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng nhà ở, đất đai, bất động sản trong lãnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- Cho vay công nghiệp và thương mại: là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các thành phần kinh tế hoạt động trong lãnh vực công nghiệp thương mại dịch vụ.
- Cho vay nông nghiệp : là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như : phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, lao động ...

- Cho vay các định chế tài chính: bao gồm cho vay các ngân hàng, các công ty tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng.....
- Cho vay tiêu dùng: là cho vay để đáp ứng các nhu cầu mua sắm, tiêu dùng, đầu tư cơ sở hạ tầng: trạm xá, điện, nước sạch, trường học...phục vụ cho sản xuất sinh hoạt trong một khu vực dân cư.

### ***1.3.3 Phân loại theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng :***

- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: là loại cho vay dựa trên cơ sở tài sản thế chấp, cầm cố, hay bảo lãnh của bên thứ ba hoặc cho vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay.
- Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh ; mà việc cho vay này do chính các tổ chức tín dụng lựa chọn dựa trên cơ sở các phương án vay vốn hiệu quả , khả thi và dựa vào độ tín nhiệm, uy tín trong quan hệ tín dụng của khách hàng.

### ***1.3.4 Phân loại theo xuất xứ tín dụng:***

- Cho vay trực tiếp : Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu và người vay trực tiếp trả nợ cho Ngân hàng.
- Cho vay gián tiếp: Ngân hàng cấp vốn cho người có nhu cầu thông qua các tổ vay vốn , các doanh nghiệp cung ứng và bao tiêu sản phẩm cho nông dân trên cơ sở các thỏa thuận trước giữa ba bên.

Ngoài ra ngân hàng còn thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh cho khách hàng bằng uy tín của mình. Đối với nghiệp vụ này, ngân hàng không phải cung cấp bằng tiền nhưng nếu khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ theo hợp đồng thì ngân hàng phải có nghĩa vụ thanh toán thay.



## **1.4 CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG :**

### **1.4.1 Khái niệm :**

Theo tiêu chuẩn ISO 9000 :2000, thuật ngữ “chất lượng” được định nghĩa là khả năng thỏa mãn các yêu cầu của khách hàng và các bên có liên quan khác của tập hợp các đặc tính vốn có của sản phẩm, hệ thống hoặc quá trình.

Một trong những sản phẩm của TCTD nói chung, của NHTM nói riêng là tín dụng, trong sản phẩm tín dụng nguyên liệu kinh doanh là tiền, tiền là hàng hóa nhưng lại hàng hóa mang tính xã hội cao, chỉ một biến động của nó về mặt giá trị trên thị trường là có thể ảnh hưởng đến nhiều hoạt động của nền kinh tế xã hội và hoạt động kinh doanh của các NHTM.

Xét ở góc độ ngân hàng, sản phẩm tín dụng không chỉ nhằm để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng (những nhu cầu pháp luật không cấm), mà còn phải đáp ứng được nhu cầu phát triển kinh tế của đất nước nói chung, của địa phương nói riêng trên cơ sở khả năng thu hồi được gốc và lãi đúng hạn như đã thỏa thuận trên hợp đồng tín dụng. Chất lượng tín dụng được thể hiện ở các mặt sau :

- Đối với khách hàng : tiền vay phát ra phải phù hợp với mục đích sử dụng của người vay, phù hợp với lãi suất và kỳ hạn nợ hợp lý. Thủ tục đơn giản, thuận tiện, thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn đảm bảo nguyên tắc tín dụng. Ngoài ra chất lượng tín dụng còn thể hiện ở sự thỏa mãn cơ hội kinh doanh về các khía cạnh không gian, thời gian và quy mô cho khách hàng.
- Không gian: TDNH phải luôn gần gũi với khách hàng và có sự thuận lợi trong giao dịch.
- Thời gian: TDNH phải thỏa mãn được thời điểm kinh doanh của khách hàng khi giải ngân và khi hoàn vốn.

- Quy mô: TDNH phải đảm bảo yêu cầu về khối lượng mà khách hàng mong muốn.

Ngoài các yếu tố cốt lõi là cung ứng vốn cho khách hàng, chất lượng TDNH còn thể hiện ở nhiều yếu tố phụ trợ: tiết kiệm chi phí đi lại, giao dịch thuận tiện, điều kiện vay vốn hợp lý,... để khách hàng dễ dàng đáp ứng, nhưng vẫn đảm bảo chặt chẽ về việc sử dụng vốn có hiệu quả.

➤ Đối với NHTM :

TDNH phải mang lại lợi ích cho nhà kinh doanh ngân hàng, đồng thời đáp ứng nhu cầu tồn tại và phát triển của ngân hàng một cách bền vững ít rủi ro nhất.

Như vậy, chất lượng tín dụng là một nhân tố xuyên suốt trong quá trình hoạt động của TDNH. Để đảm bảo tín dụng luôn có chất lượng, đòi hỏi trong quá trình xét duyệt cho vay, CBTD một khi lựa chọn khách hàng, lựa chọn đối tượng cho vay cần phải thẩm định, phân tích về các mặt: tư cách, khả năng tài chính... để từ đó đi đến quyết định cho vay hay không. Nếu cho vay thì mức cho vay bao nhiêu để vừa có thể hỗ trợ nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng vừa nằm trong giới hạn và phạm vi cho phép.

Mặt khác về phương thức cho vay và thời gian cũng phải xác định như thế nào để khách hàng có điều kiện sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ ngân hàng cả gốc và lãi đúng theo kỳ hạn nợ. Bên cạnh đó, CBTD cũng cần có sự lựa chọn phương pháp thu nợ, thu lãi, việc xử lý những khoản tín dụng có vấn đề sau khi cho vay, đến hạn mà người vay chưa trả.

Tuy nhiên, chất lượng TDNH không chỉ phụ thuộc vào yếu tố chủ quan của CBTD mà còn phải chịu sự tác động rất lớn vào những điều kiện ngoại cảnh như hoàn cảnh quốc tế, hoàn cảnh trong nước về môi trường tự nhiên, môi trường kinh

tế, môi trường pháp luật... hay sự thay đổi về giá cả thị trường. Đó chính là những nhân tố tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng. Chất lượng có thể là tốt tại thời điểm phân tích, nhưng sau đó có thể trở nên xấu đi. Vì vậy, ta chỉ có thể hiểu chất lượng tín dụng ở một khái niệm tương đối mà thôi.

#### **1.4.2 Các chỉ tiêu đánh giá :**

Để đánh giá chất lượng tín dụng, thông thường người ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

- Vòng quay vốn tín dụng: Tương tự như vòng quay vốn lưu động trong các doanh nghiệp, vòng quay vốn tín dụng càng nhiều thì hiệu quả tín dụng sẽ càng cao, do đó, các NHTM phải không ngừng phấn đấu để tăng vòng quay vốn tín dụng.

- Tỷ lệ tăng dư nợ tín dụng: Dư nợ tín dụng không ngừng gia tăng thể hiện một chính sách tín dụng tích cực để hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh. Do đó, trong mỗi xã hội, cần có tốc độ tăng trưởng tín dụng một cách hợp lý để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

- Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ: Nợ quá hạn bất kể do nguyên nhân khách quan hay chủ quan đều có thể dẫn đến hậu quả xấu cho ngân hàng. Do vậy, trong hoạt động tín dụng, các ngân hàng cần cố gắng để ngăn chặn nợ quá hạn xảy ra. Chỉ tiêu nợ quá hạn/tổng dư nợ chỉ được phép nhỏ hơn hoặc bằng 5% mới được coi là bình thường. Nếu chỉ tiêu này vượt quá 5% có nghĩa là chất lượng tín dụng không tốt.

Để thuận lợi cho công tác phân tích chất lượng tín dụng, cũng như để phục vụ tốt cho công tác quản lý chất lượng và rủi ro tín dụng, các nhà quản trị thường phân loại nợ theo, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng. Theo quyết định số 493/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của thống đốc NHNN quy định các TCTD thực hiện phân loại nợ thành 5 nhóm nợ, cụ thể như sau:

- Nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm :
  - Các khoản nợ trong hạn mà TCTD đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn.
  - Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 1 theo quy định tại khoản 2 điều này.
- Nhóm 2(Nợ cần chú ý) bao gồm :
  - Các khoản NQH dưới 90 ngày.
  - Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại;
  - Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 2 theo quy định tại khoản 3 và 4 điều này.
- Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm :
  - Các khoản NQH từ 90 đến 180 ngày;
  - Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
  - Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại khoản 3 và 4 điều này.
- Nhóm 4(Nợ nghi ngờ) bao gồm:
  - Các khoản NQH từ 181 đến 360 ngày;
  - Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
  - Các khoản nợ khác được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại khoản 3 và khoản 4 điều này.
- Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn): bao gồm :

- Các khoản NQH trên 360 ngày;
- Các khoản nợ khoanh chờ chính phủ xử lý;
- Các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
- Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 5 theo quy định theo quy định tại khoản 3 và khoản 4 điều này.

Trong 5 nhóm nợ trên, NQH là các khoản nợ được phân vào loại từ nhóm 2 đến nhóm 5 và nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4,5.

Chỉ tiêu NQH là một trong những chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của các TCTD, trong đó thể hiện rõ nét nhất ở chỉ tiêu nợ xấu trên tổng dư nợ.

#### ***1.4.3 Biện pháp nâng cao chất lượng và hạn chế rủi ro tín dụng :***

- *Một là, thực hiện có hiệu quả khâu phân loại và đánh giá khách hàng vay và khoản vay :*

Để hạn chế rủi ro tín dụng, việc đánh giá, phân loại khách hàng là hết sức cần thiết. Trên cơ sở đánh giá, phân loại khách hàng NH sẽ có chính sách tín dụng cụ thể áp dụng đối với từng đối tượng khách hàng. Do hoạt động kinh doanh của khách hàng luôn biến động, vì vậy việc thu thập thông tin, đánh giá khách hàng phải thường xuyên để có chính sách linh hoạt, phù hợp với từng thời kỳ cụ thể, tránh cứng nhắc, chủ quan.

Bên cạnh đánh giá khách hàng, CBTD cũng cần thường xuyên đánh giá từng khoản vay, khả năng thu hồi của khoản vay, từ đó đánh giá mức độ rủi ro và có biện pháp thích hợp đảm bảo thu hồi vốn, an toàn trong hoạt động tín dụng.

- *Hai là, nắm bắt thông tin kịp thời, đầy đủ, chính xác :*

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. Trước khi quyết định cho vay hay không phải tiến hành thu thập đầy đủ thông tin về khách hàng, về thị trường, sau đó tiến hành phân tích, xử lý thông tin thu thập được rồi mới đi đến quyết định cho vay hay không, điều kiện cho vay như thế nào nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

➤ *Ba là, thắt chặt và thực hiện đúng quy trình tín dụng :*

Đây được coi là biện pháp thường trực trong hoạt động tín dụng, không thể coi nhẹ hay vì lý do cạnh tranh, thu hút khách hàng, giữ khách hàng mà bỏ qua một khâu nào trong quy trình tín dụng. Nội dung của biện pháp này như sau:

Trong thực hiện quy trình tín dụng cần tuân thủ đúng quy trình, việc xét duyệt cho vay phải đảm bảo khả năng thu hồi vốn. Thông thường cán bộ tín dụng phải kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

Kiểm tra trước khi cho vay: kiểm tra các điều kiện vay vốn của khách hàng như hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, nhu cầu vay, tính toán hiệu quả của phương án vay vốn...

Kiểm tra trong khi cho vay giúp CBTD cho vay đúng đối tượng, đúng nhu cầu của khách hàng, việc kiểm tra trên thông thường dựa vào hóa đơn, hợp đồng kinh tế...

Kiểm tra sau khi cho vay: sau khi giải ngân CBTD cần kiểm tra xem khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích không, tài sản hoặc chi phí hình thành từ vốn vay đang ở khâu nào...

Ngoài ra trong quá trình cho vay CBTD phải thường xuyên kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng theo định kỳ hay đột xuất khi cần thiết.

➤ *Bốn là, nâng cao chất lượng thẩm định :*

Thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh doanh chính là việc đưa ra những nhận định về khả năng trả nợ, tính hiệu quả của dự án, phương án sản xuất kinh doanh. Để nâng cao chất lượng thẩm định cần bố trí cán bộ có trình độ, có kinh nghiệm trong nghiệp vụ tín dụng, thường xuyên tổ chức các buổi thảo luận và khóa học về thẩm định để cập nhật thông tin, cách thức thẩm định dự án.

Áp dụng công nghệ phần mềm về thẩm định dự án, trên cơ sở đó đưa ra các kết quả chính xác và nhanh chóng.

Để đánh giá hiệu quả của dự án, trong quá trình thẩm định cần đánh giá dự án trên phương án động, các tình huống có thể xảy ra trên cơ sở đó so sánh và đánh giá độ nhạy của dự án đó để xem xét quyết định cho vay.

➤ *Năm là, nâng cao tỷ lệ cho vay có đảm bảo bằng tài sản:*

Hiện nay, tình hình kinh tế thị trường có nhiều diễn biến phức tạp, hoạt động tín dụng đang tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Một trong những biện pháp để đảm bảo an toàn và hạn chế tổn thất khi rủi ro xảy ra là tăng cường cho vay có đảm bảo. Tuy nhiên, việc xác định giá trị tài sản bảo đảm cần khách quan, đủ điều kiện pháp lý, có khả năng chuyển nhượng. Ngoài ra, cần thường xuyên theo dõi tài sản bảo đảm, nắm bắt thông tin về tài sản bảo đảm, định giá lại tài sản theo định kỳ và đột xuất nếu giá cả thị trường biến động.

Với định hướng tăng cường cho vay có bảo đảm bằng tài sản, trong khi thực tế tài sản của khách hàng nhất là đối với doanh nghiệp nhà nước rất thấp so với dư nợ tại ngân hàng; đồng thời, nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp ngoài quốc doanh hoạt động có hiệu quả, nhưng tài sản đủ cơ sở pháp lý để đảm bảo tiền vay không nhiều. Vì vậy, để tăng tài sản bảo đảm trong cho vay cần biện pháp sau :

– Yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản bảo đảm, ngoài tài sản của khách hàng có thể dùng tài sản bảo lãnh của cá nhân (Chủ tịch hội đồng quản trị, Giám đốc, Thành viên hội đồng quản trị...), áp dụng các biện pháp thế chấp quyền phải thu...

– Giảm dần dư nợ nếu khách hàng không đáp ứng đủ điều kiện tài sản bảo đảm theo quy định của ngân hàng.

– Khi nhận tài sản bảo đảm, ngân hàng cần thường xuyên xem xét tính hợp lệ, hợp pháp và tính thị trường của tài sản đó.

➤ *Sáu là, phân tán rủi ro tín dụng :*

Trong hoạt động tín dụng rủi ro là điều khó tránh khỏi. Vì vậy, một trong những biện pháp để hạn chế rủi ro và 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”. Ngân hàng cần phân tán rủi ro theo cách sau: đa dạng hóa theo phương thức cho vay; đa dạng hóa theo khách hàng; thực hiện bảo hiểm tín dụng.

➤ *Bảy là, nâng cao vai trò kiểm tra, kiểm soát nội bộ:*

Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ phải được thực hiện trên nguyên tắc kiểm tra tính chất công việc trong từng quy trình nghiệp vụ của ngân hàng, cán bộ kiểm soát cần phải kết hợp với cán bộ nghiệp vụ kiểm tra trước, trong và sau khi thực hiện các nghiệp vụ nhằm đảm bảo tính chất đúng đắn, đầy đủ của các hồ sơ vay, đồng thời chấn chỉnh những thiếu sót trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Tổ chức kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ cơ cấu tổ chức hoạt động của ngân hàng với phương thức linh hoạt, theo chương trình định kỳ hoặc đột xuất nhằm phát hiện và xử lý kịp thời những vi phạm.



## **CHƯƠNG 2:**

### **THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH II – NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

#### ***2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM (ICBV)***

##### **2.1.1. Lịch sử phát triển của Ngân hàng Công thương Việt Nam**

Thành lập năm 1988, là một trong bốn Ngân hàng thương mại Nhà nước lớn nhất của Việt Nam và được xếp hạng là một trong 23 Doanh nghiệp đặc biệt. Tên giao dịch là ICBV (VIETINCOMBANK). Đây là một pháp nhân thực hiện chế độ hạch toán độc lập, được Ngân sách Nhà nước cấp vốn ban đầu là 200 tỷ đồng tương đương 30 triệu USD (thời điểm bấy giờ) vốn này được bổ sung hàng năm theo qui định của Ngân hàng Nhà nước (quyết định số 67/QĐ-NH5 ngày 27/03/1993 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam).

Theo quyết định thành lập lại Ngân hàng Công Thương Việt Nam số 258/QĐ-NH5 ngày 24/09/1996 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thì vốn điều lệ của Ngân hàng Công thương Việt Nam được xác định lại là 1.100 tỷ đồng.

Tháng 08/1992, Ngân hàng Công Thương Việt Nam đã nghiên cứu sửa đổi Điều lệ hoạt động của mình và đã đưa ra mô hình Ngân hàng Công thương hai cấp. Bao gồm hội sở chính và các chi nhánh trực thuộc trực tiếp đã được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước chấp thuận và được ghi vào Điều lệ tổ chức và hoạt động của Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Hiện nay, số vốn điều lệ của Ngân hàng Công thương Việt Nam gần 8.000 tỷ đồng với hệ thống mạng lưới gồm 2 Sở Giao dịch, 134 Chi nhánh, hơn 700 Phòng

giao dịch và Quỹ tiết kiệm cùng 2 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm đào tạo và Trung tâm công nghệ thông tin. Tất cả các đơn vị thực hiện hạch toán kinh tế nội bộ và trực thuộc sự quản lý điều hành của Tổng Giám đốc Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Sở hữu các Công ty con: Công ty cho thuê tài chính, Công ty TNHH Chứng Khoán và Công ty Quản lý Tài sản.

Đồng sáng lập và là cổ đông chính trong Indovina Bank, Công ty cho thuê Tài chính Quốc tế Việt Nam (VILC) và Công ty Liên doanh Bảo Hiểm Châu Á- Ngân hàng Công thương.

Các dịch vụ cung cấp: Mở tài khoản thanh toán và nhận tiền gửi, đầu tư cho vay và bảo lãnh, tài trợ thương mại, chuyển tiền, phát hành và thanh toán thẻ, séc du lịch, kinh doanh ngoại hối, kinh doanh chứng khoán, bảo hiểm và cho thuê tài chính..

Là một trong những Ngân hàng thương mại đi đầu trong việc cải tiến công nghệ ngân hàng và hiện đại hóa ngân hàng ở Việt Nam. Chủ trì tiểu dự án “Thanh toán điện tử trong thương mại điện tử” thuộc dự án quốc gia về xây dựng khung chính sách phát triển thương mại điện tử của Chính phủ Việt Nam.

Là thành viên chính thức của hiệp hội các Ngân hàng Châu Á, hiệp hội thanh toán viễn thông liên ngân hàng toàn cầu, hiệp hội thẻ Visa, Master, hiệp hội các Ngân hàng Việt Nam và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

**Bảng 2.1** : Một số chỉ tiêu chủ yếu của NHCTVN giai đoạn 2001-2005 :

Đơn vị : tỷ đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2001</b>	<b>Năm 2002</b>	<b>Năm 2003</b>	<b>Năm 2004</b>	<b>Năm 2005</b>
-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

<b>Tổng tài sản</b>	<b>58.336</b>	<b>67.980</b>	<b>80.887</b>	<b>93.270</b>	<b>116.373</b>
Tổng cho vay và đầu tư	50.492	62.595	71.234	83.111	103.987
Trở dư nợ cho vay nền kinh tế	39.594	47.120	51.778	64.159	75.885
Vốn huy động	49.515	59.283	71.146	81.596	100.571
Vốn chủ sở hữu	1.827	3.173	4.154	4.908	5.071
Lợi nhuận sau thuế	153	175	205	207	403
Lợi nhuận/TSC(ROA)	0,26%	0,26%	0,25%	0,22%	0,35%
Lợi nhuận/VCSH(ROE)	8,38%	5,53%	4,90%	4,21%	7,95%
Tỷ lệ an toàn vốn(CAR)	2,08%	5,57%	6,08%	6,30%	6,07%

Đến 31/12/2006 lợi nhuận sau thuế của NHCTVN là 780 tỷ đồng.

### ***2.1.2. Đôi nét về Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công thương Việt Nam và kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm qua***

#### ***2.1.2.1. Giới thiệu vài nét về Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công thương Việt Nam***

Sở Giao Dịch II- Ngân hàng Công thương Việt Nam (SGDII) được thành lập vào ngày 01/10/1997 theo Quyết định số 53/QĐ-NHCT ngày 16/10/1997 của Hội Đồng Quản Trị Ngân hàng Công thương Việt Nam, với tên giao dịch quốc tế là Industrial And Commercial Bank of Viet Nam - Main Transation Office II, viết tắt là ICBV-MTOII. Trụ sở hoạt động tọa lạc tại Số 79A - Hàm Nghi - Quận I - TP HCM, trung tâm tài chính ngân hàng của TP HCM.

Hiện nay có đội ngũ cán bộ công nhân viên gần 400 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 hoặc đang theo học. Đội ngũ cán bộ nhân viên dần được trẻ hoá, năng động, sáng tạo và đều có trình độ đại học và trên đại học phù hợp với công việc 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 và đặt mối quan hệ đại lý với 600 ngân hàng thuộc 55 nước trên thế giới.

SGDII là Chi nhánh đầu tiên được Ngân hàng Công thương Việt Nam chọn thực hiện thí điểm chương trình hiện đại hóa ngân hàng ở khu vực Phía Nam, cung cấp nhân lực cùng với Ngân hàng Công thương Việt Nam 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 Ngân hàng Công thương Việt Nam dựa trên phương châm “Phát triển, an toàn và hiệu quả” và “ Sự thành công của mỗi khách hàng cũng là sự thành công của Sở Giao Dịch II - Ngân hàng Công thương Việt Nam”.

#### ***2.1.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của SGDII trong các năm qua***

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 phát triển - 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 đưa hoạt động kinh doanh phát triển đúng hướng các trọng tâm (nguồn vốn, dịch vụ tăng trưởng và an toàn tín dụng). Với sự nhiệt tình của toàn thể Cán bộ Công nhân viên, sự chỉ đạo chặt chẽ, cụ thể của Đảng uỷ và Ban Giám đốc, sự phối hợp đồng bộ của các Phòng nghiệp vụ, các ban cải tiến, ban học tập, ban tiếp thị, ban phát triển dịch vụ, ban phát triển nguồn vốn, ban thi đua. 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 Ngân hàng Công thương Việt Nam. 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, chất lượng tín dụng 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. Nổi bật là hoạt động dịch vụ phát triển cao, sản phẩm dịch vụ được mở rộng, cạnh tranh được với các ngân hàng thương mại 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.

**\* Nguồn vốn**

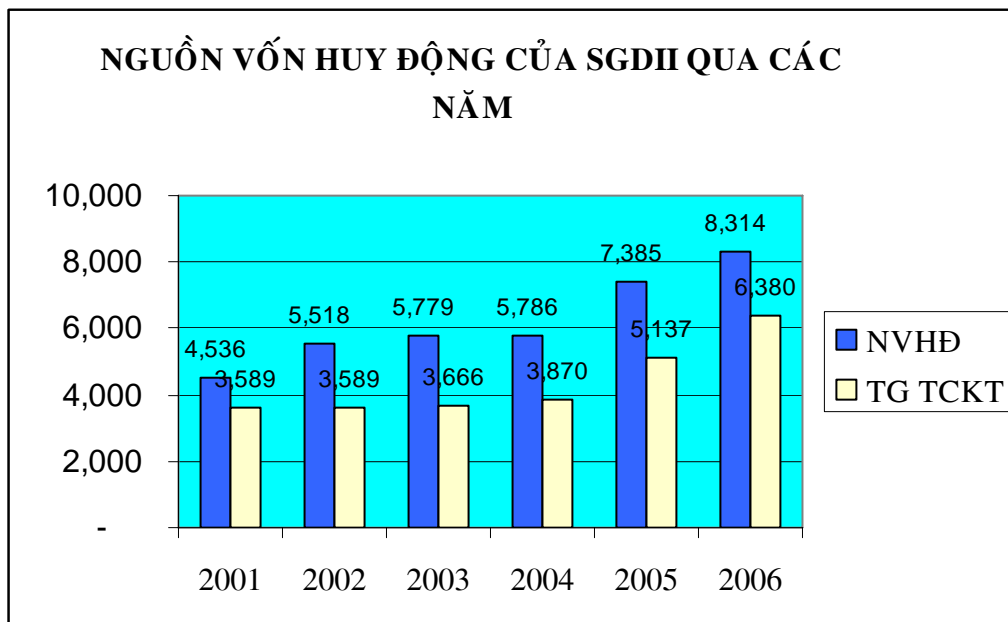
Nếu như thời bắt đầu mới đi vào hoạt động là năm 1997 tổng nguồn vốn huy động của SGDII mới chỉ đạt là 2.719 tỷ đồng, thì đến 31/12/2006 tổng nguồn vốn huy động đạt 8.314 tỷ đồng, tăng 929 tỷ, tương ứng 13% so với năm 2006 và tăng gấp ba lần so với năm 1997. Trong đó:

- Tiền gửi của doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế: 6.380 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 77% trên tổng vốn huy động.

- Tiền gửi dân dư: 1.934 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 33% trên tổng vốn huy động.

**Biểu đồ 2.1:**

Đơn vị: Tỷ đồng.



**\* 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 TP HCM 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 (TDH) là 154 tỷ đồng.

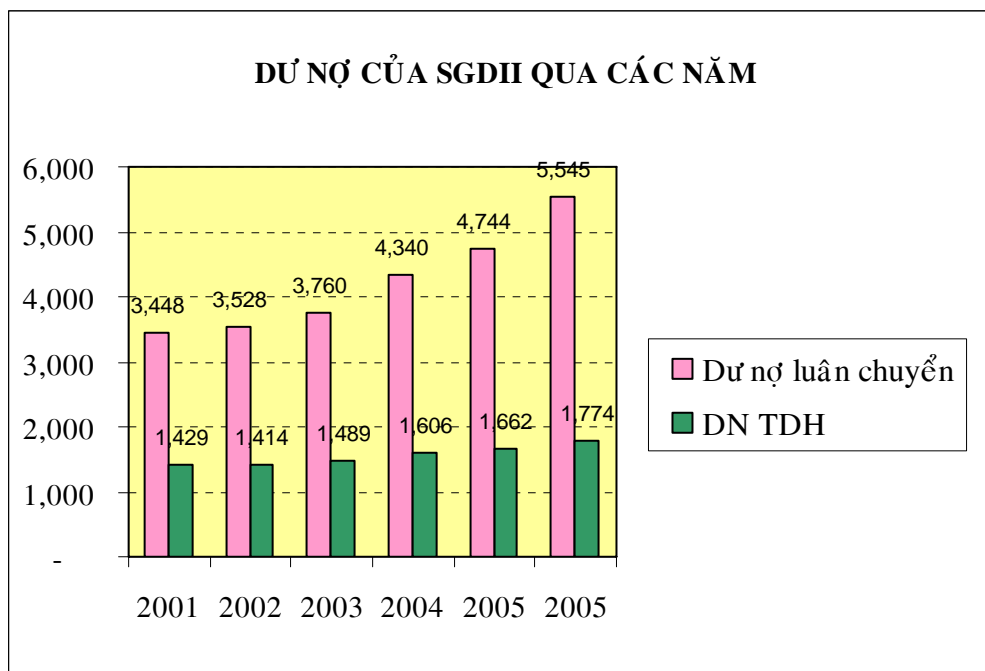
Đến 31/12/2006, các khoản đầu tư và cho vay nền kinh tế đạt 6.377 tỷ đồng, tăng gần 9 lần so với năm 1997. Cụ thể:

- Các khoản đầu tư:

- Đến 31/12/2006 đạt 803 tỷ đồng, tăng 205 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 34% so với năm 2005. Trong đó, đầu tư vào trái phiếu Chính Phủ và trái phiếu kho bạc 499 tỷ đồng còn lại 304 tỷ đồng đầu tư liên ngân hàng.
- Cho vay nền kinh tế (không bao gồm nhận vốn và cho vay đồng tài trợ) đạt 5.574 tỷ đồng, tăng 830 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ 17,4% so với năm 2005. Trong đó:
  - Dư nợ khoanh và các khoản nợ đọng chờ xử lý: 29 tỷ đồng.
  - Dư nợ cho vay luân chuyển đạt 5.545 tỷ đồng, tăng 801 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng 17% so với năm 2005, đạt 101% so với kế hoạch. Cụ thể:
    - + Dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 1.774 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 32% trên tổng dư nợ luân chuyển.
    - + Dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 3.771 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 68% trên tổng dư nợ luân chuyển.
    - + Dư nợ quá hạn là 47 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 0,85% trên tổng dư nợ luân chuyển là 5.545 tỷ đồng. Nếu loại trừ 29 tỷ đồng nợ quá hạn do vay thanh toán công nợ hết thời hạn khoanh, giãn nợ thì nợ quá hạn mới do SGDII cho vay chỉ là 18 tỷ đồng, chỉ chiếm 0,32% trên tổng dư nợ luân chuyển.
    - + Tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản là 67% trên tổng dư nợ luân chuyển.

**Biểu đồ 2.2:**

Đơn vị: Tỷ đồng.



**\* Xử lý nợ tồn đọng**

Nếu như tổng các khoản thu xử lý nợ khó đòi năm 1997 chỉ là 151 tỷ đồng, thì đến năm 2006 tổng các khoản xử lý nợ tồn đọng tại SGDII đạt 1.520 tỷ đồng. Trong đó, thu từ nợ tồn đọng tại SGDII là 503 tỷ đồng, thu từ Công ty Quản Lý và Khai thác Tài sản NHCT chuyển sang là 557 tỷ đồng, giảm nợ gốc Nhóm II do Chính



phủ xử lý là 59 tỷ đồng, được xử lý rủi ro từ nguồn dự phòng rủi ro theo thông báo của Hội đồng xử lý rủi ro NHCT là 401 tỷ đồng.

**Biểu đồ 2.3:**

Đơn vị : Tỷ đồng.

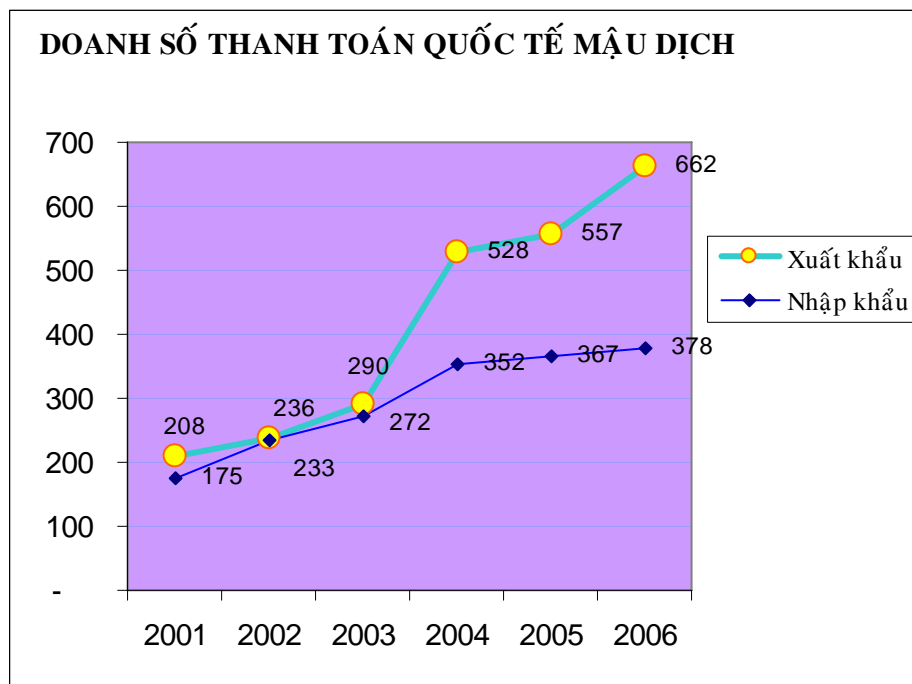


**\* Hoạt động dịch vụ**

- Về thanh toán quốc tế: Tổng doanh số thanh toán quốc tế qua SGDII năm 2006 đạt **1.150 triệu USD**, trong đó: doanh số thanh toán mậu dịch đạt 1.040 triệu USD, tăng 12,7% so với năm 2005 và gần gấp 3 lần so với năm 1997; doanh số thanh toán xuất khẩu là 662 triệu USD, tăng 19% so với năm 2005 và gấp bốn lần so với năm 1997.

**Biểu đồ 2.4 :**

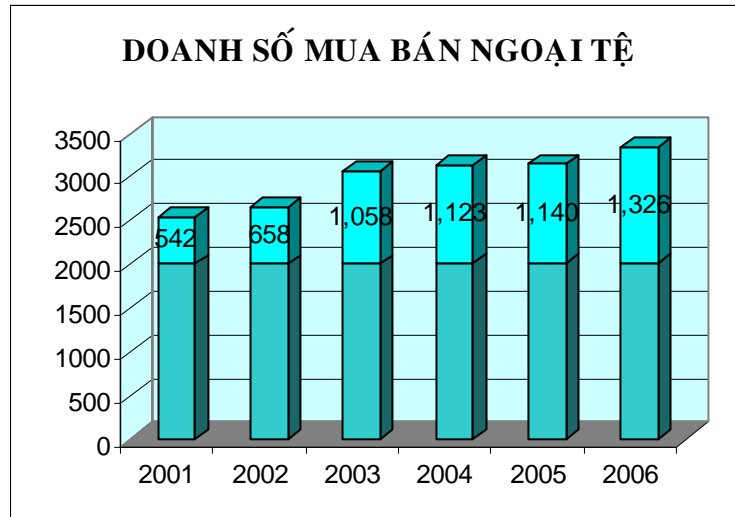
Đơn vị: Triệu USD.



- Về kinh doanh ngoại tệ: Tổng doanh số mua bán ngoại tệ năm 2006 đạt 1.326 triệu USD, tăng 186 triệu USD tương ứng tỷ lệ tăng 16,3% so với năm 2005 và gấp hơn 5 lần so với năm 1997.

**Biểu đồ 2.5 :**

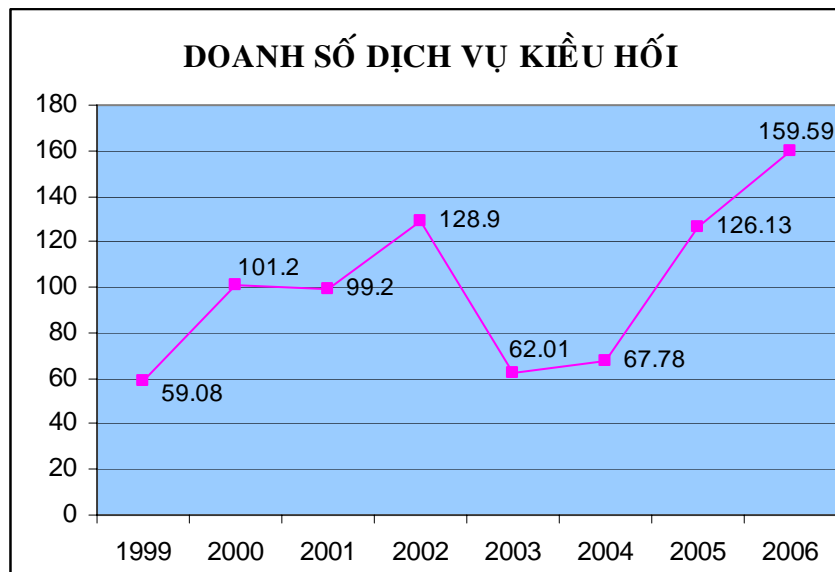
Đơn vị : triệu USD



- Các dịch vụ khác: Chuyển tiền kiều hối của công ty, các dịch vụ kiều hối cá nhân, thanh toán thẻ tín dụng, séc du lịch, thẻ ATM, dịch vụ cho thuê kết sắt, dịch vụ kho quỹ đều tăng trưởng mạnh qua các năm góp phần đáng kể vào thu dịch vụ của SGDII.

**Biểu đồ 2.6:**

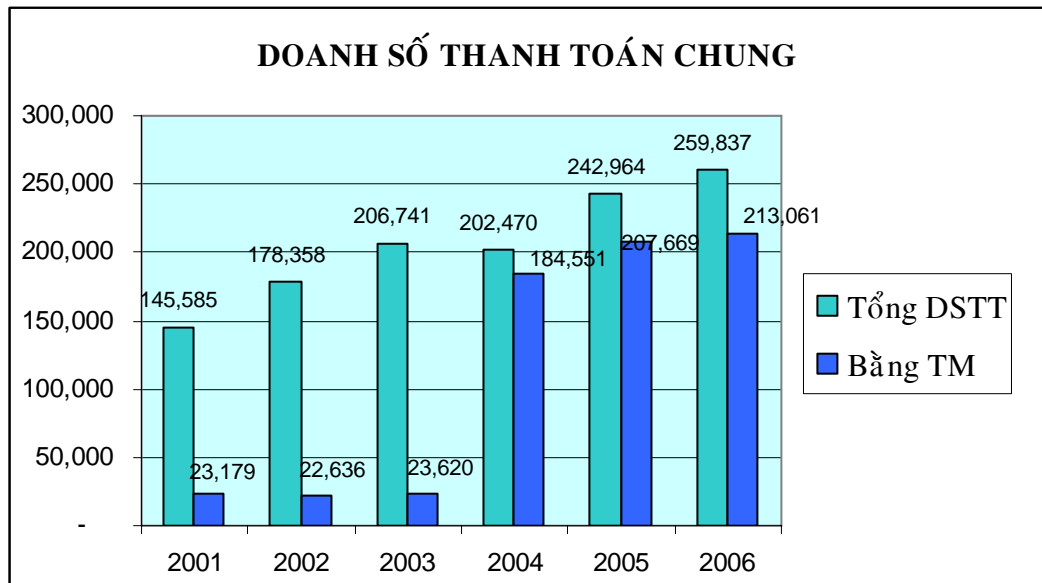
Đơn vị: Triệu USD.



- Tổng thu dịch vụ: Thu dịch vụ năm 2006 đạt 39 tỷ đồng (Trong đó: thu từ tài trợ thương mại 20 tỷ đồng; thu từ dịch vụ thanh toán 13 tỷ đồng còn lại là thu từ dịch vụ thẻ, kinh doanh ngoại tệ...) tăng 8 tỷ đồng tương ứng tỷ lệ tăng 25% so với năm 2005 và đạt 111% kế hoạch NHCTVN giao, chiếm tỷ trọng 4,4% tổng thu nhập.

**Biểu đồ 2.7:**

Đơn vị: Tỷ đồng.



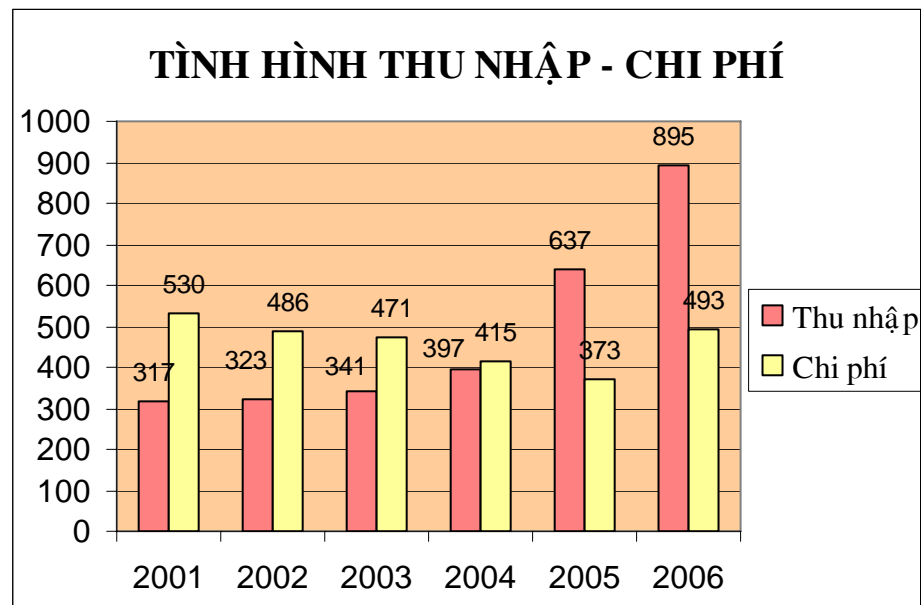
**\* Kết quả hoạt động kinh doanh**

Do hậu quả nặng nề của Chi nhánh NHCT TP HCM cũ để lại khi sát 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 và tiến tới có lãi vào năm 2008.

**Biểu đồ 2.8:**

Đơn vị: Tỷ đồng.



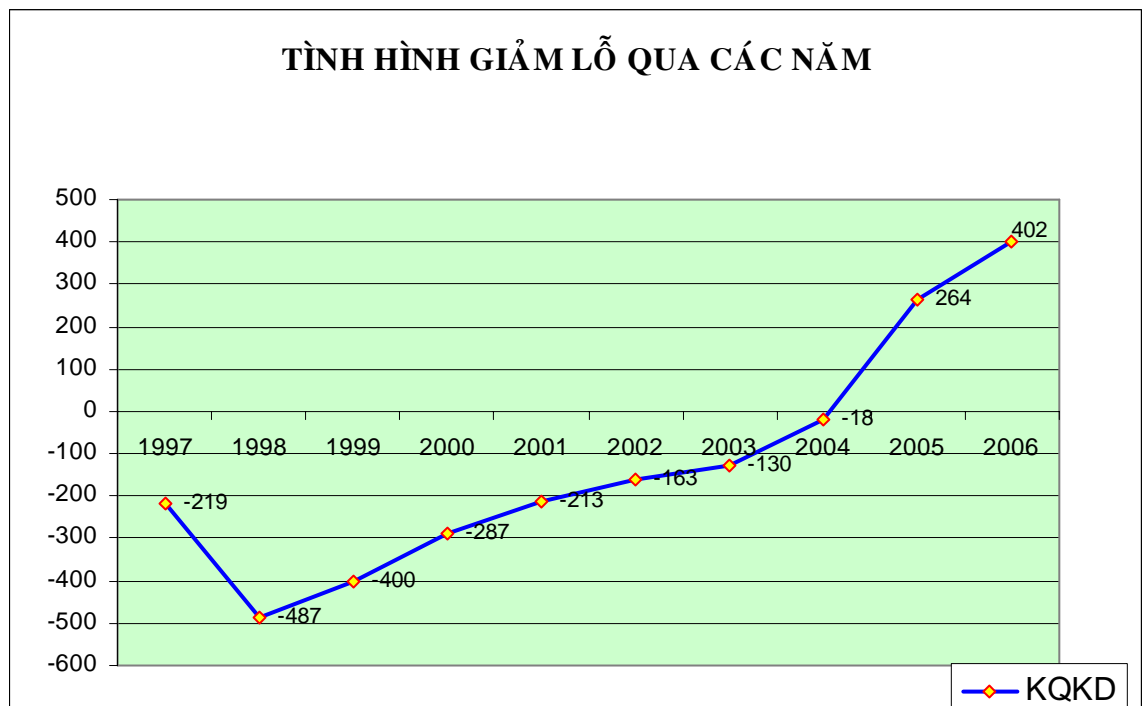
Tuy nhiên, với nỗ lực phi thường dưới sự chỉ đạo điều hành sáng suốt, quyết liệt của Ban Lãnh đạo SGDII với các chính sách đúng đắn và hiệu quả, cùng với lòng nhiệt huyết, hăng say làm việc của đội ngũ cán bộ CB CNV để khắc phục và

vượt qua các khó khăn, SGDII đã từng bước khắc phục lỗ có hiệu quả. Cho đến năm 2005, kết quả kinh doanh đã có lãi 264 tỷ đồng, hoàn thành vượt mức kế hoạch mà NHCTVN đã đề ra.

Cùng với việc chuyển giao phần lớn các khoản nợ đọng và nợ chờ xử lý sang công ty quản lý và khai thác tài sản NHCT, khai thác và xử lý tốt các tài sản và nợ đọng còn lại, các hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng ngày càng phát triển và có hiệu quả cao, do đó đến năm 2005 đã khắc phục hết lỗ lũy kế, sớm hơn 2 năm so với kế hoạch khắc phục lỗ đặt ra.

**Biểu đồ 2.9 :**

Đơn vị: Tỷ đồng.



## 2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI SGDII-NHCTVN :

Với chức năng được NHCT xác định là ngân hàng cấp vùng, hoạt động khắp các tỉnh phía Nam, phạm vi hoạt động tại TP HCM và các tỉnh phía Nam với mức ủy quyền phán quyết cao nhất trong hệ thống NHCT.

SGDII thực hiện cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn với mọi thành phần kinh tế, các tầng lớp dân cư bằng VND và ngoại tệ nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho vay sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đầu tư phát triển và đời sống của khách hàng. Cụ thể:

- Cho vay ngắn hạn đối với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bằng VND và ngoại tệ.
- Cho vay tài trợ xuất khẩu với lãi suất ưu đãi đặc biệt cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu.
- Cho vay phát triển sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu, các ngành kinh tế mũi nhọn, các dự án kích cầu theo chủ trương của Chính phủ và Ủy ban nhân dân TP HCM.
- Cho vay trung dài hạn để thực hiện dự án đầu tư mới, đầu tư mở rộng sản xuất của các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
- Làm đầu mối dàn xếp và tham gia các khoản cho vay hợp vốn đáp ứng các nhu cầu vay vốn lớn.
- Cho vay trung dài hạn theo chương trình tín dụng dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (hợp tác với ngân hàng Nhật Bản) với lãi suất ưu đãi.
- Cho vay tiêu dùng, cho vay mua/sửa chữa nhà, mua xe ô tô.
- Cho vay thanh toán chi phí du học.
- Chiết khấu chứng từ hàng xuất khẩu.

Với chức năng và nhiệm vụ mà NHCT giao cho, cùng với việc nỗ lực mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh, nâng cao vị thế của SGDII trên địa bàn cũng như mối quan hệ mở rộng trong và ngoài nước, hoạt động tín dụng tại SGDII nói chung thu được những kết quả khả quan:

**2.2.1 Tình hình huy động vốn so với dư nợ :**

**Bảng 2.2 : Tỷ lệ vốn huy động/tổng dư nợ của SGDII**

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng vốn huy động	4,536	5,518	5,779	5,786	7,385	8,314
Dư nợ cho vay	3,448	3,528	3,760	4,340	4,744	5,545
Tổng vốn huy động/dư nợ	132%	156%	154%	133%	156%	150%

Tỷ lệ vốn huy động/ tổng dư nợ luôn luôn lớn hơn 1,3, qua đó cho thấy rằng, SGDII-NHCTVN luôn chủ động trong việc huy động vốn cho đầu tư tín dụng. Trong đó chủ yếu là nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế.

**2.2.2 Phân loại dư nợ theo thời gian :**

Mục đích của việc phân loại này là giúp ta thấy được cơ cấu tỷ trọng trong việc đầu tư cho vay ngắn hạn và trung dài hạn của chi nhánh so với tổng dư nợ qua các năm. Kết quả đầu tư tín dụng của SGDII trong 6 năm qua như sau :

**Bảng 2.3 : Cơ cấu dư nợ theo loại hình cho vay.**

Đơn vị tính: Tỷ đồng.

Dư nợ	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng	2.611	3.448	3.528	3.760	4.340	4.744	5.545
<i>Trong đó:</i>							
-Ngắn hạn	1.452	2.019	2.114	2.271	2.734	3.082	3.771
- Tỷ lệ	56%	59%	60%	60%	63%	65%	68%



- TDH	1.159	1.429	1.414	1.489	1.606	1.662	1.774
- Tỷ lệ	44%	41%	40%	40%	37%	35%	32%

Ngay sau khi được thành lập với dư nợ chỉ là 764 tỷ đồng, trong đó: dư nợ ngắn hạn là 610 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 80% tổng dư nợ); dư nợ trung dài hạn là 154 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 20% tổng dư nợ). SGDII đã sớm xác định mục tiêu tín dụng trung dài hạn là mũi nhọn để mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng. Thông qua việc tài trợ ngay từ đầu cho các đơn vị thực hiện dự án, SGDII có thể tiếp tục tài trợ vốn ngắn hạn dùng cho sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp, tạo điều kiện để tăng trưởng dư nợ một cách vững chắc và an toàn.

Với mục tiêu tăng trưởng dư nợ trung dài hạn để tạo bước đệm vững chắc cho mục tiêu tăng trưởng dư nợ an toàn, hiệu quả, ổn định. Cơ cấu dư nợ của SGDII thay đổi nhanh qua các năm, trong đó dư nợ trung dài hạn tăng trưởng ổn định và được kiểm soát ở tỷ lệ trên 30% trên tổng dư nợ luân chuyển. Việc tài trợ cho các dự án trung dài hạn phát triển và mở rộng sản xuất kinh doanh giúp SGDII có được mức dư nợ ổn định, cũng thông qua việc thẩm định và xem xét dự án giúp SGDII đánh giá được và nắm rõ hơn thị trường tiêu thụ, tình hình tài chính từ đó xem xét tài trợ và mở rộng cho vay ngắn hạn có hiệu quả, an toàn.

### **2.2.3 Phân loại dư nợ theo thành phần kinh tế :**

**Bảng 2.4 : Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế :**

Đơn vị : tỷ đồng

Dư nợ	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng	2.611	3.448	3.528	3.760	4.340	4.744	5.545
<i>Trong đó:</i>							
-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	2.752	4.270
- Tỷ lệ	25%	30%	35%	40%	43%	58%	77%

Qua bảng số liệu trên cho thấy từ năm 2000-2004 tỷ trọng cho vay DNNN tại SGDII luôn chiếm tỷ trọng khá cao trên 60% là do chủ yếu thu hút và tập trung tài trợ vốn cho các doanh nghiệp nhà nước, các tổng công ty 90, 91 đáp ứng nhu cầu đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất khá mạnh của các ngành công nghiệp truyền thống trên địa bàn thành phố như ngành dệt may, da-giày, thuốc lá, sản xuất lương thực và chế biến hàng nông thủy hải sản xuất khẩu. Qua đó, đã bộc lộ một số các tổng công ty, doanh nghiệp nhà nước hoạt động kém hiệu quả, sản xuất kinh doanh thua lỗ, tình hình tài chính yếu kém cùng với tiến trình giảm số lượng, sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước của Chính phủ. Do tỷ trọng cho vay đối với các DNNN của SGDII là chủ yếu nên chất lượng tín dụng của SGDII cũng bị ảnh hưởng bởi tình hình sản xuất kinh doanh và tiến trình sắp xếp lại của các doanh nghiệp này. Tuy nhiên, SGDII đã sớm đánh giá được tình hình, qua đó kiên quyết rút dần dư nợ và tiến tới ngưng cho vay đối với các DNNN là ăn kém hiệu quả, tình hình tài chính yếu kém cùng với việc mở rộng tiếp thị các DN vừa và nhỏ làm ăn hiệu quả; đồng thời cùng với tiến trình đổi mới sắp xếp lại DNNN nên đến 2006 tỷ lệ cho vay đối với DNNN còn 23% đạt 100% kế hoạch đề ra.

#### **2.2.4 Phân loại dư nợ theo hình thức bảo đảm tiền vay :**

**Bảng 2.5: Cơ cấu dư nợ theo hình thức bảo đảm tiền vay**

Đơn vị tính: Tỷ đồng.

Dư nợ	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng	2.611	3.448	3.528	3.760	4.340	4.744	5.545
Trong đó:							

- Dư nợ có bảo đảm bằng tài sản	496	517	1.130	1.504	2.170	2.752	3.493
- Tỷ lệ	19%	15%	32%	40%	50%	58%	63%
- Dư nợ không có bảo đảm bằng tài sản	2.115	2.931	2.398	2.256	2.170	2.019	2.052
- Tỷ lệ	81%	85%	68%	60%	50%	42%	37%

Trong giai đoạn từ 1997-2000, SGDII chủ yếu thu hút và tập trung tài trợ vốn cho các doanh nghiệp nhà nước, các tổng công ty 90, 91 đáp ứng nhu cầu đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất khá mạnh của các ngành công nghiệp truyền thống trên địa bàn thành phố như ngành dệt may, da-giày, thuốc lá, sản xuất lương thực và chế biến hàng nông thủy hải sản xuất khẩu. Việc cho vay với các đối tượng khách hàng này phần lớn là không có bảo đảm bằng tài sản mà chủ yếu là dưới hình thức bảo lãnh của các đơn vị chủ quản hoặc cầm quản hàng hóa. Chính vì vậy mà tốc độ tăng trưởng dư nợ của SGDII đạt được khá cao qua các năm này và chủ yếu là cho vay không có tài sản bảo đảm. Từ năm 2004 với chủ trương của SGDII là vận động đơn vị bổ sung tài sản thế chấp nhằm nâng dần tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản và bước đầu đã đạt được những thành tựu đáng kể. Cụ thể tỷ lệ cho vay có bảo đảm bằng tài sản năm 2004 đạt 50% và đến 2006 tỷ lệ này đã đạt 63%.

### **2.2.5 Về chất lượng tín dụng :**

#### **\* Tình hình nợ quá hạn :**

Tại SGDII, giai đoạn trước năm 2001 số nợ đọng còn đang trong thời gian hoàn tất thủ tục để chuyển thành các khoản phải thu cho công ty quản lý và khai thác tài sản NHCT. Tuy nhiên, để đơn giản hóa việc tính toán các chỉ tiêu kinh doanh, NHNN và NHCT đã cho phép SGDII được tính riêng các chỉ tiêu kinh doanh

chỉ bao gồm dư nợ đang luân chuyển, không tính các khoản nợ đọng nhằm phản ánh đúng tình hình thực tế kinh doanh của ngân hàng.

SGDII đứng trước thực trạng yếu kém do hậu quả trước đây để lại và yêu cầu phải phát triển dư nợ lành mạnh để ổn định tình hình kinh doanh, từng bước khắc phục lỗ và nợ đọng để tiến tới hoạt động kinh doanh có lãi. Vấn đề hàng đầu được đặt ra đòi hỏi việc phát triển tín dụng phải đi đôi với chất lượng và an toàn trong tín dụng, đòi hỏi phải có những đối sách, chiến lược phù hợp với mục tiêu đã đề ra và những biện pháp hữu hiệu, cụ thể cùng với con người để thực hiện thành công mục tiêu đã đề ra. Chiến lược dài hạn đã có nhưng còn phải tùy theo tình hình thực tế trong từng thời kỳ mà có những thay đổi cho phù hợp với tình hình thực tế nhưng vẫn phải bảo đảm đạt được mục tiêu đã đề ra.

Bên cạnh những doanh nghiệp làm ăn hiệu quả cũng còn có những doanh nghiệp hoạt động yếu kém, sản xuất kinh doanh thua lỗ dẫn đến việc hoàn trả nợ không đúng hạn. Chất lượng tín dụng tại SGDII-NHCTVN được biểu hiện như sau :

**Bảng 2.6: Tỷ lệ nợ quá hạn qua các năm.**

Đơn vị tính: Tỷ đồng.

Dư nợ	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng	2.611	3.448	3.528	3.760	4.340	4.744	5.545
Trong đó:							
<b>* Nợ quá hạn</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>38</b>	<b>42</b>	<b>47</b>
Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ luân chuyển	0,8%	0,5%	0,6%	0,7%	0,87%	0,88%	0,85%

Cùng với các chính sách nâng cao chất lượng tín dụng như sàng lọc đối tượng khách hàng cho vay, áp dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro để kịp thời phát hiện ra các doanh nghiệp có dấu hiệu rủi ro, yêu cầu các đơn vị thực hiện kiểm toán báo

cáo tài chính, ... cho nên mặc dù tốc độ tăng trưởng tín dụng với tốc độ khá cao qua các năm nhưng chất lượng tín dụng của SGDII vẫn được bảo đảm, tỷ lệ quá hạn thấp chỉ ở mức dưới 1%. Đến 31/12/2006, nợ quá hạn chỉ chiếm 0,85% trên tổng dư nợ luân chuyển, nếu loại trừ các khoản nợ khoanh chuyển nợ quá hạn do hết thời khoanh ( 29 tỷ đồng) thì tỷ lệ nợ quá hạn mà SGDII cho vay mới chỉ chiếm 0,32% trên tổng dư nợ luân chuyển.

Phân loại dư nợ năm 2006 theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và quyết định 234/QĐ-HĐQT-NHCTVN :

- Nhóm 1: 5.498 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 99,2% trong tổng dư nợ.
- Nhóm 2 : 12 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 0,2% trong tổng dư nợ.
- Nhóm 4 : 6 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 0,1% trong tổng dư nợ.
- Nhóm 5 : 29 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 0,5% trong tổng dư nợ.

Nhìn chung nợ xấu của chi nhánh chủ yếu là nợ vay thanh toán công nợ của một số DNNN đã hết thời hạn khoanh, tuy nhiên theo kế hoạch trong năm 2007 các DN này sẽ thanh toán dứt điểm khoản nợ này cho SGDII.

**\* Vòng quay vốn tín dụng :**

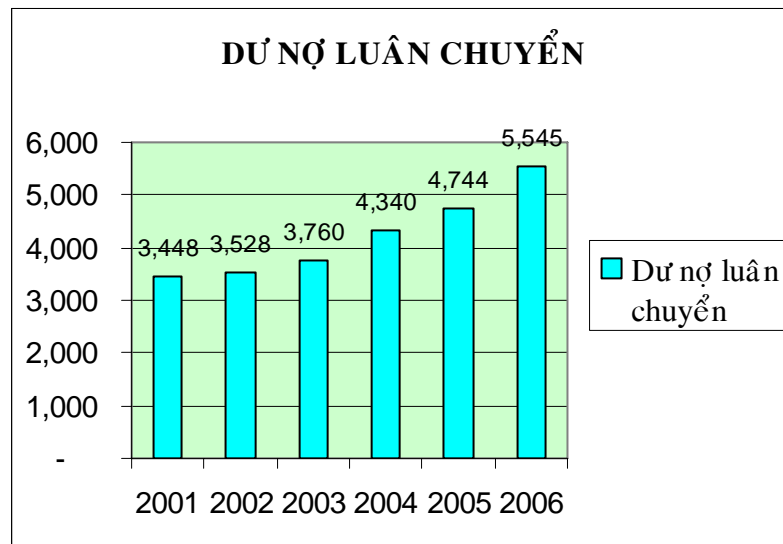
Vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh bình quân qua các năm dao động từ 1,5 đến 2 vòng trong 1 năm. Nếu như những năm trước vòng quay vốn tín dụng bình quân trong năm của chi nhánh khoảng 1-1,2 vòng thì những năm gần đây vòng quay vốn tín dụng có phần nhanh hơn, tức khả năng thu hồi vốn cao hơn, rủi ro ít hơn, chất lượng tín dụng đảm bảo hơn và việc đầu tư vốn có hiệu quả hơn. Bởi lẽ, chi nhánh đã từng bước thực hiện chính sách sàng lọc khách hàng, mở rộng đối với khách hàng làm ăn hiệu quả đồng thời đồng hạn chế tiến tới rút dư nợ đối với các doanh nghiệp hoạt động yếu kém.

**\* Tốc độ tăng trưởng dư nợ qua các năm:**

Mặc dù tình kinh tế trong và ngoài nước trong những năm qua có nhiều biến động có ảnh hưởng rất lớn đến tình hình kinh tế xã hội tại TP HCM – địa bàn chính hoạt động của SGDII. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng tín dụng của SGDII khá nhanh và ổn định qua các năm. Tốc độ tăng trưởng tín dụng giai đoạn từ năm 1998-2001 khá cao. Năm 1997, dư nợ tại SGDII chỉ là 764 tỷ đồng đã tăng lên 1.113 tỷ đồng vào năm 1998 (tăng 48%). Năm 1999-2000-2001 dư nợ tiếp tục tăng với tốc độ cao lần lượt là 57%-47%-32%. Sang đến giai đoạn 2002-2003, tốc độ tăng trưởng dư nợ có chững lại và chỉ ở mức 2%-7% so với các năm trước, đến giai đoạn 2004-2006 dư nợ tiếp tục tăng trưởng cao ở mức 15%-17%.

**Biểu đồ số 2.10:**

Đơn vị: Tỷ đồng.



Ngay sau khi được thành lập vào năm 1997 với dư nợ không đáng kể là 764 tỷ đồng cùng với muôn vàn khó khăn và hậu quả do NHCT Chi nhánh TP HCM trước đây để lại khi sát nhập, SGDII đã thực hiện chiến lược thu hút lại nhiều doanh nghiệp Nhà nước, các Tổng công ty 90, 91 tài trợ vốn cho nhu cầu đầu tư, nhu cầu

sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây cũng là giai đoạn đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất khá mạnh của các ngành công nghiệp trên địa bàn thành phố như ngành dệt may, da-giày, thuốc lá, sản xuất lương thực và chế biến nông thủy hải sản xuất khẩu. Nhờ vậy, tốc độ tăng trưởng tín dụng của SGDII đã khá cao và ổn định, bình quân khoảng 32% mỗi năm từ giai đoạn năm 1998-2001. Cơ cấu dư nợ tại SGDII chiếm chủ yếu là các doanh nghiệp nhà nước và cũng chính vì vậy sau giai đoạn đổi mới công nghệ sản xuất, mở rộng sản xuất mạnh mẽ thì đến năm 2002 tốc độ tăng trưởng đầu tư của các doanh nghiệp nhà nước có quan hệ tín dụng tại SGDII đã chững lại, điều này ảnh hưởng và làm chững lại tốc độ tăng trưởng của SGDII. Tuy nhiên, với những chính sách đúng đắn trong việc chuyển dịch cơ cấu dư nợ sang các doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, các doanh nghiệp vừa và nhỏ sản xuất kinh doanh chế biến hàng xuất khẩu, có thị trường ổn định, kiên quyết rút dư nợ các DNNN có tình hình tài chính yếu kém, làm ăn thua lỗ, thì đến năm 2006 dư nợ của SGDII đạt mức tăng trưởng 17% so với năm 2005, đây cũng là kết quả đáng khích lệ trong giai đoạn chuyển dịch cơ cấu dư nợ và nâng cao chất lượng tín dụng.

## **2.2.6 Đánh giá chất lượng tín dụng tại SGDII-NHCTVN :**

### **2.2.6.1 Những mặt đạt được :**

#### **➤ Về công tác huy động vốn :**

Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, áp dụng các phương pháp trả lãi thích hợp được dân cư và các tổ chức kinh tế ưa thích. Đặc biệt trong thời gian qua chi nhánh đã áp dụng nhiều biện pháp để thu hút vốn như thành lập nhiều điểm giao dịch mới, thành lập tổ thu tiền lưu động đến tận nợ thu tiền của các khách hàng tiền gửi lớn, áp dụng các chương trình tiết kiệm dự thưởng....Nguồn vốn gia tăng

liên tục, cụ thể năm 2000 nguồn vốn huy động được là 4.580 tỷ đồng nhưng đến 2006 huy động được 8.314 tỷ đồng, gần gấp hai lần năm 2000. Điều đó cho thấy SGDII đã tạo được niềm tin cho khách hàng khi đến gửi hoặc rút tiền tại SGDII.

Trong tình hình lãi suất thường xuyên biến động, SGDII luôn thực hiện nghiêm túc sự chỉ đạo của Tổng giám đốc NHCTVN về việc điều chỉnh lãi suất huy động tiền gửi, tiền vay vừa phù hợp với mặt bằng lãi suất địa phương vừa bảo đảm nâng chênh lệch đầu vào, đầu ra trong từng thời kỳ. Trong huy động vốn, chi nhánh áp dụng linh hoạt các biện pháp, phương án điều chỉnh chính sách lãi suất đối với các khoản tiền gửi sắp đáo hạn cũng như đối với những khoản tiền gửi mới nhằm vừa đảm bảo an toàn nguồn vốn khi các khoản tiền gửi đến hạn vừa phù hợp với mặt bằng lãi suất chung trên địa bàn. Đồng thời, SGDII luôn có các chính sách lãi suất ưu đãi để thu hút tiền gửi của các tổ chức kinh tế lớn nhằm gia tăng nguồn vốn huy động.

Kết quả đã tiếp cận và thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng như Công ty tài chính dầu khí, Golden Hope Nhà Bè, Kho bạc nhà nước, Bảo hiểm Bảo Việt...đồng thời cung cấp được nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến các khách hàng này.

➤ Về công tác cho vay :

- Thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm từ 70-80% trong tổng thu nhập tại SGDII, do vậy hoạt động tín dụng tăng trưởng vượt bậc qua các năm góp phần làm tăng đáng kể thu nhập từ lãi vay của SGDII-NHCTVN. Cụ thể dư nợ khi mới thành lập chỉ là 764 tỷ đồng, đến cuối năm 2006 dư nợ đã lên đến 5.545 tỷ đồng, đã tăng hơn 7 lần so với khi thành lập. Và thu từ lãi vay năm 1997 là 253 tỷ đồng, đến cuối năm 2006 là 670 tỷ đồng, tăng đáng kể so với khi mới thành lập.



- Cơ cấu cho vay chuyển biến theo hướng tích cực, cho vay các DNNN ngày càng thu hẹp và chuyển hướng sang các DNNQD như Cty TNHH, CP, liên doanh hay có vốn đầu tư nước ngoài và đến cuối năm 2006 thì cho vay DNNN còn chiếm 23% trong tổng dư nợ. Đồng thời, dư nợ cho vay có đảm bảo bằng tài sản tăng 5% so với năm 2005 và đạt 63% trong tổng dư nợ.

- Nợ quá hạn thấp và luôn kiểm soát ở mức dưới 1% trên tổng dư nợ.

- Tín dụng góp phần kích thích và phát triển các dịch vụ ngân hàng. Cùng với xu hướng hội nhập quốc tế, tín dụng không chỉ đơn thuần là giải quyết nhu cầu vốn cho nền kinh tế mà còn góp phần mở rộng và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tại SGDII ngày càng đa dạng hơn: chuyển tiền đi - đến trong nước; thanh toán chuyển khoản; thu chi tiền mặt; cho thuê ngăn tủ sắt, két sắt; thẻ ATM, thẻ thanh toán quốc tế đặc biệt là các hoạt động thanh toán quốc tế bao gồm cả xuất khẩu và nhập khẩu, mua bán ngoại tệ và góp phần làm tăng thu nhập từ việc phát triển các nghiệp vụ này.

- Công tác thẩm định và công tác quản lý tín dụng đã đi vào nề nếp, quy cũ, phục vụ và hỗ trợ đắc lực cho mảng hoạt động kinh doanh kinh doanh chính là hoạt động kinh doanh của SGDII. Cụ thể đã thực hiện một số công việc như :

- Đã xây dựng các mục tiêu, định hướng và kiểm soát tín dụng trong từng thời kỳ như: tốc độ tăng trưởng dư nợ, tỷ trọng dư nợ trong từng thành phần kinh tế, tỷ lệ có đảm bảo, không đảm bảo, tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ, doanh số thanh toán xuất nhập khẩu, mua bán ngoại tệ, tiền gửi bình quân của các DN quan hệ tín dụng....
- Đã thay đổi nhận thức về việc định giá khoản vay, chuyển từ cách cách xác định lãi suất cho vay theo phương thức truyền thống-lãi suất cố định

sang áp dụng lãi suất thả nổi gắn liền với việc điều hành linh hoạt sàn lãi suất nhằm mục đích nâng cao hiệu quả kinh doanh và điều tiết tăng trưởng tín dụng.

- Thực hiện phân tích đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh, xếp lại doanh nghiệp, phân tích đảm bảo nợ vay của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng theo định kỳ 06 tháng một lần nhằm đưa ra định hướng tín dụng phù hợp để hạn chế đến mức thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra.
- Phân tích, đánh giá theo ngành hàng để kịp thời đưa ra các chính sách tín dụng phù hợp, những ngành hàng nào có triển vọng, có khả năng cạnh tranh cần mở rộng tín dụng, tăng cường tiếp thị để thu hút khách hàng, đối với những ngành hàng không có tiềm năng cần thu hẹp và rút dần dư nợ.
- Tăng cường công tác chỉ đạo kiểm tra, hướng dẫn trong việc thẩm định, cho vay, quản lý, giám sát vốn vay và thu nợ. Gần đây đã sử dụng có hiệu quả hơn công cụ kế hoạch trong việc định hướng và điều tiết cho vay.
- Tiến hành rà soát, định giá lại tài sản theo định kỳ.

- Trong hoạt động tín dụng đã chủ động kiểm soát được mức độ tăng trưởng và thực hiện nhiều biện pháp bảo đảm tăng trưởng có chất lượng, phù hợp với hướng chuyển dịch cơ cấu tín dụng của hệ thống. Ngoài ra đang xây dựng cơ cấu tín dụng bảo đảm – không bảo đảm tài sản dựa trên tiêu chí phân lại khách hàng theo thành phần kinh tế nhằm cơ cấu lại khách hàng một cách phù hợp mà vẫn giữ chân được khách hàng tốt, phù hợp với cơ chế ủy quyền phán quyết mới của NHCTVN vừa ban hành.

➤ Về hoạt động kinh doanh :

Hoạt động kinh doanh của SGDII-NHCTVN đạt hiệu quả tương đối cao, đứng đầu trong hệ thống NHCTVN. Tuy nhiên, tỷ suất lợi nhuận trên tài sản có còn thấp, đơn vị cần tiếp tục phấn đấu để tiếp tục nâng cao tỷ suất lợi nhuận.

Ngoài hoạt động tín dụng, SGDII-NHCTVN còn mở rộng các loại hình dịch vụ khác và cũng đóng góp đáng kể vào hiệu quả chung của SGDII. Bên cạnh các sản phẩm truyền thống, SGDII đã tích cực và chủ động tìm những hướng đi mới cho việc phát triển dịch vụ, tạo được nét riêng và tăng vị thế của SGDII trên địa bàn. Kết quả hoạt động dịch vụ trong năm 2006 đã có khởi sắc và mang lại hiệu quả cao. Tổng thu dịch vụ năm 2006 đạt 39 tỷ đồng đạt 111% kế hoạch NHCTVN giao và tăng 22% so với thực hiện năm 2005.

#### **2.2.6.2 Một số tồn tại :**

- Về môi trường pháp lý chưa thuận lợi : hệ thống pháp luật ở nước ta có nhiều chuyển biến tích cực, nhưng so với yêu cầu của một nhà nước trong nền kinh tế thị trường thì vẫn còn nhiều bất cập, chưa đồng bộ đôi khi còn chồng chéo, mâu thuẫn nhau, gây khó khăn trong quá trình vay vốn, phát mãi tài sản...

+ Một trong những quy định của luật đất đai có thể gây rủi ro rất lớn cho Ngân hàng khi nhận thế chấp bằng giá trị quyền sử dụng đất. Tại thời điểm thế chấp, bên thế chấp có giấy chứng nhận và có đủ các điều kiện khác theo quy định. Nhưng sau đó có trường, tòa án, cơ quan nhà nước có thẩm quyền có ra quyết định hủy bỏ giấy chứng nhận quyền sử dụng đất vì đã cấp sai thẩm quyền, sai quy hoạch do tranh chấp thừa kế từ nhiều năm trước. Thực tế này đặt Ngân hàng cho vay nhận

thế chấp bằng giá trị quyền sử dụng đất lâm vào tình trạng có thể gánh chịu những rủi ro pháp lý tiềm ẩn rất lớn.

+ Luật đất đai còn hạn chế quyền chủ động xử lý tài sản đảm bảo là quyền sử dụng đất thế chấp tại Ngân hàng. Theo quy định luật đất đai, việc phát mãi tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất phải được thực hiện theo trình tự bán đấu giá và phải xin phép cơ quan nhà nước có thẩm quyền trước khi thực hiện bán đấu giá. Quy định này làm cho quá trình xử lý tài sản bị kéo dài và làm tăng chi phí chờ xử lý, gây thiệt hại không nhỏ cho ngân hàng.

+ Mặc khác, luật đất đai quy định quyền sử dụng đất thuê trước 01/07/2004 và thời gian trả tiền thuê còn lại ít nhất 05 năm mới được thế chấp, nhưng không quy định cụ thể là tiền thuê phải trả trước hay sau năm 2004 mới được thế chấp. Do đó, SGDII đã gặp phải một số trường hợp DN thế chấp bằng quyền sử dụng đất thuê trả tiền nhiều lần, thời hạn trả tiền còn lại trên 5 năm và trả tiền sau 01/07/2004, SGDII và DN đã hoàn tất thủ tục công chứng hợp đồng thế chấp nhưng khi tiến hành đăng ký giao dịch bảo đảm tại trung tâm thông tin nhà đất Sở tài nguyên và môi trường TP HCM thì trung tâm không xác nhận thế chấp mà yêu cầu phải trả tiền trước 2004 mới được thế chấp. Điều này gây khó khăn cho cả ngân hàng và DN.

+ Nghị định 163/NĐ/CP/2006 về giao dịch đảm bảo ban hành ngày 29/12/2006 và hiệu lực thi hành 15 ngày sau, nghị định này thay thế nghị định 165; nghị định 178 và NĐ 085 của Chính Phủ nhưng đến nay vẫn chưa có thông tư hướng dẫn cụ thể thi hành, gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thực thi.

+ Theo quy định, đối với DNNN khi thế chấp tài sản cho phải có ý kiến của cấp chủ quản nhất là khi thế chấp các tài sản là toàn bộ dây chuyền sản xuất chính

của doanh nghiệp theo quy định của cơ quan quản lý ngành-kỹ thuật, trong khi đó cơ quan quản lý ngành-kỹ thuật vẫn chưa ban hành quy định xác định “toàn bộ dây chuyền chính của DNNN “trong từng ngành là tài sản nào? Nhưng khi xin phép cấp chủ quản thì mất rất nhiều thời gian và cấp chủ quản thường không đồng ý cho thế chấp. Vì vậy, đa phần các DNNN vay vốn tại ngân hàng thường không có tài sản thế chấp, điều này gây thiệt hại rất lớn cho ngân hàng khi rủi ro xảy ra.

- Chất lượng thẩm định khách hàng, thẩm định dự án đầu tư vẫn còn hạn chế do hoạt động thu thập thông tin yếu và không đa dạng, thông tin về ngành quá thiếu thốn ngay cả nguồn thông tin thu thập từ trung tâm phòng ngừa rủi ro NHNN cũng rất sơ sài do đó ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định. Một nguyên nhân nữa là do hiện nay SGDII đội ngũ nhân viên tín dụng rất trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm trong công tác tín dụng do vậy trong việc thẩm định, đánh giá khách hàng cũng còn hạn chế. Mặc khác, số liệu nhiều khách hàng cung cấp tính minh bạch, chính xác còn hạn chế do chưa được kiểm toán hoặc một số được kiểm toán nhưng do tổ chức kiểm toán đó không có uy tín trong ngành thì mức độ tin cậy cũng không cao.

- Hiện nay SGDII đã có phòng quản lý rủi ro để thẩm định rủi ro khoản vay khi trình ra hội đồng tín dụng, tái thẩm định các khoản vay trung dài hạn nhưng chưa đi sâu vào hoạt động, chưa phát huy hết trách nhiệm của mình, do vậy chưa đưa ra những đóng góp thực sự thiết thực.

- Với mức phán quyết được uỷ quyền của NHCT cho SGDII hiện nay là 300 tỷ đồng đối với 01 khách hàng (không phân biệt khách hàng) và không bị giới hạn địa bàn và phạm vi hoạt động, điều này cho thấy tiềm năng phát triển của SGDII rất lớn. Nhưng địa điểm giao dịch của SGDII chỉ tập trung tại trụ sở chính và 01 phòng giao dịch nằm tại khu công nghiệp Hiệp Phước, TP HCM. Điều này hạn

chế đến khả năng tiếp cận của các khách hàng ở xa địa bàn TP HCM, nhất là các khách hàng vừa và nhỏ, các khách hàng nằm trong các khu Công nghiệp và Các khu chế xuất, ....

- Với quy mô hoạt động tín dụng lớn và ngày càng mở rộng tại SGDII đòi hỏi trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của cán bộ tín dụng rất cao. Trong khi đó, đội ngũ cán bộ tín dụng tại SGDII hiện nay đang trong giai đoạn trẻ hóa, mặc dù rất nhiệt tình và năng động nhưng sự thiếu kinh nghiệm cộng với khả năng nắm bắt các chế độ thể lệ nghiệp vụ còn hạn chế đã làm cho việc tư vấn, hướng dẫn khách hàng trong việc lập hồ sơ vay vốn, việc quản lý nợ vay, tài sản thế chấp, ... gặp nhiều khó khăn, dễ phát sinh rủi ro cho ngân hàng, khách hàng phải mất nhiều thời gian cho việc bổ sung hồ sơ làm ảnh hưởng đến cơ hội kinh doanh của khách hàng.

- Hiện nay các NHTMCP chuyên môn hóa trong công việc hơn, đều có bộ phận riêng chuyên thực hiện việc công chứng tài sản, đăng ký giao dịch tài sản do đó giải quyết nhanh chóng hồ sơ khách hàng và đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng. Riêng SGDII-NHCTVN, một CBTD phụ trách đơn vị kiêm cả việc lo thủ tục công chứng, đăng ký giao dịch đảm bảo, trình cho vay, giải ngân và theo dõi đơn đốc thu nợ. Do đó, đôi khi chưa đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng, làm cho khách hàng phàn nàn.

*Tóm lại*, trong chương II Luận văn đã đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh cũng như thực trạng chất lượng hoạt động tín dụng tại SGDII-NHCTVN. Trên cơ sở phân tích đó, Luận văn đã xác định được những thành tựu cũng như những hạn chế tồn tại ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng hoạt động tín dụng của SGDII mà trong thời gian tới cần có những giải pháp thực hiện nhằm không ngừng

lành mạnh chất lượng tín dụng, góp phần xây dựng và phát triển kinh tế của địa phương.

### **CHƯƠNG III :**

## **GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH II – NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

### **3.1 MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA SGDII-NHCTVN :**

#### ***3.1.1 Tình hình chung :***

Hoạt động kinh tế Việt Nam năm 2006 tiếp tục đạt được những kết quả khả quan với mức tăng trưởng GDP là 8,15%. Việc VN trở thành thành viên chính thức của WTO và sự kiện VN tổ chức thành công hội nghị thượng đỉnh APEC đã có tác động to lớn và tích cực đến nền kinh tế VN....Bên cạnh những thuận lợi vẫn còn có những khó khăn như dịch cúm gia cầm, sự biến động của sắt thép, phân bón, xăng dầu, các vụ kiện phá giá, dư lượng kháng sinh trong thủy sản, thiên tai... đã ảnh hưởng đến hoạt động của nhiều doanh nghiệp...

TP HCM tiếp tục là khu vực kinh tế năng động với tốc độ tăng GDP 12,2%, các chỉ tiêu kinh tế xã hội chủ yếu đều đạt và vượt mức kế hoạch. Trong đó, giá trị sản xuất công nghiệp tăng 13,5%; kim ngạch xuất khẩu tăng 12,5%; kim ngạch nhập khẩu tăng 4,4%; tổng mức bán lẻ hàng hóa-dịch vụ tăng 22,5% so với năm 2005.

#### ***3.1.2 Tình hình về tài chính và tín dụng :***

Trong năm 2006, sự diễn biến phức tạp của giá vàng thế giới, lãi suất cơ bản của Cục dự trữ liên bang Mỹ(FED)điều chỉnh tăng cùng với quan hệ cung cầu về vốn , lãi suất tiền đồng, chỉ số giá cả...là những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình hoạt động của thị trường tiền tệ.



Dịch vụ ATM tiếp tục phát triển với tốc độ cao, hệ thống mạng thanh toán ngày càng được mở rộng. Nhiều Ngân hàng đã tập trung hiện đại hóa công nghệ, tăng vốn điều lệ, thực hiện mô hình đa năng với nhiều sản phẩm dịch vụ. Ngoài ra các ngân hàng còn thành lập công ty con trong lĩnh vực mua bán nợ, kiều hối, chứng khoán, bảo hiểm. Hiện nay mô hình giao dịch một cửa với mạng lưới rộng khắp đã đem lại sự thuận lợi cho khách hàng, đây cũng là yếu tố góp phần thúc đẩy mở rộng và tăng trưởng nguồn vốn huy động cũng như dư nợ tín dụng trên địa bàn.

Vốn huy động của các TCTD trên địa bàn TP HCM đạt 277.911 tỷ đồng, tăng 47,1%; dư nợ tín dụng đạt 226.336 tỷ đồng, tăng 28,8% so với năm 2005; trong đó dư nợ trung dài hạn chiếm 38,8% tổng dư nợ.

### ***3.1.3 Định hướng phát triển hệ thống NHCTVN từ năm 2006 đến năm 2010:***

Thực hiện chiến lược phát triển kinh tế xã hội, phát triển đất nước đến năm 2010, chủ trương tiếp tục đổi mới, hoàn thiện hệ thống tài chính – ngân hàng theo tinh thần Nghị quyết Đại hội X, và đề án cơ cấu lại NHCTVN đến năm 2010 là : “Xây dựng NHCTVN thành một ngân hàng chủ lực và hiện đại của nhà nước, hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng, chiếm thị phần lớn ở Việt Nam”.

*Một số chỉ tiêu phát triển NHCTVN từ 2006-2010 :*

- Quy mô phát triển : Tốc độ tăng tài sản nợ – tài sản có bình quân 15% năm; cơ cấu tài sản có : Dư nợ cho vay nền kinh tế và dân cư chiếm 70% đến 75% tài sản có; dư nợ cho vay trung dài hạn chiếm 40% tổng dư nợ. Tỷ trọng thu phí dịch vụ trong tổng thu nhập đạt 25-30%.

- Lành mạnh hóa và nâng cao năng lực tài chính của NHCT phấn đấu đến 2010 đạt được các thông số đánh giá an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế : nợ quá hạn –nợ xấu dưới 3%; tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đạt 8%.
- Lợi nhuận trên vốn tự có (ROE) là 13-15%, lợi nhuận trên tổng tài sản có (ROA) là 1%.

#### **3.1.4 Mục tiêu, định hướng hoạt động kinh doanh năm 2007 của SGDII :**

Năm 2007, hoạt động kinh doanh ngân hàng diễn ra sôi động, cạnh tranh quyết liệt hơn khi VN gia nhập WTO và thực hiện các cam kết đa phương, song phương. Kể từ 01/04/2007, các Ngân hàng thương mại 100% vốn nước ngoài bắt đầu có mặt tại VN và phát hành thẻ tín dụng, huy động tiền gửi, cho vay, thanh toán,... như các ngân hàng trong nước. Như vậy, hoạt động kinh doanh của SGDII sang năm 2007 không chỉ chịu áp lực cạnh tranh của các tổ chức ngân hàng tài chính trong nước mà còn có sức ép cạnh tranh từ các ngân hàng nước ngoài. Trước thách thức đó, SGDII đặt ra các mục tiêu, định hướng, nhiệm vụ kinh doanh phù hợp nhằm đảm bảo khả năng cạnh tranh trong xu thế hội nhập.

##### **3.1.4.1 Mục tiêu :**

- An toàn- hiệu quả-phát triển bền vững-hội nhập.
- Chất lượng tăng trưởng là mục tiêu xuyên suốt trong tất cả hoạt động kinh doanh. Trong đó đứng đầu hệ thống về chất lượng quả trị điều hành, chất lượng tăng trưởng tín dụng và dịch vụ.
- Giữ vững vị trí quan trọng (06 ngân hàng đứng đầu)so với các ngân hàng trên địa bàn TP và khu vực.

- Thực hiện được trung tâm thanh toán, trung tâm thanh toán ngoại tệ và trung tâm ngoại tệ mặt.
- Là chi nhánh đứng đầu trong hệ thống về lợi nhuận kinh doanh, đa dạng hóa nguồn thu, tăng tỷ trọng thu dịch vụ/ tổng thu nhập.
- Chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng được yêu cầu kinh doanh. Nâng cao đời sống CBNV; phấn đấu thu nhập 2007 tăng 15% so với năm 2006.

#### **3.1.4.2 Định hướng :**

- Tận dụng cơ hội và lợi thế, uy tín của SGDII-NHCTVN để tiếp tục phát triển về mọi mặt trong hoạt động kinh doanh. Tăng tốc lãnh vực tài trợ thương mại, kinh doanh ngoại tệ.
- Xây dựng nền tảng khách hàng ổn định, vững mạnh; củng cố và đẩy mạnh quan hệ với các khách hàng VIP; mở rộng mạng lưới khách hàng thông qua mở rộng quan hệ với các TCTD; cung cấp các dịch vụ trọn gói cho khách hàng; phát triển các điểm chấp nhận thẻ, đại lý thu đổi ngoại tệ, thẻ ATM...Xây dựng SGDII thành trung tâm thanh toán, trung tâm ngoại tệ mặt.
- Củng cố và nâng cao chất lượng, sản phẩm dịch vụ cung ứng hiện có/nghiên cứu và kiến nghị NHCTVN triển khai các sản phẩm mới (kiểu hối, bảo hiểm, trung gian thanh toán địa ốc, XNK trọn gói...).
- Thực hiện cải cách hành chính, phong cách giao dịch, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, thương hiệu của SGDII-NHCTVN.
- Xây dựng đội ngũ cán bộ vừa hồng vừa chuyên đảm được yêu cầu phát triển hoạt động kinh doanh trong giai đoạn cạnh tranh, hội nhập.

**3.1.4.3 Một số chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu :**

- Nguồn vốn huy động tối thiểu 8.500 tỷ đồng; bình quân năm 8.000 tỷ đồng.
- Dư nợ cho vay và các khoản đầu tư :tối thiểu 7.400 tỷ đồng, tăng 16% so với năm trước; trong đó dư nợ cho vay nền kinh tế tối thiểu 6.500 tỷ đồng, bình quân năm 6.000 tỷ đồng. Cơ cấu dư nợ :
  - + Tỷ lệ cho vay có đảm bảo bằng tài sản : tối thiểu 75%.
  - + Tỷ lệ cho vay DNNN : tối đa 15%.
  - + Nợ nhóm 2 và nợ xấu : tối đa 100 tỷ đồng, trong đó nợ xấu tối đa 36 tỷ đồng.
- Thu nợ tồn đọng tối thiểu 43 tỷ đồng.
- Thu dịch vụ: 58 tỷ đồng tăng 1,5 lần, trong đó:
  - + Từ TTTM : 28 tỷ đồng .
  - + Thanh toán nội địa : 20 tỷ đồng.
  - + Dịch vụ thẻ : 10 tỷ đồng.
- Doanh số thanh toán quốc tế: tối thiểu 2.000 triệu USD.
- Doanh số mua bán ngoại tệ : tối thiểu 1.700 triệu USD.
- Lợi nhuận : tối thiểu 600 tỷ đồng, tăng 42% so với năm trước.
- Phát triển mạng lưới : 3 phòng giao dịch, 135 khách hàng VIP; 8 máy ATM; 190 máy cà thẻ; 4 công ty kiểu hối.

## **3.2 GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH II – NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM :**

### ***3.2.1 Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động ngân hàng :***

Pháp lý là vấn đề vô cùng quan trọng, một trong những yếu tố tạo điều kiện cho hệ thống NHTM hoạt động một cách an toàn, hiệu quả và đạt chất lượng cao. Do đó, để đảm bảo điều kiện cho hoạt động ngân hàng được ổn định thì việc làm đầu tiên là phải tạo lập môi trường pháp lý chặt chẽ, thông thoáng, tạo hành lang an toàn, phù hợp với thực tiễn hoạt động của NHTM trong xu thế hội nhập. Cụ thể là :

- Đối với vấn đề xử lý tài sản đảm bảo qua trung tâm đấu giá và khởi kiện ra tòa án trong thời gian qua là việc làm hết sức khó khăn và mất nhiều thời gian. Vì thế, để tạo điều kiện cho các TCTD trên địa bàn nói chung, SGDII-NHCTVN nói riêng trong việc xử lý tài sản đảm bảo thì các thủ tục tố tụng liên quan đến xử lý nợ quá hạn, quy trình xử lý đối với tài sản đảm bảo cần phải được tinh giản như :

+ Khi ngân hàng có đơn khởi kiện đến tòa án, trên cơ sở hồ sơ đầy đủ và hợp lệ thì tòa án phải ra quyết định ngay cho ngân hàng được xử lý tài sản, và khi quyết định của tòa án có hiệu lực thì ngân hàng được phép phát mãi tài sản mà không cần qua thi hành án kéo dài thời gian như hiện nay.

+ Chính Phủ nên cho phép cho các TCTD được chủ động trong việc lựa chọn cách bán tài sản phát mãi để thu hồi nợ nhanh chóng cho ngân hàng.

+ Trong trường hợp TCTD và khách hàng không thỏa thuận được biện pháp xử lý tài sản đảm bảo đối với tài sản là quyền sử dụng đất thì TCTD có quyền bán tài

sản đảm bảo là đất, tài sản gắn liền với đất để thu hồi nợ sau khi được UBND có thẩm quyền cho phép và không nhất thiết phải qua trung tâm bán đấu giá.

- Luật đất đai cần phải có quy định bồi thường thiệt hại cho ngân hàng trong trường hợp bị tòa án hoặc cơ quan nhà nước có thẩm quyền hủy bỏ giấy chứng nhận quyền sử dụng đất mà ngân hàng đã nhận thế chấp hợp pháp trước đó. Đồng thời, cũng cần có quy định rõ ràng đối với quyền sử dụng đất thuê trước 01/07/2004 nhưng trả tiền thuê sau 07/2004 và thời hạn trả tiền thuê còn lại trên 5 năm có đủ điều kiện thế chấp không để cả ngân hàng và khách hàng gặp khó khăn khi thực hiện.

- Chính phủ cần sớm ban hành thông tư hướng dẫn cụ thể việc thi hành Nghị định 163 về việc thực hiện giao dịch đảm bảo để các NHTM thuận tiện trong việc nhận và xử lý tài sản đảm bảo.

- Về công chứng tài sản đảm bảo : Hiện nay quy định trong hợp đồng thế chấp/cầm cố phải ghi rõ nghĩa vụ cụ thể theo hợp đồng tín dụng nào; nhưng khi hợp đồng tín dụng đó hết dư nợ, ngân hàng và khách hàng ký lại HĐTD mới đồng thời ký hợp đồng thế chấp/cầm cố bổ sung thay thế nghĩa vụ mới nhưng phía công chứng không đồng ý công chứng hợp đồng bổ sung mà yêu cầu ngân hàng phải giải chấp toàn bộ và công chứng lại. Điều này gây mất thời gian cho cả Ngân hàng và khách hàng; làm tăng chi phí công chứng cho khách hàng. Vì vậy, các phòng công chứng trên địa bàn TP HCM nên xem xét cho công chứng hợp đồng thế chấp/ cầm cố bổ sung.

- Ngoài ra, đối với việc quản lý các DN, nhà nước cần ban hành chế độ kiểm toán bắt buộc đối với tất cả các DN và cơ quan kiểm toán phải chịu trách nhiệm về

độ chính xác của việc kiểm toán, giúp phản ánh trung thực tình hình tài chính của DN, từ đó giúp ngân hàng có cơ sở đánh giá đúng về khả năng tài chính của DN để có những quyết định đầu tư đúng đắn, hạn chế rủi ro.

### ***3.2.2 Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng :***

➤ ***Xác định các yếu tố cần thẩm định đối với từng khoản vay để làm cơ sở thu thập thông tin :***

Trước khi ra quyết định cho vay thì bộ phận làm công tác tín dụng và lãnh đạo ngân hàng phải tiến hành các bước thẩm định khách hàng, thẩm định và phân tích khoản vay để xác định năng lực trả nợ của khách hàng, dự báo những rủi ro tiềm ẩn từ đó đề ra biện pháp quản lý khách hàng để phòng ngừa và hạn chế rủi ro...

Tuy nhiên hoạt động tín dụng hết sức đa dạng, mỗi khoản vay đều có tính chất đặc thù riêng, do đó ngoài các yếu tố cần thẩm định theo quy trình như : hồ sơ pháp lý của khách hàng vay vốn, năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh, tính khả thi của dự án, phương án sản xuất kinh doanh...thì đối với từng khoản vay cụ thể NH cần thẩm định thêm các yếu tố đặc thù riêng biệt như : đối với cho vay theo dự án đầu tư phải xác định xem dự án có phù hợp với hoàn cảnh kinh tế hay không, các sản phẩm và đối thủ cạnh tranh trên thị trường, chất lượng sản phẩm mà dự án tạo ra so với các sản phẩm hiện có trên thị trường, khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần của sản phẩm, chất lượng nguồn nguyên liệu, khả năng phát triển của sản phẩm, các yếu tố của môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến dự án...; đối với cho vay cán bộ công nhân viên không có bảo đảm bằng tài sản trả bằng thu nhập thì

phải là cán bộ công nhân viên có hợp đồng lao động dài hạn, có uy tín, có nguồn thu nhập tương đối thường xuyên và phải được cơ quan xác nhận thu nhập...

➤ ***Thẩm định chặt chẽ tính pháp lý của khoản vay :***

Thẩm định không đúng về tính pháp lý của khoản vay, khách hàng vay như cho vay cá thể không đủ năng lực hành vi, cho vay tổ chức thiếu tư cách pháp nhân, người đại diện tổ chức không đủ thẩm quyền ký kết HĐTD, HĐDB mục đích sử dụng vốn vay không hợp pháp, tài sản đảm bảo nợ vay không đủ điều kiện thế chấp, không thực hiện ưu tiên thanh toán đối với các giao dịch đảm bảo...là một trong những rủi ro có khả năng gây tổn thất nặng nề nhất cho khoản vay. Đối với cán bộ làm công tác tín dụng thì tuyệt đối không để xảy ra rủi ro này. Thẩm định chính xác hồ sơ pháp lý của khách hàng vay sẽ bảo vệ quyền lợi của ngân hàng và ràng buộc được trách nhiệm của khách hàng vay trước pháp luật. Chẳng hạn việc thẩm định thẩm định hồ sơ pháp lý đối với khách hàng là pháp nhân thì phải thỏa mãn các quy định nêu tại điều 94 của Bộ luật dân sự và người đại giao dịch với ngân hàng phải là người đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo ủy quyền hợp pháp của pháp nhân. Đối với khách hàng thể nhân thì phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

➤ ***Phân tích và đánh giá chính xác năng lực tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng:***

Phân tích và đánh giá chính xác năng lực tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng là khâu quan trọng trong công tác thẩm định, là cơ sở để ra quyết định cho vay đúng do đó ngân hàng cần phải xem xét, đánh giá năng lực của khách hàng vay vốn một cách cẩn thận, dưới nhiều khía cạnh để làm cơ sở thiết lập các yếu tố



của khoản vay trong trường hợp ngân hàng đồng ý cho vay như: số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, phương thức cho vay và các điều kiện ràng buộc đối với khoản vay...

Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng vay giúp cho ngân hàng nắm được thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, thực trạng về triển vọng và khả năng thanh toán của khách hàng thông qua phân tích chỉ tiêu về cơ cấu tài sản có, tài sản nợ, cơ cấu bố trí tài sản cố định và tài sản lưu động để đánh giá tính phù hợp của việc bố trí cơ cấu nguồn vốn, đánh giá các chỉ tiêu tài sản có trong khâu dự trữ và khâu luân chuyển có phù hợp với loại hình và tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng không, phân tích các chỉ tiêu khả năng thanh toán để đánh giá tính cân đối của việc sử dụng tài sản nợ và khả năng tự chủ về tài chính, phân tích các chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho, kỳ thu tiền bình quân, doanh thu trên tổng tài sản để đánh giá khả năng và triển vọng của khách hàng, phân tích các chỉ tiêu tiêu đòn cân nợ để đánh giá rủi ro tài chính, phân tích các chỉ tiêu thu nhập để đánh giá hiệu quả hoạt động của khách hàng...

Năng lực kinh doanh của khách hàng được phân tích thông qua các yếu tố như máy móc thiết bị, công nghệ hiện có, các yếu tố đầu vào như nguyên liệu, lao động, các yếu tố đầu ra như thị trường tiêu thụ sản phẩm, thị phần đang chiếm lĩnh, giá cả, chất lượng sản phẩm, các dịch vụ đi kèm... để đánh giá về thực trạng và triển vọng hoạt động kinh doanh của khách hàng trên cơ sở đó dự báo về sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Đánh giá năng lực kinh doanh của các khách hàng có quy mô lớn còn phải phân tích chiến lược kinh doanh mà khách hàng đã đề ra gồm : chiến lược hoạch định nguồn cung cấp nguyên liệu, chiến lược

về sản phẩm và phân phối sản phẩm, chiến lược về phát triển nguồn nhân lực, khả năng chiếm lĩnh và mở rộng thị phần, chiến lược phát triển quy mô sản xuất kinh doanh, chiến lược xây dựng thương hiệu.

➤ ***Thu thập và đánh giá các thông tin phi tài chính***

Phân tích thông tin về tài chính của khách hàng vay giúp ngân hàng xác định được năng lực tài chính của khách hàng vay còn phân tích các thông tin phi tài chính giúp ngân hàng xác định thiện chí và khả năng trả nợ của khách hàng đối với khoản vay, hai loại thông tin này bổ sung chặt chẽ cho nhau và đóng vai trò chủ yếu trong việc ra quyết định cho vay của ngân hàng. Do đó, để đảm bảo chất lượng cho hoạt động tín dụng, trước khi ra quyết định cho vay ngân hàng cần phải thu thập và phân tích rất kỹ các thông tin phi tài chính của khách hàng. Thông thường việc phân tích các thông tin phi tài chính của một khách hàng thông qua các thông tin sau : thông tin về chất lượng và khả năng điều hành của bộ máy quản lý, uy tín của doanh nghiệp trong giao dịch với ngân hàng, các yếu tố phản ánh từ bên ngoài.

Phân tích thông tin về chất lượng và khả năng điều hành của bộ máy quản lý doanh nghiệp thông qua các thông tin về vị trí của bộ máy lãnh đạo đối với người lao động để nhận xét và đánh giá khả năng điều hành của bộ máy lãnh đạo. Thu thập và phân tích các thông tin về trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của bộ máy quản lý có đáp ứng được yêu cầu công việc và phù hợp với công việc được phân công hay không? Ngoài ra chất lượng và khả năng của bộ máy quản lý còn được phân tích và đánh giá thông qua khả năng hoạch định các chính sách trong sản xuất và kinh doanh như chiến lược về sản phẩm, về thị trường, chiến lược về khách hàng

và định hướng phát triển của doanh nghiệp, năng lực tổ chức, các phương án sản xuất kinh doanh, phân phối và tiêu thụ sản phẩm...

Phân tích và đánh giá về uy tín của khách hàng thông qua các thông tin trong giao dịch với ngân hàng trong ba năm gần nhất như : khách hàng có quan hệ tín dụng sòng phẳng không? Có thực hiện đúng các cam kết với ngân hàng không? Có sử dụng vốn vay đúng mục đích không?...Ngoài ra để đảm bảo chất lượng tín dụng ngân hàng còn phải thực hiện phân tích thông tin từ bên ngoài như : triển vọng phát triển của khách hàng vay, số lượng các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, vị thế cạnh tranh của khách hàng, sự đa dạng hóa hoạt động kinh doanh theo ngành và theo thị trường....

### **3.2.3 Áp dụng hình thức đảm bảo tín dụng thích hợp :**

Một trong những nguyên tắc quan trọng nhất khi xem xét và ra quyết định cho vay là dựa vào tính khả thi của phương án, dự án xin vay; năng lực và uy tín của khách hàng vay...Tuy nhiên do những biến động về kinh tế, chính trị...nằm ngoài dự đoán của ngân hàng mà những phương án, dự án đó không còn hiệu quả như dự tính ban đầu gây ra những tổn thất cho ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng cần có những ràng buộc trách nhiệm đối với khách hàng vay thông qua các biện pháp bảo đảm tiền vay như thế chấp, cầm cố tài sản của khách hàng vay, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay hay bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba để phòng ngừa rủi ro cho khoản vay.

Ngân hàng cần phân loại và đánh giá khách hàng để áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay thích hợp cho từng khách hàng. Trường hợp lựa chọn biện pháp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản chỉ nên áp dụng đối với những khoản vay có

mức độ an toàn thật cao, đối với khách hàng đã sử dụng hết tài sản để thế chấp, và những khách hàng VIP mà ngân hàng muốn duy trì quan hệ tín dụng lâu dài, đồng thời các khách hàng này đáp ứng đầy đủ các điều kiện về cho vay không có bảo đảm theo quy định. Tuy nhiên, ngân hàng cũng tiếp tục vận động đơn vị bổ sung tài sản đảm bảo như nguồn thu từ hợp đồng kinh tế, L/C xuất khẩu hay bảo lãnh bằng tài sản của thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát...

Khi áp dụng các hình thức bảo đảm tiền vay bằng tài sản bằng tài sản cần phải chú ý tài sản được nợ cho ngân hàng. Vì vậy, khi được sử dụng để làm đảm bảo cho một khoản vay nào đó, tài sản phải được định giá đúng để trong trường hợp khách hàng không trả được nợ thì việc thanh lý tài sản giúp cho ngân hàng có thể thu hồi được nợ gốc, lãi và chi phí khác(nếu có). Thực tế tài sản làm đảm bảo tiền vay rất phong phú, đa dạng vì vậy trong định giá tài sản cần chú ý đến tính chất an toàn của tài sản, đó là: tính ổn định của về giá trị của tài sản trong suốt thời gian thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm; tính thanh khoản của tài sản bảo đảm; tài sản đảm bảo phải được thị trường chấp nhận ở mọi thời điểm, mọi nơi; tính pháp lý về quyền sở hữu, quyền sử dụng đối với tài sản đó phải rõ ràng; và phải được thực hiện ưu tiên thanh toán khi đăng ký giao dịch bảo đảm.

Ngoài ra, để hạn chế rủi ro ngân hàng cần yêu cầu hàng hàng mua bảo hiểm đối với tài sản là nhà xưởng, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, bảo hiểm kho nguyên phụ liệu, hàng hóa xuất nhập khẩu...Đồng thời, với đặc thù từng doanh nghiệp mà đưa ra những chỉ tiêu quản lý doanh nghiệp ở những mức khác nhau :tỷ lệ hàng tồn kho, công nợ phải thu trên tổng tài sản; tỷ lệ vốn chủ sở hữu/tổng nguồn vốn...

### **3.2.4 Tăng cường giám sát chặt chẽ khoản vay :**

Sau khi cấp tín dụng ngân hàng phải thường xuyên tổ chức kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn vay. Mục đích của việc kiểm tra sử dụng vốn vay đối với khách hàng nhằm phát hiện và ngăn chặn kịp thời việc khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích đã thỏa thuận đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Đồng thời, việc thực hiện thường xuyên kiểm tra sẽ giúp ngân hàng giám sát và quản lý được dòng luân chuyển vốn vay để thu hồi nợ sau chu kỳ luân chuyển nhằm đảm bảo cho hoạt động tín dụng đạt chất lượng cao.

Do đặc thù kinh doanh của các khách hàng vay hết sức đa dạng nên việc kiểm tra sử dụng vốn vay cũng rất phức tạp đòi hỏi cán bộ tín dụng phải phát huy tinh thần trách nhiệm, khôn khéo và chủ động lựa chọn phương pháp và thời điểm kiểm tra thích hợp. Đối với các doanh nghiệp thường xuyên phát sinh vay vốn (trên 7 lần/tháng) thì định kỳ hàng tháng cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra việc sử dụng vốn vay một lần và kiểm tra đột xuất (khi cần thiết), qua đó kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh của đơn vị để nắm bắt kịp thời tình hình doanh nghiệp; đối với đơn vị ít phát sinh thì chậm nhất 10 ngày đối với giải ngân chuyển khoản và chậm nhất 05 ngày đối với giải ngân tiền mặt cán bộ tín dụng phải kiểm tra việc sử dụng vốn vay. Trường hợp phát hiện đơn vị sử dụng sai mục đích thì yêu cầu đơn vị phải trả nợ trước hạn.

Chậm nhất 05 ngày trước khi đến hạn trả nợ gốc, lãi cán bộ tín dụng có văn bản thông báo khách hàng thu xếp nguồn trả nợ đúng hạn, đôn đốc khách hàng trả nợ theo lịch trả nợ đã thỏa thuận giữa khách hàng và ngân hàng.

Định kỳ hằng năm phân tích, đánh giá từng ngành hàng, từng lĩnh vực hoạt động theo từng nhóm khách hàng để định hướng đầu tư tín dụng phù hợp hiện tại cũng như lâu dài đảm bảo an toàn hiệu quả. Thực hiện chính sách khách hàng, ngành hàng có chọn lọc, nâng cao chất lượng tín dụng.

Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện kiểm tra cân đối nợ vay hằng quý thông qua báo cáo quyết toán quý của đơn vị và định kỳ 06 tháng tiến hành phân tích đảm bảo nợ vay.

### ***3.2.5 Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng :***

Cần hoàn thiện hơn nữa bộ máy kinh doanh theo hướng tinh gọn, hiệu quả, kết hợp được năng lực kinh nghiệm của các cán bộ tín dụng cũ và các cán bộ tín dụng mới, tiêu chuẩn hóa cán bộ tín dụng về phẩm chất đạo đức và chuyên môn nghiệp vụ, tích cực đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, nghệ thuật và kỹ năng giao tiếp của các cán bộ tín dụng : Bởi vì con người là yếu tố quyết định sự thành công trong hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp, là người thực thi các giải pháp mà các nhà quản lý đưa ra nhằm đưa hoạt động kinh doanh phát triển cao và có hiệu quả. Hiện nay, SGDII đang trong quá trình trẻ hóa đội ngũ cán bộ tín dụng, sự kết hợp giữa các cán bộ tín dụng cũ giàu kinh nghiệm, nắm vững chuyên môn nghiệp vụ với các cán bộ tín dụng mới trẻ, năng động, giỏi ngoại ngữ và vi tính, có tinh thần tìm tòi học hỏi, cầu tiến cao sẽ tạo giúp cho SGDII có một đội ngũ nhân viên thực hiện tốt các chính sách, giải pháp đặt ra để phát triển và nâng cao hiệu quả của hoạt động tín dụng. Ngoài ra, việc tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng về chuyên môn nghiệp vụ và phẩm chất đạo đức, thường xuyên đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cán bộ sẽ giúp cho SGDII

tránh được những rủi ro do con người gây ra như tình trạng cấu kết giữa khách hàng và cán bộ tín dụng, do trình độ cán bộ thiếu hiểu biết gây ra, ... để từ đó đảm bảo và nâng cao được chất lượng tín dụng.

Với hệ thống rất nhiều các NHTM tập trung trên địa bàn TP HCM như hiện nay, thì việc cạnh tranh diễn ra rất gay gắt và quyết liệt, kể cả việc hạ thấp tiêu chuẩn và điều kiện tín dụng nhằm lôi kéo khách hàng. Trong bối cảnh như vậy thì việc vừa không gây khó dễ cho khách hàng, vừa đủ khả năng để xác định chất lượng thực sự của khách hàng vay vốn là vấn đề rất khó khăn đòi hỏi trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và khả năng giao tiếp của đội ngũ cán bộ tín dụng. Để làm được điều này, SGDII cần phải xây dựng và đào tạo một đội ngũ cán bộ tín dụng có năng lực trình độ, kinh nghiệm, lòng tận tụy, nhiệt tình với công việc và đạo đức nghề nghiệp để có thể hướng dẫn tư vấn cho khách hàng, tiếp xúc và tìm hiểu đánh giá các thông tin làm sao để khách hàng cảm thấy an tâm, thoải mái và tin tưởng khi giao dịch, qua đó cũng kịp thời phát hiện các thông tin sai lệch, các dấu hiệu rủi ro để kịp thời xử lý.

Ngoài ra, SGDII cần có chế độ đãi ngộ cụ thể khuyến khích vật chất, tinh thần đối với người có tay nghề cao, trình độ chuyên môn giỏi, có đóng góp nhiều công sức để thu hút họ công tác lâu dài với chi nhánh.

Hiện nay cơ chế tiền lương đối với cán bộ ngân hàng còn mang tính chất bình quân, mang tính cào bằng thu nhập, chưa gắn hoàn toàn với hiệu quả kinh doanh. Vì vậy, ngân hàng cần xây dựng cơ chế tiền lương, phụ cấp, khen thưởng gắn với những người tạo ra thu nhập chủ yếu để tạo động lực đối với cán bộ làm công tác tín dụng, làm cho họ phấn đấu hết mình vì công việc, lấy phục vụ khách hàng làm phương châm hành động.

Mặt khác, SGDII cũng nên phân công riêng một bộ phận chuyên thực hiện công chứng, đăng ký giao dịch như các NHTMCP để đảm bảo giải quyết hồ sơ khách hàng được nhanh chóng, thuận lợi, nhằm giải quyết kịp thời nhu cầu ổn cho khách hàng

### ***3.2.6 Tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ :***

Công tác kiểm tra, kiểm soát 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. Bên cạnh đó, hoạt động kiểm soát cũng phát hiện, ngăn chặn những rủi ro đạo đức do cán bộ tín dụng gây ra.

Để nâng cao vai trò của công tác kiểm soát nhằm hạn chế rủi ro tín dụng, cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Tăng cường những cán bộ có trình độ, đã 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 làm trực tiếp từ bộ phận tín dụng hoặc thẩm định và quản lý rủi ro cùng phối hợp kiểm tra.
- Thường xuyên đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ, luật pháp cho cán bộ phòng kiểm soát.
- 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.
- Không ngừng hoàn thiện và đổi mới phương pháp kiểm tra, áp dụng linh hoạt các biện pháp kiểm tra tùy thuộc vào từng thời điểm, từng đối tượng và mục đích của kiểm tra.



Ngoài ra, chi nhánh cần tăng cường công tác kiểm tra chéo thực hiện hoán đổi CBTD trên cơ sở đảm bảo ổn định và phát triển. Chi nhánh cần phải xem công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ là công cụ đắc lực giúp cho nhà quản lý điều hành hoạt động kinh doanh một cách có hiệu quả, đúng pháp luật, ngăn chặn những sai sót trong cho vay.

### ***3.2.7 Quản lý rủi ro nhằm xử lý kịp thời các khoản vay có vấn đề, hạn chế thấp nhất tổn thất cho ngân hàng :***

Mặc dù đã có nhiều biện pháp an toàn để quản lý khoản vay, song hoạt động tín dụng luôn gắn liền với rủi ro nên việc tồn tại những khoản vay có vấn đề do nhiều nguyên nhân là một thực không thể tránh khỏi, điều này có nghĩa là một bộ phận các khoản vay trong danh mục tín dụng của ngân hàng có khả năng xảy ra những tổn thất không thu hồi được một phần hay toàn bộ đúng như kế hoạch. Các dấu hiệu để NH nhận biết một khoản vay có vấn đề :

- Sử dụng vốn vay sai mục đích, khách hàng vay không trung thực trong quan hệ tín dụng.
- Thanh toán tiền vay không đúng kế hoạch, kỳ hạn các khoản vay phải điều chỉnh liên tục.
- Tình hình kinh doanh có nhiều biến động do nguyên nhân chủ quan so với kế hoạch kinh doanh, có sự sai lệch tương đối giữa dòng tiền thực tế so với kế hoạch lưu chuyển tiền tệ. Có sự biến động tăng bất thường của các khoản tài sản có như công nợ, hàng tồn kho hoặc có sự tăng đột biến của việc sử dụng đòn bẩy tài chính.

- Không hoặc chậm trễ báo cáo tình hình tài chính cho ngân hàng, không thuyết minh hoặc thuyết minh không rõ ràng các số liệu trong báo cáo tài chính, trì hoãn hợp tác với việc kiểm tra thường xuyên của ngân hàng.
- Thiếu đảm bảo nợ vay do sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn để đầu tư trung dài hạn hoặc trang trải cho các khoản kinh doanh thua lỗ...

Mục tiêu của ngân hàng trong việc xử lý các khoản vay có vấn đề là tối đa hóa tỷ lệ thu hồi các khoản vay này, để thực hiện tốt mục tiêu này bộ phận quản lý rủi ro chuyên biệt tại SGDII cần phải thực hiện như sau :

- Luôn giữ vững mục tiêu, tận dụng mọi cơ hội để tận thu mọi nguồn vốn đã cho vay.
- Nắm bắt ngay, chính xác thực trạng và rủi ro của khoản vay, phân tích nguyên nhân đưa đến khoản vay có vấn đề từ đó đề ra giải pháp, các ràng buộc đối với khách hàng vay như cắt giảm chi phí, tăng dòng tiền, xử lý tài sản bảo đảm...làm giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng, tỷ lệ thu hồi đối với khoản vay.
- Giám sát thường xuyên, chặt chẽ để có thể phát hiện kịp thời mọi vấn đề phát sinh liên quan đến khoản vay, kiểm soát mọi nguồn thu, tài sản bảo đảm mà khách hàng cam kết dụng để trả nợ vay ngân hàng.
- Cân nhắc và dự báo toàn bộ những khả năng có thể xảy ra đối với khoản vay để tìm giải pháp cụ thể, thích hợp, hạn chế thấp nhất mức độ tổn thất cho khoản vay.

### **3.3 CÁC GIẢI PHÁP MANG TÍNH CHẤT VĨ MÔ CỦA NHNN :**

#### **3.3.1 Phát huy tối đa hiệu quả hoạt động Trung Tâm thông tin tín dụng(CIC):**

Thông tin chính xác là chìa khóa thành công trong kinh doanh, đặc biệt là trong giai đoạn cạnh tranh hội nhập quốc tế như hiện nay sự bùng nổ thông tin, công nghệ hiện đại được coi là một thách thức lớn cho hệ thống NHTM Việt Nam. Vì vậy, nâng cao chất lượng thông tin trong lĩnh vực ngân hàng đóng vai trò then chốt quan trọng đến quyết định đến sự thành đạt của ngân hàng.

Mặc dù Trung Tâm thông tin tín dụng(CIC) là nơi cung cấp thông tin chính thức cho các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên để CIC trở thành nơi tin cậy, cung cấp những thông tin chính xác, đầy đủ và kịp thời cho các NHTM nhằm phục vụ công tác phòng ngừa, quản lý rủi ro tín dụng cần thực hiện những biện pháp sau:

- Hiện đại hóa và hoàn thiện quy trình xử lý thông tin liên tục từ khâu thu thập, lựa chọn, phân tích, xử lý và dự đoán thông tin để kịp thời cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác, chất lượng hiệu quả.
- NHNN cần có quy định bắt buộc đối với tất cả các TCTD phải là thành viên của trung tâm CIC và phải tham gia trong việc cung cấp, cập nhật thông tin, số liệu về khách hàng. Có biện pháp chế tài, xử lý nghiêm minh đối với ngân hàng nào cố tình che giấu thông tin về khách hàng của mình khi có sự cố rủi ro tín dụng xảy ra.
- CIC cần mở rộng mạng lưới thông tin, có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng có liên quan như : Chi Cục Thuế, Chi Cục Thống Kê, Bộ Kế Hoạch và Đầu Tư...qua nối mạng trực tiếp. Từ những thông tin thu thập được, bộ phận CIC phải có nhiệm vụ sàng lọc thông tin, thường xuyên hoàn thiện cập nhật các số liệu về kinh tế, tài chính doanh nghiệp nhằm cung cấp cho các NHTM.
- Xây dựng mạng lưới thông tin theo hướng quản lý tín dụng và dự báo thông tin, CIC phải trở thành công cụ hữu hiệu giám sát từ xa của NHNN giảm thiểu

đến mức thấp nhất những rủi ro tiềm tàng có thể xảy ra cho các NHTM. Hiện nay, chưa có công ty đánh giá và xếp loại doanh nghiệp, CIC cần đẩy mạnh công tác đánh giá xếp loại DN để hỗ trợ cho NHTM

Vấn đề thông tin CIC cung cấp chính xác và kịp thời là vấn đề mà các ngân hàng quan tâm hàng đầu. Do vậy, CIC cần phải đưa ra những thông tin có ích cho các TCTD để chứng minh trung tâm thông tin của mình là địa chỉ đáng tin cậy.

### **3.3.2 *Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra, kiểm soát của NHNN :***

Nhằm đảm bảo cho hệ thống NHTM hoạt động kinh doanh hiệu quả, với mục đích duy trì và bảo vệ quyền lợi cho người gửi tiền và tránh cho nền kinh tế tránh khỏi những chấn động, khủng hoảng do hệ thống NHTM gây ra, đồng thời ngăn chặn và xử lý kịp thời những hành vi tiêu cực gây thất thoát trong việc sử dụng vốn tín dụng, công tác thanh tra, kiểm soát của NHNN cần có những biện pháp:

- Thanh tra NHNN phải có lịch kiểm tra định kỳ tại các NHTM theo chuyên đề kiểm tra. Sau đó phải có những phân tích cụ thể, cảnh báo về rủi ro trong cho vay cũng như trong các nghiệp vụ khác.
- Khi có nguy cơ rủi ro mới được phát hiện thì phải thông tin cảnh báo đến tất cả các NHTM.
- Nâng cao hiệu lực các kiến nghị, biện pháp của Thanh tra, tránh tình trạng có nhiều kiến nghị của Thanh tra nhưng không có chế tài buộc các NHTM thực hiện.
- Cần phải liên tục đào tạo đội ngũ Thanh tra có kiến thức, chuyên môn giỏi, đạo đức tốt và được trang bị hệ thống làm việc hiện đại với chế độ đãi ngộ tương xứng.

### **3.3.3 *Thực hiện bảo hiểm rủi ro tín dụng:***

Bằng nhiều biện pháp và kỹ thuật phòng ngừa rủi ro khác nhau như : hoàn thiện quy trình cho vay, tăng cường công tác kiểm tra giám sát vốn vay, xếp loại và lựa chọn khách hàng cho vay, trích lập dự phòng rủi ro. Tuy nhiên những phương pháp trên chỉ phát huy tác dụng trong một giới hạn nhất định. Một giải pháp mang tính khả thi mà các nước trên thế giới đã và đang thực hiện là bảo hiểm rủi ro tín dụng.

Việc thực hiện bảo hiểm rủi ro tín dụng được thực hiện ngay sau khi một hợp đồng tín dụng được ký kết, cùng với sự tham gia của các công ty bảo hiểm chuyên nghiệp. Việc lựa chọn hợp đồng tín dụng chất lượng để bảo hiểm sẽ gây sức ép với các NHTM buộc phải thay đổi phương thức kinh doanh của mình, đồng thời chuyển rủi ro của mình cho các công ty bảo hiểm. Bảo hiểm tín dụng trở thành lá chắn kinh tế thực sự cho các NHTM bù đắp kịp thời những rủi ro tín dụng xảy ra và đảm nhận công việc còn lại liên quan đến xử lý nợ thay cho NHTM, tạo điều kiện thuận lợi cho NHTM yên tâm kinh doanh.

Trước mắt NHNN nên đứng ra thành lập công ty bảo hiểm tín dụng với mô hình tương tự như công ty bảo hiểm tiền gửi hiện nay hoặc cho phép công ty bảo hiểm tiền gửi đảm nhận, như vậy tạo điều kiện cho NHNN có thể dễ dàng kiểm tra, thanh tra toàn bộ hoạt động kinh doanh của NHTM. Trong tương lai khi hoạt động bảo hiểm tín dụng đi vào nề nếp ổn định và các công ty bảo hiểm Việt Nam thì nhà nước nên phá thế độc quyền cho các công ty bảo hiểm cùng tham gia.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS.Hồ Diệu (chủ biên)(2001), *Tín dụng ngân hàng*, NXB thống kê, TP HCM
2. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn (Chủ biên)(2005), *Tín dụng Ngân hàng* - Nhà xuất bản Thống kê, TP HCM.
3. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn (Chủ biên), *Tiền tệ Ngân hàng* - Nhà xuất bản Thống kê – Năm 2004.
4. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn (Chủ biên)(2003), *Tín dụng - Ngân hàng (Tiền tệ Ngân hàng II)* – Trường Đại học Kinh tế TP HCM - Nhà xuất bản Thống kê, TP HCM.
5. Triết học 1, 2, 3 - Bộ Giáo Dục Đào Tạo - NXB Chính Trị Quốc Gia - 2001.
6. Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc Lần thứ IX – Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia – Năm 2001.
7. Báo cáo thường niên năm 2001-2005 của Ngân hàng Công thương Việt Nam.
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh qua các năm 1997-2006 của Sở Giao Dịch II – Ngân Hàng Công Thương Việt Nam.
9. Luật các Tổ chức Tín dụng
10. Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
11. Báo cáo tổng hợp kinh tế TP HCM năm 2003 của Cục Thống Kê TP HCM.
12. Quy hoạch và phát triển kinh tế – xã hội TP HCM năm 2000 – 2010 của UBND TP HCM.
13. Các văn bản hiện hành liên quan đến công tác tín dụng trong hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam.
14. Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của NHNNVN.
15. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc NHNNVN.
16. Tạp chí ngân hàng.
17. Tạp chí phát triển kinh tế.
18. Tạp chí tài chính.
19. Thời báo kinh tế Việt Nam.
20. Một số các tài liệu khác....