

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TRẦN THỊ HỒNG THẨM

**GIẢI PHÁP XỬ LÝ VÀ NGĂN NGỪA
NỢ QUÁ HẠN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH**

Chuyên ngành: Kinh Tế Tài Chính Ngân Hàng
Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS. BÙI KIM YẾN

Mục lục

MỞ ĐẦU

Trang

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG.....	4
1.1.Khái niệm và cơ sở ra đời của tín dụng.....	4
1.2.Chức năng của tín dụng.....	4
1.2.1.Chức năng tập trung và phân phối lại vốn theo nguyên tắc có hoàn trả.....	4
1.2.2.Chức năng tiết kiệm tiền mặt.....	5
1.2.3.Chức năng phản ánh một cách tổng hợp và kiểm soát quá trình hoạt động của nền kinh tế.....	5
1.3.Vai trò tín dụng.....	6
1.3.1.Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển.....	6
1.3.2.Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả.....	6
1.3.3.Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội.....	7
1.3.4.Tín dụng tạo điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế nước ngoài.....	7
1.4.Các loại rủi ro trong kinh doanh ngân hàng.....	7
1.4.1. Đặc trưng trong kinh doanh ngân hàng.....	7
1.4.2.Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng.....	9
1.4.2.1.Rủi ro tín dụng.....	10
1.4.2.2.Rủi ro lãi suất.....	11
1.4.2.3.Rủi ro thanh toán.....	12
1.4.2.4.Các rủi ro khác.....	13
1.4.3. Ảnh hưởng của rủi ro trong kinh doanh ngân hàng.....	14
1.5.Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro.....	15
 CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NỢ QUÁ HẠN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH	 1
.....	1
7	
2.1.Giới thiệu tình hình kinh tế và hệ thống Ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Trà Vinh.....	17
2.1.1.Giới thiệu tình hình kinh tế tỉnh Trà Vinh.....	17

2.1.2.Hệ thống Ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Trà Vinh.....	19
2.2.Kết quả hoạt động kinh doanh.....	19
2.3.Hoạt động tín dụng.....	21
2.3.1.Tình hình cho vay.....	21
2.3.2.Tình hình thu nợ.....	27
2.3.3.Tình hình nợ quá hạn.....	31
2.3.3.1.Nợ quá hạn phân theo thời hạn cho vay.....	31
2.3.3.2.Nợ quá hạn phân theo thành phần kinh tế.....	33
2.3.3.3.Nợ quá hạn phân theo nhóm.....	37
2.3.4.Tình hình xử lý nợ còn tồn đọng.....	40
2.4.Nhận xét đánh giá.....	42
2.4.1.Những thành tích đã đạt được.....	42
2.4.2.Những mặt tồn tại.....	43
2.4.3.Những nguyên nhân hạn chế hoạt động tín dụng.....	45
2.4.3.1.Nguyên nhân chủ quan.....	45
2.4.3.1.1.Thanh tra, kiểm tra, giám sát chưa hiệu quả của Ngân hàng Nhà nước trên địa bàn tỉnh.....	45
2.4.3.1.2.Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của các chi nhánh ngân hàng chưa chặt chẽ.....	45
2.4.3.1.3.Trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng còn hạn chế.....	46
2.4.3.1.4.Công tác thẩm định cho vay quá sơ sài và buông lỏng việc kiểm tra giám sát sau khi cho vay.....	47
2.4.3.1.5.Sự yếu kém của doanh nghiệp vay vốn trên địa bàn.....	48
2.4.3.2.Nguyên nhân khách quan.....	49
2.4.3.2.1.Khách hàng vay vốn gặp rủi ro do thời tiết và dịch bệnh... ..	49
2.4.3.2.2.Môi trường pháp lý chưa thuận lợi.....	50
CHƯƠNG 3:GIẢI PHÁP XỬ LÝ VÀ NGĂN NGỪA NỢ QUÁ HẠN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH.....	51
.....	51
3.1.Giải pháp chủ yếu xử lý nợ quá hạn.....	51
3.1.1.Thành lập công ty mua bán nợ do các chi nhánh Ngân hàng thương mại trên địa bàn thành lập.....	51
3.1.1.1.Sự cần thiết thành lập công ty.....	51
3.1.1.2.Mô hình công ty mua bán nợ.....	52
3.1.1.3.Quy trình xử lý.....	53

3.1.2.Vận động tài trợ nợ.....	55
3.1.3.Tháo gỡ vướng mắc trong quy định pháp lý	55
3.1.3.Xoá nợ	56
3.2.Giải pháp ngăn ngừa nợ quá hạn.....	57
3.2.1.Tập trung đào tạo lại cán bộ để đáp ứng nhu cầu trước mắt và lâu dài.....	57
3.2.2.Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra nội bộ ở các ngân hàng.....	57
3.2.3.Hạn chế việc giải ngân bằng tiền mặt	58
3.2.4.Phân tán rủi ro, đa dạng hoá các hình thức cho vay.....	59
3.2.5.Thực hiện tốt việc khai thác và phân tích thông tin tín dụng.....	59
3.2.6.Thắt định chặt chẽ tài sản đảm bảo	63
3.2.5.2.Kiểm tra giám sát sau khi cho vay	64
3.2.5.3.Tích cực theo dõi thu hồi nợ gốc, nợ lãi.....	65
3.2.9.Dự báo	66

KẾT LUẬN
TÀI LIỆU THAM KHẢO
PHỤ LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BIDV: Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam (Bank For Investment And Development Of Vietnam)

CTCP&TNHH: Công ty cổ phần và Trách nhiệm hữu hạn

DNTN: Doanh nghiệp tư nhân

DNNN: Doanh nghiệp Nhà nước

DPRR: Dự phòng rủi ro

GDP: Gross Domestic Product

HTX: Hợp tác xã

NHTM: Ngân hàng thương mại

NHNN: Ngân hàng Nhà nước

NQH: Nợ quá hạn

NTĐ: Nợ tồn đọng

QTD: Quỹ tín dụng

QTDND: Quỹ tín dụng nhân dân

TCTD: Tổ chức tín dụng

TNCT: Tư nhân cá thể

TPKT: Thành phần kinh tế

TTLT-NHNN-BTP: Thông tư liên tịch-Ngân hàng Nhà nước-Bộ tư pháp

TTLT-NHNN-BTP-BTC-TCĐC: Thông tư liên tịch-Ngân hàng Nhà nước-Bộ tư pháp-Bộ tài chính-Tổng cục địa chính

VNĐ: Việt Nam đồng

DANH MỤC CÁC BẢNG	Trang
Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh	20
Bảng 2: Tình hình cho vay	23
Bảng 3: Doanh số thu nợ của các NHTM tỉnh Trà Vinh theo TPKT từ 2003-2006	28
Bảng 4: Cơ cấu nợ quá hạn theo thời hạn cho vay	32
Bảng 5: Cơ cấu nợ quá hạn phân theo thành phần kinh tế	34
Bảng 6: Cơ cấu nợ quá hạn phân theo nhóm.....	37
Bảng 7: Tình hình xử lý nợ tồn đọng	40
Bảng 8: Tình hình tận thu nợ tồn đọng đang hạch toán ngoài bảng tổng kết tài sản	41

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ VÀ HÌNH	Trang
Biểu đồ 1: Tổng dư nợ của các NHTM qua các năm	22
Biểu đồ 2: Tỷ lệ dư nợ ngắn và trung dài hạn năm 2006	24
Biểu đồ 3: Tỷ lệ dư nợ của các TPKT năm 2006	25
Biểu đồ 4: Tỷ lệ dư nợ ngắn hạn của các TPKT năm 2006	26
Biểu đồ 5: Tỷ lệ dư nợ trung, dài hạn của các TPKT năm 2006	27
Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ qua các năm	27
Biểu đồ 7: Tỷ lệ nợ quá hạn của các TPKT qua các năm	36
Biểu đồ 8: Tổng nợ quá hạn qua các năm	38
Biểu đồ 9: So sánh nợ quá hạn tạm thời và nợ khoanh qua các năm	39
Hình: Quy trình xử lý nợ quá hạn, tồn đọng của công ty mua bán nợ.	53

LỜI MỞ ĐẦU

1.LÝ DO NGHIÊN CỨU

Trong đời sống kinh tế hàng ngày, rủi ro thông thường được coi là những bất trắc, những biến cố không có lợi, ngoài sự mong đợi. Rủi ro nhiều khi mang lại những hậu quả không lường, vì vậy người ta thường tìm cách để phòng ngừa, hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất. Cũng như mọi doanh nghiệp khác, ngân hàng cũng có thể gặp rủi ro, nhưng do kinh doanh trong lĩnh vực đặc biệt nên rủi ro trong kinh doanh ngân hàng không chỉ ảnh hưởng đến bản thân ngân hàng mà còn gây tác động xấu đến nền kinh tế-xã hội.

Quản lý rủi ro luôn là hoạt động trung tâm trong các tổ chức tài chính-ngân hàng, bởi kiểm soát và quản lý rủi ro chặt chẽ đồng nghĩa với việc sử dụng một cách có hiệu quả nguồn vốn hoạt động. Mặt khác, trong nền kinh tế thị trường nếu không chấp nhận rủi ro thì không thể tạo ra các cơ hội đầu tư và kinh doanh mới. Do đó quản lý rủi ro là một yêu cầu tất yếu đặt ra trong quá trình tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại.

Trong thực tế hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại nước ta, hoạt động tín dụng có vai trò chủ yếu, nên rủi ro trong hoạt động ngân hàng phần lớn là rủi ro tín dụng. Chính vì thế, vấn đề tồn tại và bức xúc nhất hiện nay trong hoạt động ngân hàng là nợ quá hạn và làm thế nào để hạn chế thấp nhất rủi ro tín dụng.

Nợ quá hạn hiện nay giống như một “khối u” trong ngân hàng. Theo thông lệ quốc tế thì nợ quá hạn ở mức 5% là chấp nhận được, nhưng ở Việt Nam nói chung và ở tỉnh Trà Vinh nói riêng thì con số này còn ở mức cao. Tỷ lệ nợ quá hạn có ảnh hưởng rất xấu đến an ninh tài chính của ngân hàng. Do đó cần phải xử lý và ngăn ngừa nợ quá hạn, nhằm góp phần lành mạnh hóa tình hình tài chính của các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng và tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại thực hiện tốt nghiệp vụ kinh doanh

của mình trong lĩnh vực tín dụng nhằm từng bước hội nhập quốc tế về lĩnh vực ngân hàng đạt kết quả.

2.MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Ngân hàng thương mại là một trong những tác nhân chủ yếu để phát triển nền kinh tế-xã hội, mà hoạt động tín dụng ngân hàng đóng vai trò quan trọng đồng thời là nguồn thu nhập quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, hiệu quả hoạt động của ngân hàng càng cao thể hiện mức đóng góp của ngân hàng đối với xã hội càng lớn.

Trên cơ sở vận dụng những lý luận và phương pháp nghiên cứu khoa học ứng dụng vào tình hình thực tiễn tỉnh Trà Vinh, luận văn này có mục tiêu nghiên cứu sau:

-Phân tích tình hình hoạt động tín dụng của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh qua đó đưa ra những nhận xét đánh giá về hoạt động của các NHTM trên địa bàn.

-Tìm hiểu những nguyên nhân của việc nợ quá hạn phát sinh và kéo dài , trên cơ sở đó xây dựng những giải pháp cụ thể để xử lý và ngăn ngừa nợ quá hạn để lành mạnh hoá tình hình tài chính của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh.

3.PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trên cơ sở nội dung đề tài, thực hiện thu thập thống kê số liệu từ báo cáo của Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Trà Vinh.

Luận văn áp dụng phương pháp so sánh tương đối, tuyệt đối, phân tích đánh giá tình hình hoạt động tín dụng, xác định những gì đạt được và những mặt tồn tại của các NHTM trên địa bàn.

Tham khảo các giáo trình, tài liệu,số liệu báo cáo niên giám thống kê...để phục vụ nội dung nghiên cứu.

Sử dụng các phần mềm vi tính: word, excel để đánh văn bản, xử lý số liệu và vẽ biểu bảng.

4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Luận văn phân tích tình hình hoạt động tín dụng và nợ quá hạn dựa trên số liệu thực trạng 4 năm 2003-2006 của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh.

5. Ý NGHĨA CỦA VIỆC NGHIÊN CỨU

Thông qua một số giải pháp trong việc xử lý và ngăn ngừa nợ quá hạn nhằm tạo ra sự tăng trưởng tín dụng một cách ổn định, an toàn, bền vững góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế xã hội của tỉnh nhà.

6. KẾT CẤU LUẬN VĂN

- Luận văn bao gồm những phần sau:
- Lời mở đầu
- Chương I: Cơ sở lý luận chung về tín dụng
- Chương II: Thực trạng nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh
- Chương III: Giải pháp xử lý và ngăn ngừa nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh.
- Kết luận
- Tài liệu tham khảo
- Phụ lục

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG

1.1.KHÁI NIỆM VÀ CƠ SỞ RA ĐỜI CỦA TÍN DỤNG

“Tín dụng” xuất phát là chữ La-tinh: Creditum có nghĩa là sự tin tưởng, là sự nuôi dưỡng lòng tin, là sự hẹn trả. Trong tiếng Anh được gọi là Credit.

Tín dụng đã xuất hiện từ khi có sự phân công lao động xã hội, sản xuất và trao đổi hàng hoá phát triển. Trong quá trình trao đổi hàng hoá, đã nảy sinh quan hệ vay nợ lẫn nhau giữa các chủ thể kinh tế. Hiểu theo nghĩa rộng, tín dụng là một quan hệ xã hội, quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa các chủ thể kinh tế này với các chủ thể kinh tế khác trên nguyên tắc có hoàn trả. Nói cách khác, tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị nhất định dưới hình thức hiện vật hay tiền tệ trong một thời hạn nhất định từ người cho vay sang người đi vay và khi đến hạn phải hoàn trả lại với một lượng giá trị lớn hơn cái ban đầu. Khoản giá trị dôi ra này được gọi là lợi tức tín dụng.

Trong thực tế hoạt động tín dụng rất phong phú và đa dạng, nhưng dù ở bất cứ dưới hình thức nào thì tín dụng cũng luôn là một quan hệ kinh tế của nền sản xuất hàng hóa, nó tồn tại và phát triển gắn liền với sự tồn tại và phát triển của những quan hệ hàng hóa-tiền tệ. Mục đích và tính chất của tín dụng do mục đích và tính chất của nền sản xuất hàng hóa trong xã hội quyết định. Sự vận động của tín dụng luôn luôn chịu sự chi phối của các quy luật kinh tế của phương thức sản xuất trong xã hội đó.

1.2.CHỨC NĂNG CỦA TÍN DỤNG

1.2.1. Chức năng tập trung và phân phối lại vốn theo nguyên tắc có hoàn trả.

Thực hiện chức năng này, tín dụng thu hút đại bộ phận tiền tệ nhàn rỗi trong nền kinh tế và phân phối lại vốn đó dưới hình thức cho vay để bổ sung vốn cho doanh nghiệp, cá nhân có nhu cầu về vốn nhằm phục vụ cho sản xuất, kinh doanh dịch vụ và tiêu dùng,

vốn tín dụng là một bộ phận quan trọng trong nguồn vốn lưu động của các doanh nghiệp. Ngoài ra, vốn tín dụng còn là nguồn vốn đầu tư quan trọng trong lĩnh vực vốn cố định.

Trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế, phân phối lại vốn tiền tệ dưới hình thức tín dụng được thực hiện bằng hai cách: phân phối trực tiếp và phân phối gián tiếp.

-Phân phối trực tiếp là việc phân phối vốn từ chủ thể có vốn tạm thời chưa sử dụng sang chủ thể trực tiếp sử dụng vốn đó cho sản xuất kinh doanh và tiêu dùng. Phương pháp phân phối này được thực hiện trong quan hệ tín dụng thương mại và việc phát hành trái phiếu của các công ty.

-Phân phối gián tiếp là việc phân phối vốn được thực hiện thông qua các tổ chức tài chính trung gian như: Ngân hàng thương mại, Hợp tác xã tín dụng, Công ty tài chính.

1.2.2. Chức năng tiết kiệm tiền mặt.

Lúc đầu, tiền tệ lưu thông là tiền đúc kim loại (tiền vàng), nhưng khi nền kinh tế phát triển, đã làm xuất hiện việc lưu thông các dấu hiệu giá trị để thay thế cho tiền vàng.

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động tín dụng ngày càng mở rộng và phát triển đa dạng, từ đó nó đã thúc đẩy việc mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt và thanh toán bù trừ giữa các đơn vị kinh tế. Điều này sẽ làm giảm được khối lượng tiền mặt trong lưu thông, giảm được chi phí lưu thông tiền mặt, đồng thời cho phép Nhà nước điều tiết một cách linh hoạt khối lượng tiền tệ nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu tiền tệ cho sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển.

1.2.3. Chức năng phản ánh một cách tổng hợp và kiểm soát quá trình hoạt động của nền kinh tế.

Trong việc thực hiện chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ nhằm phục vụ yêu cầu tái sản xuất, tín dụng có khả năng phản ánh một cách tổng hợp và nhạy bén tình hình hoạt động của nền kinh tế, do đó tín dụng còn được coi là một trong những công

cụ quan trọng của Nhà nước để kiểm soát, thúc đẩy quá trình thực hiện các chiến lược hoạch định phát triển kinh tế.

Mặt khác, trong khi thực hiện chức năng tiết kiệm tiền mặt, gắn liền với việc thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, tín dụng có thể phản ánh và kiểm soát quá trình phân phối sản phẩm quốc dân trong nền kinh tế.

1.3. VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.3.1. Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá 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.

Như vậy, nhờ tín dụng ngân hàng doanh nghiệp đã tận dụng được dòng chảy khác của vốn trong xã hội. Với dân chúng, tín dụng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, và 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 tạo ra động lực phát triển rất mạnh mẽ mà không có công cụ tài chính nào có thể thay thế được.

1.3.2. Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả.

Khi thực hiện chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ, tín dụng đã góp phần làm giảm khối lượng tiền lưu hành trong nền kinh tế, đặc biệt là tiền mặt trong tay các tầng lớp 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 hoá dịch vụ làm ra ngày càng nhiều, đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, chính nhờ đó mà tín dụng góp phần làm ổn định thị trường giá cả trong nước...

1.3.3. 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 động thúc đẩy nền kinh tế phát triển, sản xuất hàng hoá và dịch vụ ngày càng gia tăng có thể thoả 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 các tiềm năng sẵn có trong xã hội về tài nguyên thiên nhiên, về lao động, đất rừng,... do đó có thể thu hút nhiều lực lượng lao động của xã hội, tạo ra lực lượng sản xuất mới, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Và 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 để ổn định trật tự xã hội.

1.3.4. Tín dụng tạo điều kiện thuận lợi để phát triển kinh tế nước ngoài.

Sự phát triển của tín dụng không những ở phạm vi quốc nội mà còn mở rộng ra cả 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.

1.4. RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.4.1. Đặc trưng trong kinh doanh ngân hàng

Là doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực đặc biệt, hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại có những đặc trưng cơ bản sau:

Ngân hàng thương mại là ngân hàng kinh doanh tiền gửi.

Trên thị trường tài chính, NHTM là tổ chức trung gian tài chính quan trọng nhất, chuyên tải những khoản vốn huy động được trong xã hội đến những người có nhu cầu chi tiêu và đầu tư. Với chức năng ban đầu là nhận tiền gửi của xã hội, sau đó NHTM đã trở thành các chủ thể chuyên mua bán quyền sử dụng vốn.

Ngày nay có rất nhiều tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng ra đời và phát triển. Song người ta vẫn phân biệt NHTM với các tổ chức tín dụng khác ở chỗ NHTM là ngân hàng kinh doanh tiền gửi. Cũng vì thế mà NHTM chủ yếu là cấp tín dụng ngắn hạn cho các khách hàng có nhu cầu vốn bổ sung.

Hoạt động của NHTM có tính nhạy cảm cao và luôn chịu sự giám sát chặt chẽ của pháp luật.

Kinh doanh ngân hàng dựa trên niềm tin, vì vậy tính nhạy cảm trong kinh doanh rất cao. Chỉ cần một biến động nhỏ cũng có thể gây tác động đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng (một thay đổi nhỏ về lãi suất cũng có thể dẫn đến sự dịch chuyển khách hàng từ ngân hàng này sang ngân hàng khác).

Nếu ngân hàng hoạt động tốt, sẽ góp phần tiết kiệm các nguồn lực, giảm thiểu chi phí cho xã hội, tạo điều kiện cho nền kinh tế tăng trưởng và phát triển bền vững. Ngược lại, khi ngân hàng phá sản sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến những người gửi tiền, và sự phá sản của ngân hàng luôn có hiệu ứng dây chuyền, lây lan rất lớn và tác động xấu đến đời sống kinh tế xã hội. Do hậu quả của việc phá sản của ngân hàng đến nền kinh tế, cho nên hoạt động kinh doanh ngân hàng phải được giám sát chặt chẽ, thường xuyên bằng các luật định, những quy chế giám sát phổ biến là: quy chế về an toàn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, quy chế về phân phối tín dụng, quy chế về bảo vệ nhà đầu tư, quy chế về thành lập và cấp giấy phép kinh doanh cho các NHTM.

Các sản phẩm, dịch vụ của NHTM mang tính tương đồng, dễ bắt chước và gắn chặt với yếu tố thời gian.

Các sản phẩm và dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng rất đa dạng. Song phần lớn các sản phẩm của mỗi ngân hàng này lại tương đồng với các sản phẩm của các NHTM khác, đặc biệt là các sản phẩm truyền thống như: huy động vốn, cho vay, thanh toán...

Nếu một NHTM vừa thực hiện một loại hình dịch vụ nào đó có hiệu quả thì ngay lập tức có thể bị các ngân hàng khác thực hiện theo. Như vậy, khái niệm sản phẩm dịch vụ mới của NHTM phải được hiểu là sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng đó đưa ra thị trường trước các đối thủ cạnh tranh.

Mặt khác, thời gian chính là yếu tố quan trọng thực hiện giá trị của sản phẩm, đồng thời cũng là một trong những yếu tố quyết định giá cả của sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Vì vậy, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng luôn gắn chặt với yếu tố thời gian.

Khách hàng của ngân hàng rất đông đảo và đa dạng.

Khách hàng của ngân hàng đông đảo và đa dạng, đòi hỏi của khách hàng đối với các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng cũng khác nhau. Vì vậy, mỗi ngân hàng phải nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng phù hợp.

Kinh doanh ngân hàng gắn liền với yếu tố rủi ro.

Rủi ro có thể xảy ra đối với bất kỳ loại hình kinh doanh nào. Tuy nhiên, rủi ro trong kinh doanh ngân hàng có những điểm khác biệt đối với các lĩnh vực kinh doanh khác về mức độ và nguyên nhân. Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng có tính lan truyền và để lại hậu quả to lớn, không chỉ bao gồm rủi ro nội tại của ngân hàng, mà còn của tất cả các ngành khác trong nền kinh tế, không chỉ trong phạm vi một quốc gia mà còn ảnh hưởng đến nhiều quốc gia khác. Những rủi ro thường gặp là: rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro thanh toán, rủi ro hối đoái, rủi ro hoạt động.

1.4.2. Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng

Trong nền kinh tế thị trường, mọi hoạt động kinh doanh đều chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn. Hoạt động kinh doanh của NHTM cũng không tránh khỏi.

Rủi ro là sự kiện xảy ra ngoài ý muốn và ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của NHTM.

Do đặc điểm về đối tượng kinh doanh và tính hệ thống nên kinh doanh trong ngân hàng rủi ro cao hơn gấp bội phần so với doanh nghiệp trong các lĩnh vực kinh doanh khác. Những rủi ro tài chính cơ bản mà NHTM thường gặp phải là:

1.4.2.1. Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết. Đối với NHTM rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu được cả gốc và lãi của các khoản cho vay, hoặc là việc thanh toán nợ gốc và lãi vay không đúng hạn. Nếu tất cả các khoản cho vay của ngân hàng đều được thanh toán đầy đủ và đúng hạn cả gốc và lãi thì ngân hàng không bị rủi ro tín dụng. Ngược lại, nếu người vay tiền không có khả năng trả nợ hoặc cố ý không trả nợ thì rủi ro tín dụng nảy sinh.

Rủi ro tín dụng không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của NHTM như: hoạt động bảo lãnh, tài trợ ngoại thương, cho thuê tài chính.

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro cơ bản nhất của ngân hàng, nguyên nhân gây nên rủi ro tín dụng thường do:

-Do người vay vốn lâm vào tình trạng khó khăn về tài chính nên không có đủ khả năng thanh toán nợ cho ngân hàng.

-Do thiếu thông tin về khách hàng nên ngân hàng đã cho những khách hàng kinh doanh kém hiệu quả vay vốn, nên việc thu nợ gặp khó khăn, đến hạn khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng.

-Cán bộ ngân hàng bất cập về trình độ hoặc vi phạm đạo đức trong kinh doanh, dẫn đến cho vay không đúng mục đích, thẩm định dự án đầu tư, phương án kinh doanh không chính xác.

-Giá trị tài sản đảm bảo tiền vay không đáp ứng được yêu cầu thu nợ của ngân hàng.

-Quá chú trọng về lợi tức, đặt kỳ vọng vào lợi tức cao hơn khoản cho vay lành mạnh.

-Các nguyên nhân khác như: người vay cố ý không trả nợ, hoặc các lý do bất khả kháng như người vay chết hoặc mất tích.

Mức độ rủi ro tín dụng được đánh giá qua các chỉ tiêu:

-Hệ số thu nợ :

$$\text{Hệ số thu nợ} = \text{Doanh số thu nợ} / \text{Doanh số cho vay} * 100\%$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng. Nó phản ánh một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn, tỷ lệ này càng cao càng tốt.

-Hệ số nợ quá hạn:

$$\text{Hệ số nợ quá hạn} = \text{Dư nợ quá hạn} / \text{Tổng dư nợ} * 100\%$$

Chỉ tiêu này cho thấy khả năng thu hồi vốn của ngân hàng đối với các khoản vay. Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng ngân hàng càng kém và ngược lại.

-Hệ số rủi ro tín dụng

$$\text{Hệ số rủi ro tín dụng} = \text{Tổng dư nợ cho vay} / \text{Tổng tài sản có}.$$

Chỉ tiêu này có kết quả càng nhỏ thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng cao và rủi ro tín dụng của ngân hàng thấp.

1.4.2.2. Rủi ro lãi suất

Lãi suất là giá cả của sản phẩm ngân hàng, nên có tác động trực tiếp đến giá trị tài sản Có và tài sản Nợ của ngân hàng. Mọi sự thay đổi của lãi suất đều có thể tác động đến việc tăng, giảm thu nhập, chi phí và lợi nhuận của ngân hàng. Nếu thu nhập từ lãi không lớn hơn chi phí về lãi thì ngân hàng sẽ gặp rủi ro về lãi suất. Như vậy, rủi ro lãi suất là rủi ro do sự biến động của lãi suất gây nên. Nếu ngân hàng có tài sản Nợ nhạy cảm với lãi suất lớn hơn tài sản Có nhạy cảm với lãi suất, thì khi lãi suất tăng thì lợi nhuận của ngân hàng sẽ bị giảm. Ngược lại, lãi suất giảm sẽ làm tăng lợi nhuận của ngân hàng.

Nguyên nhân chính gây rủi ro lãi suất là do sự không cân xứng giữa các kỳ hạn của tài sản Nợ và tài sản Có. Nếu ngân hàng dùng tài sản Nợ ngắn hạn để đầu tư vào tài sản Có dài hạn thì khi lãi suất ngắn hạn tăng lên, trong khi lãi suất đầu tư vẫn giữ nguyên, ngân hàng sẽ gặp rủi ro. Ngược lại, nếu ngân hàng dùng tài sản Nợ dài hạn để đầu tư vào tài sản Có ngắn hạn thì khi lãi suất đầu tư giảm ngân hàng cũng có nguy cơ bị rủi ro.

Ngoài ra, rủi ro lãi suất còn có thể xảy ra do các nguyên nhân khác như: Do bất lợi trong cạnh tranh, buộc ngân hàng phải tăng lãi suất huy động và hạ lãi suất cho vay để thu hút khách hàng, do đó đã làm tăng chi phí và giảm thu nhập của ngân hàng. Do cung tiền tệ nhỏ hơn cầu tiền, nên ngân hàng phải tăng lãi suất để huy động vốn. Do chính sách ưu đãi trong cho vay của Nhà nước nên ngân hàng phải giảm lãi suất cho vay.

1.4.2.3. Rủi ro thanh toán

Rủi ro thanh toán là rủi ro nguy hiểm nhất của ngân hàng, có liên quan đến sự sống còn của ngân hàng. Một ngân hàng hoạt động bình thường phải đảm bảo được khả năng thanh toán, tức là phải đáp ứng được các nhu cầu thanh toán trong hiện tại, tương lai và các nhu cầu thanh toán đột xuất. Nếu không đáp ứng được các nhu cầu thanh toán đó ngân hàng có thể bị mất khả năng thanh toán và có nguy cơ phá sản.

Đặc trưng cơ bản của rủi ro thanh toán là tính lỏng của tài sản Có thấp hơn so với tài sản Nợ, nên ngân hàng có thể không đáp ứng được đầy đủ các nhu cầu thanh toán. Rủi

ro thanh toán xuất hiện do hai nguyên nhân chính đó là nguyên nhân từ phía tài sản Nợ và nguyên nhân từ phía tài sản Có.

Nguyên nhân từ phía tài sản Nợ phát sinh do ngân hàng không đáp ứng được các nhu cầu thanh toán buộc phải nhượng bán các tài sản khác với giá thấp hơn giá thị trường. Để có thu nhập cao hầu hết các ngân hàng đều giám dự trữ tiền mặt và tăng đầu tư vào những tài sản có tính thanh khoản thấp và có thời hạn dài, do vậy khi những người gửi tiền đồng thời có nhu cầu rút tiền ngay lập tức thì ngân hàng rất dễ bị rủi ro.

Nguyên nhân từ phía tài sản Có phát sinh trong trường hợp một số các khoản tín dụng đã cấp không được hoàn trả đúng hạn, trong khi vốn huy động đã đến hạn thanh toán và các hợp đồng tín dụng đã ký đến hạn giải ngân. Trong trường hợp này, ngân hàng phải tìm ngay những nguồn vốn khác để tài trợ. Để đáp ứng kịp thời các nhu cầu thanh toán phát sinh buộc ngân hàng phải sử dụng tiền mặt dự trữ, hoặc bán tài sản Có khác, hoặc đi vay từ bên ngoài. Điều này có thể dẫn đến những rủi ro về tài sản Nợ cho ngân hàng, hoặc làm giảm thu nhập của ngân hàng, hoặc làm tăng chi phí cho ngân hàng.

1.4.2.4. Các rủi ro khác

Ngoài những rủi ro cơ bản trên hoạt động ngân hàng còn chịu những rủi ro khác như:

-Rủi ro môi trường: là rủi ro do môi trường hoạt động của ngân hàng gây nên, bao gồm rủi ro do sự biến động của thiên nhiên, rủi ro về kinh tế, rủi ro do sự thay đổi chính sách pháp luật của Nhà nước gây bất lợi cho ngân hàng.

Rủi ro môi trường là những rủi ro mà ngân hàng khó kiểm soát được, chúng có thể làm suy yếu khả năng chịu đựng rủi ro của ngân hàng hoặc gây cho ngân hàng những thiệt hại về tài chính.

-Rủi ro về công nghệ: loại rủi ro này thường xảy ra trong các trường hợp ngân hàng đã đầu tư rất lớn vào phát triển công nghệ nhưng hiệu quả sử dụng lại không cao,

không tiết kiệm chi phí cho ngân hàng theo như mong muốn. Hoặc hệ thống công nghệ của ngân hàng trục trặc làm ảnh hưởng đến việc điều hành hoạt động kinh doanh của ngân hàng gây ra những tổn thất nhất định.

-Các rủi ro khác: rủi ro hoạt động, rủi ro quốc gia, rủi ro pháp lý...

1.4.3. Ảnh hưởng của rủi ro trong kinh doanh ngân hàng.

Cũng như mọi doanh nghiệp khác, ngân hàng cũng có thể gặp rủi ro và có thể bị mất vốn. Nhưng do kinh doanh trong lĩnh vực đặc biệt, nên rủi ro trong kinh doanh ngân hàng không chỉ ảnh hưởng đến bản thân NHTM mà còn gây tác động xấu đến nền kinh tế xã hội. Cụ thể:

-Rủi ro xảy ra tạo cho ngân hàng những tổn thất về mặt tài chính.

Bất kỳ một rủi ro nào xảy ra cũng gây ra những tổn thất về tài chính cho ngân hàng: hoặc làm tăng chi phí hoạt động của ngân hàng, hoặc làm giảm thu nhập của ngân hàng. Nếu thu không đủ chi thì ngân hàng sẽ bị thua lỗ, nghiêm trọng hơn ngân hàng có thể bị phá sản.

Rủi ro và tổn thất tài chính là điều khó tránh khỏi trong việc tìm kiếm lợi nhuận, hoạt động nào có khả năng mang lại lợi nhuận cao thì có thể xảy ra rủi ro lớn. Điều đó đặt ra cho các ngân hàng là phải cân nhắc lựa chọn phương án kinh doanh nhằm đạt được sự cân bằng hợp lý giữa lợi nhuận với rủi ro và tổn thất.

-Rủi ro xảy ra làm giảm uy tín của ngân hàng.

Những thiệt hại về uy tín của ngân hàng, làm mất lòng tin của công chúng là những tổn thất còn lớn hơn rất nhiều so với những tổn thất về mặt tài chính. Các thua lỗ trong hoạt động của ngân hàng luôn có ảnh hưởng bất lợi đến niềm tin của công chúng. Khi dân chúng thiếu tin tưởng vào khả năng kinh doanh của ngân hàng, hoặc nghi ngờ ngân hàng mất khả năng thanh toán, họ sẽ đồng loạt rút tiền gửi ra khỏi ngân hàng, dẫn đến việc đổ bể tài chính hoặc phá sản của ngân hàng.

-Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng còn gây tác động xấu đến nền kinh tế-xã hội.

Các thua lỗ của ngân hàng nếu nghiêm trọng có thể làm cô đọng mất vốn đầu tư, những người gửi tiền mất đi những khoản tiền tiết kiệm mà suốt đời mới có được. Tình trạng tài chính xấu của một ngân hàng còn tạo ra sự nghi ngờ của những người gửi tiền về sự ổn định và khả năng thanh toán của cả hệ thống ngân hàng, gây tác động xấu đến tình hình tài chính của các ngân hàng khác, kéo theo phản ứng dây chuyền và phá vỡ tính ổn định của thị trường tài chính.

1.5. PHÂN LOẠI NỢ VÀ TRÍCH LẬP DỰ PHÒNG RỦI RO

“Nợ quá hạn “ là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và / hoặc lãi đã quá hạn.

Theo văn bản hiện hành, khoản nợ của các TCTD được phân loại thành 5 nhóm sau:

Nhóm 1: Khoản vay đạt chuẩn, nhóm này bao gồm:

Khoản vay đạt chuẩn là khoản vay đang còn trong hạn với khách hàng vay được đánh giá là có khả năng trả nợ đầy đủ, đúng hạn.

Khoản vay với khách hàng vay chưa trả được nợ khi đến hạn, nhưng đã được tổ chức tín dụng gia hạn nợ theo những quy định hiện hành và đánh giá khách hàng vay có khả năng trả nợ đầy đủ khi đến hạn mới.

Nhóm 2: Nợ đáng chú ý, khoản nợ này cần theo dõi đặc biệt (khoản vay quá hạn dưới 90 ngày) bao gồm số dư nợ của các khoản vay mà khách hàng vay không trả được một phần hoặc toàn bộ nợ gốc.

Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn (khoản vay quá hạn từ 90 đến 180 ngày) là những khoản vay mà người vay không đủ khả năng trả những khoản nợ đến hạn. Trường hợp này buộc ngân hàng phải trông chờ vào nguồn thu nợ thứ hai là tài sản đảm bảo tiền vay.

Nhóm 4: Nợ nghi ngờ, loại nợ này có đầy đủ nhược điểm của nợ dưới tiêu chuẩn nhưng lại không đủ tài sản thế chấp, do đó làm cho việc thu hồi nợ trở nên khó thực hiện. Thông thường những khoản nợ bị xếp loại này khi nó đã quá hạn trên 180 ngày.

Nhóm 5: Nợ bị mất trắng, là những khoản nợ được xem như không có khả năng thu hồi. Những khoản nợ bị xếp loại này đã quá hạn trên 360 ngày, loại trừ khoản nợ có đủ tài sản thế chấp thì cũng phải xử lý theo pháp luật hoặc cưỡng chế theo các cam kết.

Nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 được xem là nợ quá hạn, trong đó nợ kém tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ là nợ có khả năng thu hồi, còn nợ mất trắng là nợ không có khả năng thu hồi.

Tương ứng với 5 nhóm trên, TCTD phải trích dự phòng rủi ro theo tỷ lệ:

-Nhóm 1: 0%

-Nhóm 2: 5%

-Nhóm 3: 20%

-Nhóm 4: 50%

-Nhóm 5: 100%. Riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý thì được trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NỢ QUÁ HẠN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH

2.1. GIỚI THIỆU TÌNH HÌNH KINH TẾ VÀ HỆ THỐNG NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH

2.1.1. Giới thiệu tình hình kinh tế của tỉnh Trà Vinh

Địa lý tự nhiên:

Trà Vinh là tỉnh ven biển của Đồng bằng sông Cửu Long, nằm giữa hai nhánh sông Tiền và sông Hậu. Diện tích tự nhiên toàn tỉnh là 2.225,67 km², chiếm 5,63% diện tích Đồng bằng sông Cửu Long, phần lớn là diện tích đất nông nghiệp, chiếm 81,79% diện tích tự nhiên, tương đương 182.050 ha, đất lâm nghiệp có rừng 5.670 ha chiếm 2,55%, đất chuyên dùng 8.986 ha chiếm 4,04%, đất ở 3.213 ha chiếm 1,44% diện tích tự nhiên. Tỉnh Trà Vinh được giới hạn bởi:

- Phía Bắc giáp với tỉnh Bến Tre
- Phía Nam giáp tỉnh Sóc Trăng
- Phía Tây giáp tỉnh Vĩnh Long
- Phía Đông giáp biển với hơn 65 km bờ biển

Hiện nay, Trà Vinh có 8 đơn vị hành chính cấp huyện bao gồm Thị xã Trà Vinh và 7 huyện với 94 xã, phường và thị trấn. Bảy huyện là: Càng Long, Châu Thành, Cầu Kè, Tiểu Cần, Cầu Ngang, Trà Cú, Duyên Hải.

Dân số trung bình năm 2006 là 996.056 người, trong đó đồng bào Khơ me chiếm 30% dân số toàn tỉnh. Là tỉnh nông nghiệp nên có đến 87,09% dân số sống trong nông thôn, mật độ dân cư 447 người/km² cao hơn trung bình vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

Lao động trong độ tuổi năm 2006 toàn tỉnh có trên 615.944 người, chiếm tỷ lệ 61,84% dân số. Trong đó lao động trong lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp chiếm 89,62% so với lao động toàn tỉnh.

Số lao động có việc làm thường xuyên chiếm 81,72% so với lao động trong độ tuổi. Trong đó, lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp chiếm 72,28% lao động xã hội, còn đến 18,28% số lao động không có việc làm ổn định và thất nghiệp.

Tình hình kinh tế:

Kinh tế tỉnh Trà Vinh đạt tốc độ tăng trưởng GDP bình quân 9,88% năm, thu nhập bình quân đầu người trong nông thôn là 3,3 triệu đồng năm 2006, trong lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp đều có tốc độ tăng trưởng khá.

Cơ cấu kinh tế địa phương tiếp tục chuyển dịch theo hướng giảm tỷ trọng giá trị nông-lâm-ngư nghiệp, công nghiệp-xây dựng và dịch vụ đều có xu hướng tăng lên.

Tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong những năm qua đã tác động và góp phần tích cực trong công tác xoá đói giảm nghèo trên địa bàn tỉnh, nó còn là nhân tố thúc đẩy thực hiện tốt các mục tiêu phát triển xã hội hiện nay. Hạ tầng nông thôn được cải thiện đáng kể: số hộ sử dụng điện đạt 65% hộ ở nông thôn, 90% hộ ở phường, thị trấn, 73% số hộ ở nông thôn được sử dụng nước sạch. Đã giải quyết được 89/96 xã, phường, thị trấn có đường ô tô đến trung tâm xã và 712/736 ấp, khóm có đường xe mô tô đi lại được...

Tuy nhiên, Trà Vinh là tỉnh đồng bằng ven biển, phần lớn đất đai có nguồn gốc mặn, phèn, thiếu nước ngọt trong mùa khô, còn nhiều vùng canh tác chủ yếu nhờ vào nước trời. Đa bộ phận nông dân sống bằng nghề trồng lúa, thu nhập thấp, cùng với rủi ro thiên tai (hạn hán, triều cường) và sâu bệnh ngày càng khắc nghiệt, cũng ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất và đời sống của nông dân. Mặt khác, các ngành kinh tế phát triển chưa

vững chắc, nhất là đối với lĩnh vực sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp hiệu quả chưa cao, sức cạnh tranh còn thấp.

Xuất phát từ thực tế nêu trên, xét về mặt kinh tế Trà Vinh là tỉnh nghèo trong khu vực, mức thu nhập bình quân đầu người thấp nhất Đồng bằng sông Cửu Long, đời sống nông dân còn nhiều khó khăn, nhất là vùng sâu, vùng xa, vùng có đông đồng bào dân tộc.

2.1.2. Hệ thống NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh

Đến cuối năm 2006, ngoài Chi nhánh Ngân hàng nhà nước làm nhiệm vụ quản lý nhà nước và ngân hàng chính sách, trên địa bàn tỉnh đã có 6 chi nhánh NHTM:

-4 Chi nhánh Ngân hàng thương mại quốc doanh: Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (1 chi nhánh hội sở và 9 chi nhánh ở các huyện và thị xã), Chi nhánh Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long (1 chi nhánh hội sở và 4 chi nhánh ở các huyện).

-1 Chi nhánh Ngân hàng Thương mại Cổ phần: Chi nhánh Ngân hàng Sài Gòn Công thương.

2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Ngân hàng là một tổ chức kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng. Nó cũng như những doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh khác, luôn có mục tiêu hàng đầu là lợi nhuận. Lợi nhuận là yếu tố then chốt nhất, cụ thể nhất, nói lên kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nó là hiệu số giữa tổng thu nhập và tổng chi phí. Để gia tăng lợi nhuận, ngân hàng cần phải quản lý tốt các khoản mục tài sản có nhất là các khoản mục cho vay và đầu tư, giảm thiểu các chi phí trong đó tập trung quản lý chặt chẽ việc chi tiêu, mua sắm, công tác phí trên tinh thần trách nhiệm, chống lãng phí, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Sau đây là bảng số liệu về tình hình thu nhập, chi phí và lợi nhuận của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh.

Tính đến cuối năm 2006 các NHTM trên địa bàn tỉnh đều có lãi, thể hiện qua năm 2003 đạt 172.872 triệu đồng, năm 2004 lợi nhuận đạt 243.616 triệu đồng, tăng 70.744 triệu đồng tăng tương đương 40.92%, năm 2005 lợi nhuận đạt 253.879 triệu đồng và đến năm 2006 lợi nhuận đạt được là 266.188 triệu đồng tăng 12.309 triệu đồng so với năm trước.

Nghịệp vụ huy động vốn chiếm vay trò quan trọng trong việc cung cấp nguồn vốn cho hoạt động tín dụng và do đó chi phí cho hoạt động huy động vốn cũng chiếm phần lớn trong tổng chi phí của ngân hàng. Chi phí về hoạt động huy động vốn chiếm 80% tổng chi phí của ngân hàng, thu nhập chính của các NHTM vẫn là thu từ hoạt động tín dụng, thu từ hoạt động cho vay chiếm 90.5% tổng thu nhập của ngân hàng.

BẢNG 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
1. Tổng thu nhập	1,110,130	922,163	8,687,178	3,622,356
2. Tổng chi phí	937,258	678,547	8,433,299	3,356,168
3. Lợi nhuận trước thuế chưa trích DPRR	172,872	243,616	253,879	266,188

Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Do tác động của tăng giá xăng dầu, diễn biến của thời tiết, mưa bão... nên giá cả thị trường có nhiều biến động làm cho công tác huy động vốn của các chi nhánh NHTM trên địa bàn bị khó khăn, nếu không tăng lãi suất huy động vốn thì không có nguồn để cho vay, nếu tăng lãi suất huy động thì các chi nhánh NHTM phải tăng lãi suất cho vay sẽ làm tăng chi phí lưu thông, giá thành sản phẩm của các doanh nghiệp, hộ gia đình có vay vốn

ngân hàng nhất là khi khách hàng hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu từ vốn vay ngân hàng.

Nhìn chung, trong thời gian qua các chi nhánh NHTM đã có nhiều cố gắng trong việc đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ, tiếp tục đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, điều chỉnh linh hoạt lãi suất huy động vốn đối với VNĐ, áp dụng chính sách thu hút khách hàng, phát hành các loại kỳ phiếu tiết kiệm dự thưởng, mở rộng các dịch vụ... nhưng lợi nhuận vẫn tăng không nhiều. Để hiểu rõ hơn về kết quả hoạt động kinh doanh của các NHTM trên địa bàn, ta đi sâu vào phân tích hoạt động tín dụng qua các năm.

2.3. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

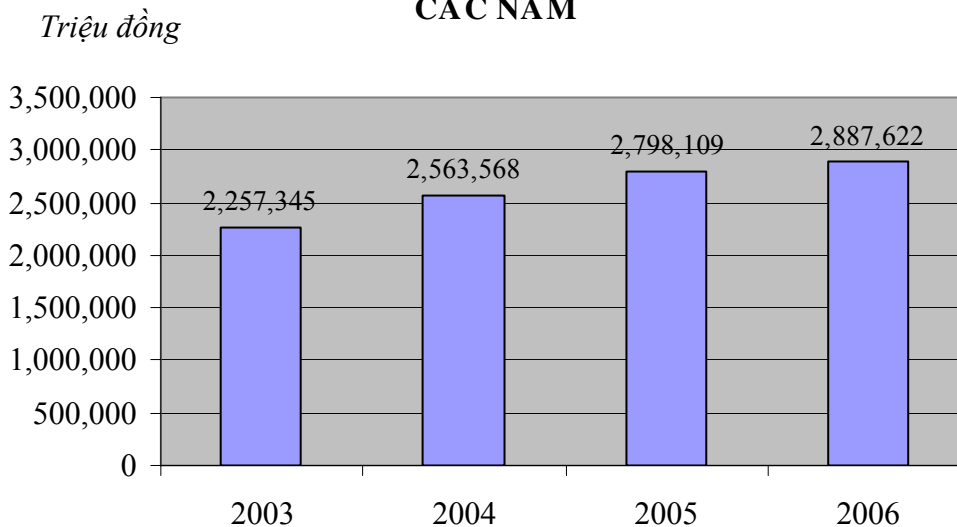
Hoạt động tín dụng của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh tăng trưởng cao qua các năm, tuy nhiên chất lượng tín dụng còn hạn chế.

2.3.1. Tình hình cho vay

Cho vay là một mặt của hoạt động tín dụng ngân hàng, thông qua hoạt động cho vay ngân hàng thực hiện điều hòa vốn trong nền kinh tế dưới hình thức phân phối nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi huy động được từ trong xã hội để đáp ứng nhu cầu về vốn phục vụ sản xuất kinh doanh và đời sống.

Ta thấy qua 4 năm, các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh đã đóng góp cho sự phát triển kinh tế địa phương thông qua hoạt động cấp tín dụng.

BIỂU ĐỒ 1: TỔNG DƯ NỢ CỦA CÁC NHTM QUA CÁC NĂM



Trong cho vay các NHTM đã bám sát theo cơ chế cho vay hiện hành, áp dụng chính sách về cho vay không phải thế chấp tài sản, cho vay bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay,... kết quả doanh số cho vay tăng, dư nợ tăng qua các năm.

Từ biểu đồ ta thấy dư nợ cho vay qua các năm đều tăng, dư nợ cho vay năm 2003 là 2.257.345 triệu đồng, năm 2004 dư nợ tăng lên 2.563.568 triệu đồng và đạt tỷ lệ tăng trưởng 13.56%, năm 2005 dư nợ tăng thêm 234 tỷ và đạt tỷ lệ tăng trưởng 9.1%, năm 2006 dư nợ tăng lên 2.887.622 triệu đồng, tỷ lệ tăng trưởng là 3.2%.

Trong những năm qua, nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa ở tỉnh Trà Vinh đã ăn nên làm ra, cung cấp sản phẩm cho thị trường nội địa và xuất khẩu như: Công ty cổ phần Trà Bắc với mặt hàng than hoạt tính, Công ty cổ phần nước khoáng Sam Vi, Công ty Vạn Phát..., cho vay khắc phục hậu quả của bão, và nhiều hộ dân chuyển sang nuôi trồng với hình thức trang trại. Trước tình hình đó, ngân hàng đã tăng tỷ lệ cấp tín dụng để tạo điều kiện cho các khách hàng vay phát triển.

BẢNG 2: TÌNH HÌNH CHO VAY*ĐVT: Triệu đồng*

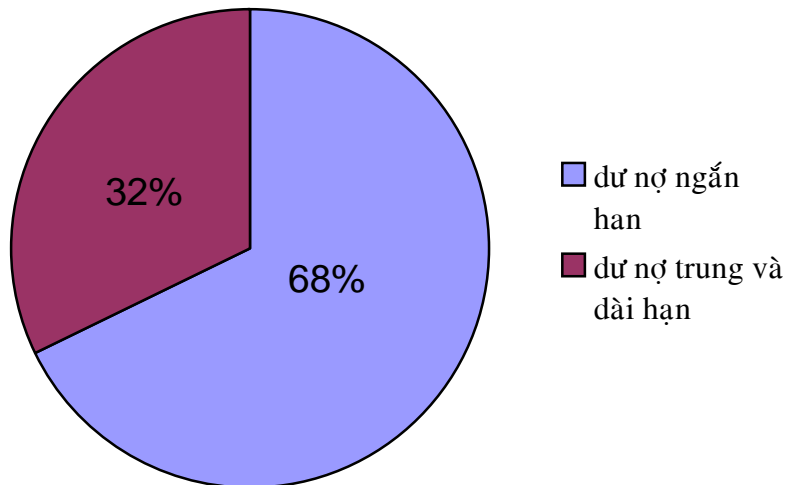
Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006
Tổng dư nợ	2.257.345	2.563.568	2.798.109	2.887.622
1. Dư nợ ngắn hạn	1.175.453	1.437.399	1.515.519	1.954.185
2. Dư nợ trung và dài hạn	1.081.892	1.126.169	1.282.590	933.437

Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Trong tổng dư nợ thì dư nợ ngắn hạn chủ yếu tập trung vào thành phần tư nhân cá thể, các DNNN, các hộ nông dân để phục vụ cho việc chăn nuôi, buôn bán... Dư nợ ngắn hạn liên tục tăng qua các năm, cụ thể doanh số cho vay ngắn hạn năm 2003 đạt 1.175.453 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 52% trong tổng dư nợ, năm 2004 đạt 1.437.399 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 56% trong tổng dư nợ, năm 2005 đạt 1.515.519 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 54.1% trong tổng dư nợ và năm 2006 là 1.954.185 triệu đồng chiếm 67.7%.

Với kết quả trên cho thấy các NHTM tỉnh Trà Vinh trong thời gian qua đã đáp ứng phần nào nhu cầu vốn ngắn hạn tạm thời thiếu hụt cho các ngành kinh tế trong tỉnh.

**BIỂU ĐỒ 2: TỶ LỆ DƯ NỢ NGẮN VÀ TRUNG DÀI HẠN
NĂM 2006**



Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

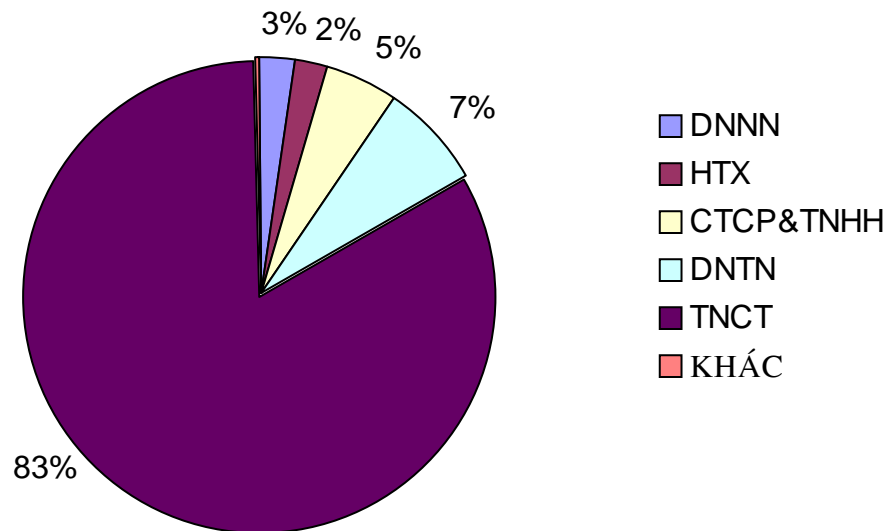
Dư nợ trung và dài hạn từ năm 2004 đến 2006 chiếm tỷ trọng dưới 48% trong tổng dư nợ. Vốn trung và dài hạn chủ yếu tập trung vào đầu tư xây dựng sửa chữa nhà ở, cải tạo vườn ao, đầu tư xây dựng cơ bản, cho vay kinh tế trang trại...

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ trung và dài hạn năm 2003 so với năm 2002 là rất cao 67%, nhưng từ năm 2004, 2005, thì tỷ lệ tăng trưởng của dư nợ trung và dài hạn không cao và giảm vào năm 2006 vì các NHTM cấp trên có chính sách thắt chặt dư nợ.

Nhìn chung, dư nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao hơn dư nợ trung và dài hạn trong tổng dư nợ. Nguyên nhân là do lãi suất cho vay ngắn hạn thấp hơn lãi suất cho vay trung và dài hạn, đối với vay trung hạn, khách hàng phải trả gốc và lãi theo từng định kỳ nhất định, nếu trong thời hạn quy định mà khách hàng không thanh toán kịp thì ngân hàng sẽ chuyển toàn bộ sang nợ quá hạn. Bên cạnh đó, Trà Vinh là tỉnh nông nghiệp nên việc kinh doanh, trồng trọt của người dân thường theo mùa vụ nên các món vay ngắn hạn được ưa chuộng hơn. Về phía ngân hàng thì nguồn vốn cho vay trung, dài hạn còn rất hạn chế

và thời gian cho vay càng dài thì rủi ro đối với ngân hàng càng cao. Đó là nguyên nhân tại sao dư nợ ngắn hạn lại chiếm tỷ trọng cao hơn dư nợ trung và dài hạn.

BIỂU ĐỒ 3: TỶ LỆ DƯ NỢ CỦA CÁC TPKT NĂM 2006



Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Cho vay DNNN chiếm tỷ lệ 2.5% tập trung vào các đối tượng thu mua gạo xuất khẩu, mía đường, hàng thủy sản xuất khẩu, nguyên liệu để sản xuất than hoạt tính, các công trình giao thông xây dựng.

Cho vay HTX chiếm 2.11%, đối tượng vay chủ yếu là lĩnh vực xây dựng.

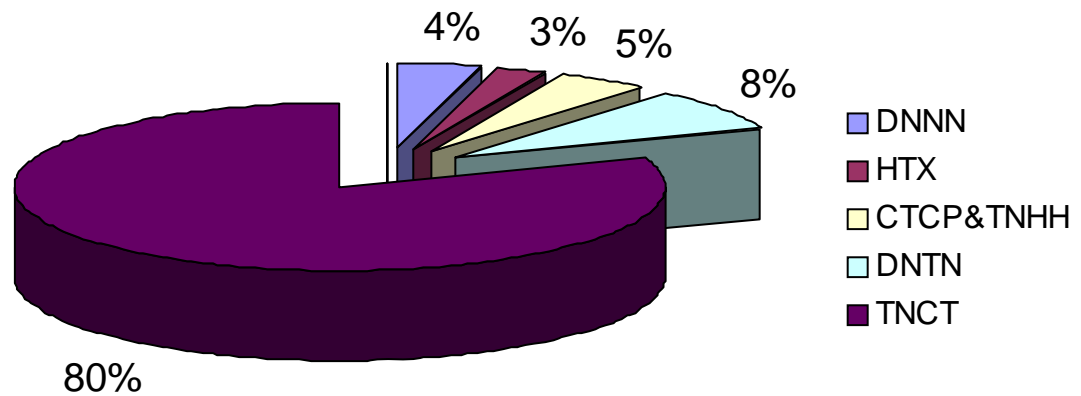
Cho vay CTCP&TNHH chiếm 4.9%, đối tượng vay chủ yếu là lĩnh vực kinh doanh dịch vụ, chế biến, xây dựng.

Cho vay DNTN chiếm 7.3%, cho vay hộ cá thể chiếm 81.8% chủ yếu để sản xuất nông nghiệp, trồng trọt chăn nuôi, thương nghiệp, dịch vụ, ngành nghề, sinh hoạt tiêu dùng, mua sắm sửa chữa nhà ở, cải tạo giống, chế biến hàng xuất khẩu...

Trong tổng dư nợ ngắn hạn thì TPKT tư nhân cá thể chiếm tỷ trọng lớn nhất 80.59%, tập trung vào các lĩnh vực sản xuất chủ yếu như: nuôi tôm sú thâm canh, bán

thâm canh, nuôi cá bè, nuôi heo, ... đứng thứ hai là thành phần kinh tế DNTN chiếm 8.23%, tập trung vào các ngành thương nghiệp, dịch vụ, máy móc thiết bị... và thành phần kinh tế chiếm tỷ trọng thấp nhất là HTX.

BIỂU ĐỒ 4: TỶ LỆ DƯ NỢ NGẮN HẠN CỦA CÁC TPKT NĂM 2006

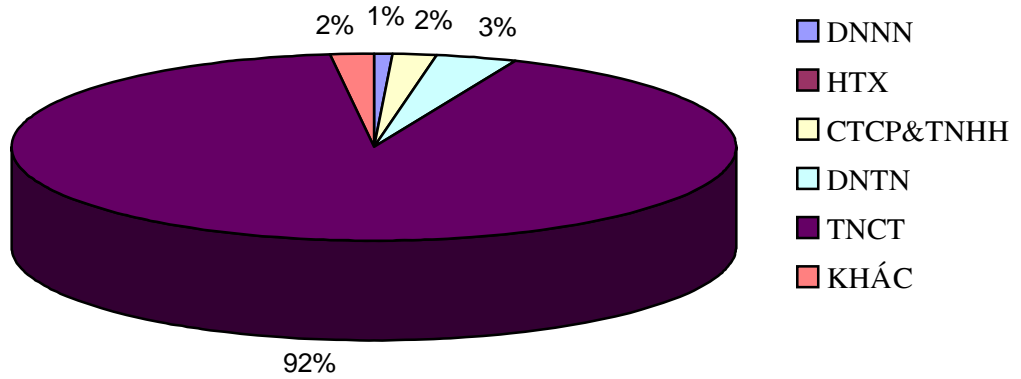


Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Đối với tổng dư nợ trung và dài hạn thì thành phần kinh tế TNCT cũng chiếm tỷ trọng cao nhất đó là 92%, chủ yếu là các ngành: sản xuất giống cây trồng ăn trái, sản xuất giống thủy sản, nuôi bò thịt và sinh sản, ... tiếp theo là DNTN chiếm 3%, còn lại các thành phần kinh tế khác chiếm tỷ lệ rất thấp.

Do Trà Vinh là tỉnh còn khó khăn, thành phần kinh tế TNCT chiếm tỷ lệ cao nên dư nợ chủ yếu tập trung vào thành phần kinh tế này.

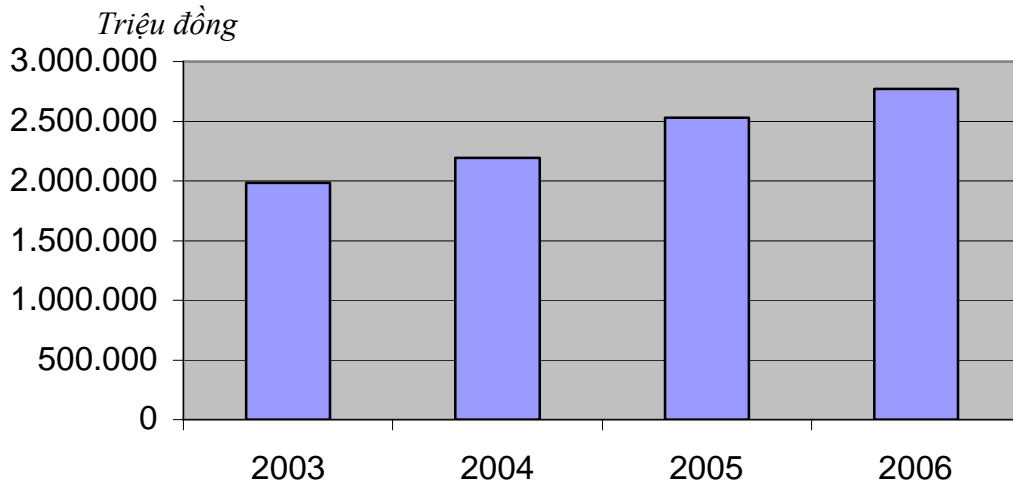
BIỂU ĐỒ 5: TỶ LỆ DƯ NỢ DÀI HẠN CỦA CÁC TPKT NĂM 2006



Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

2.3.2. Tình hình thu nợ

BIỂU ĐỒ 6: DOANH SỐ THU NỢ QUA CÁC NĂM



Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Từ biểu đồ ta thấy doanh số thu nợ của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh qua các năm đều tăng, năm 2003 doanh số thu nợ đạt 1.985.000 triệu đồng, đến năm 2004 doanh số thu nợ đạt 2.194.000 triệu đồng tăng 209.000 triệu đồng tương đương 10,52%. Sang năm 2005 doanh số thu nợ đạt 2.527.000 triệu đồng tăng so với năm 2004 là 15,17% tức tăng 333.000 triệu đồng. Đến cuối năm 2006 doanh số thu nợ đạt 2.770.000 triệu đồng tăng so với năm 2005 là 243.000 triệu đồng tương đương 9,62%. Phân tích bảng số liệu dưới đây ta sẽ thấy rõ hơn tình hình thu nợ của các thành phần kinh tế trên địa bàn tỉnh qua các năm.

BẢNG 3: DOANH SỐ THU NỢ CỦA CÁC NHTM TỈNH TRÀ VINH THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ TỪ 2003 - 2006

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2003		2004		2005		2006	
	Tiền	%	Tiền	%	Tiền	%	Tiền	%
DNNN	517.000	26,05	520.000	23,70	730.000	28,89	830.000	29,96
HTX	297.000	14,96	316.000	14,40	317.000	12,54	350.000	12,64
CTCP&TNHH	390.000	19,65	418.000	19,05	420.000	16,62	430.000	15,52
DNTN	281.000	14,16	420.000	19,14	530.000	20,97	550.000	19,86
TNCT	500.000	25,19	520.000	23,70	530.000	20,97	610.000	22,02
TỔNG CỘNG	1.985.000		2.194.000		2.527.000		2.770.000	

Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

-Đối với doanh nghiệp Nhà nước: Doanh số thu nợ năm 2003 đạt 517.000 triệu đồng, chiếm 26.05% trong tổng doanh số thu nợ. Năm 2004 doanh số thu nợ đạt 520.000

triệu đồng tăng không đáng kể so với năm 2003 là 0.58%, do hoạt động của nhiều DNNN trên địa bàn còn gặp nhiều khó khăn như vốn tự có thấp, có doanh nghiệp giải thể, kinh doanh bị thua lỗ do trình độ quản lý còn hạn chế như: Công ty mía đường đã nhập dây chuyền máy móc đã lỗi thời dẫn đến tăng chi phí nhưng năng suất lại thấp, Công ty khai thác và dịch vụ thủy sản... một số doanh nghiệp thực hiện cổ phần hoá... Về cơ cấu dư nợ nhận thấy nguồn vốn tín dụng ngắn hạn đối với các DNNN giảm mạnh, do đó doanh số thu nợ năm 2004 tăng không đáng kể.

Sang năm 2005 doanh số thu nợ là 730.000 triệu đồng tăng 40.38% so với năm 2004 hay mức tăng là 210.000 triệu đồng. Do trong năm kinh tế tỉnh phát triển, DNNN đã mở rộng được thị trường tiêu thụ sản phẩm, vừa tiêu thụ nội địa vừa xuất khẩu ra nước ngoài như mặt hàng gạo, xơ dừa, mùn dừa... đề ra những chính sách đổi mới phù hợp nên các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả. Đến cuối năm 2006, doanh số thu nợ là 830.000 triệu đồng tăng 100.000 triệu đồng so với năm 2005, tỷ lệ tăng là 13.69%.

-Đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh:

Hợp tác xã: Hoạt động của các HTX qua các năm đều có hiệu quả, bên cạnh đó còn có một số HTX mới thành lập hoặc chuyển đổi mô hình theo luật HTX, vì vậy các chi nhánh ngân hàng tiếp tục đầu tư vào TPKT này, dẫn đến dư nợ tăng kéo theo thu nợ cũng tăng tương ứng. Doanh số thu nợ năm 2003 đạt 297.000 triệu đồng, năm 2004 doanh số thu nợ đạt 316.000 triệu đồng tăng so với năm 2003 là 6.39%, mức tăng 19.000 triệu đồng. Năm 2005 doanh số thu nợ đạt 317.000 triệu đồng tăng 1000 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 0.3% so với năm 2004. Đến cuối năm 2006 doanh số thu nợ đạt 350.000 triệu đồng tăng 33.000 triệu đồng so với năm 2005, tỷ lệ tăng là 10.4%.

Công ty cổ phần và trách nhiệm hữu hạn: Doanh số thu nợ năm 2003 đạt 390.000 triệu đồng, năm 2004 đạt 418.000 triệu đồng, tăng so với năm 2003 là 7.18%. Năm 2005 doanh số thu nợ đạt 420.000 triệu đồng tăng 2000 triệu đồng so với năm 2004, mặc dù doanh số thu nợ tăng nhưng rất ít với tỷ lệ tăng là 0.48%. Do trong năm, một số mặt hàng

nông sản chịu ảnh hưởng của thị trường thế giới(khó khăn trong xuất khẩu) gây cho các đơn vị chế biến xuất khẩu có vay vốn ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm nên khả năng thu nợ của ngân hàng chậm. Đến cuối năm 2006 doanh số thu nợ đạt 430.000 triệu đồng tăng so với năm 2005 là 10.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 2.38%.

Doanh nghiệp tư nhân: Tỉnh Trà Vinh hiện nay có 655 doanh nghiệp, trong đó doanh nghiệp tư nhân chiếm đa số. Trong đó có đến 97,5% là doanh nghiệp nhỏ và vừa nên nhu cầu vay vốn ngân hàng hàng năm rất cao dẫn đến doanh số thu nợ của ngân hàng cũng tăng. Bên cạnh đó đã có thêm hàng trăm doanh nghiệp được thành lập và đã vay vốn ngân hàng, do đó doanh số thu nợ của ngân hàng đối với TPKT này qua các năm đều tăng. Doanh số thu nợ năm 2003 là 281.000 triệu đồng, năm 2004 doanh số thu nợ là 420.000 triệu đồng tăng 49.46% so với năm 2003 hay mức tăng là 139.000 triệu đồng. Năm 2005 doanh số thu nợ đạt 530.000 triệu đồng tăng so với năm 2004 là 110.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 26.19%. Đến cuối năm 2006 doanh số thu nợ đạt 550.000 triệu đồng tăng so với năm 2005 là 20.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 3.77%.

Tư nhân cá thể: Trong thành phần kinh tế ngoài quốc doanh thì doanh số thu nợ tư nhân cá thể chiếm tỷ trọng khá cao và tăng lên qua các năm. Cụ thể năm 2003 doanh số thu nợ đạt 500.000 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 25.19% trên tổng doanh số thu nợ. Năm 2004 doanh số thu nợ đạt 520.000 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 23.7% trên tổng doanh số thu nợ tăng so với năm 2003 là 20.000 triệu đồng tỷ lệ tăng là 4%. Năm 2005 doanh số thu nợ đạt 530.000 triệu đồng tăng so với năm 2004 là 10.000 triệu đồng tỷ lệ tăng là 1.9%. Mặc dù doanh số thu nợ đối với TPKT này qua các năm 2003,2004,2005 đều tăng nhưng tăng không cao. Kinh tế Trà Vinh chủ yếu dựa vào nông nghiệp và thủy sản, do đó khi có sự giảm giá đối với các mặt hàng nông sản, thủy sản như tôm sú, cá ba sa, gạo...đều làm cho người dân khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm. Mặt khác, thị trường bất động sản thời gian qua vẫn còn biểu hiện đóng băng, làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của người vay nếu họ đã đầu tư bất động sản.

Tuy nhiên doanh số thu nợ đến cuối năm 2006 là 610.000 triệu đồng, chiếm 22.02% trên tổng doanh số thu nợ, tăng so với năm 2005 là 80.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng là 15.09%. Trong năm, thời tiết biến động tương đối thuận lợi, sản lượng cây trồng thu hoạch được khá, môi trường nước ổn định nên các vụ nuôi tôm đều đạt hiệu quả cao và một số ngành khác cũng đạt kết quả khả quan giúp cho việc thu nợ của ngân hàng tăng cao.

2.3.3. Tình hình nợ quá hạn

Nợ quá hạn là chỉ tiêu rất quan trọng đánh giá hoạt động của một ngân hàng, nó ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của ngân hàng trong hiện tại và tương lai. Sau đây là tình hình nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn tỉnh.

2.3.3.1. Nợ quá hạn phân theo thời hạn cho vay

Kết quả thu hồi NQH của các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh còn nhiều hạn chế, việc giảm NQH tài khoản nội bảng chủ yếu chuyển nợ từ tài khoản nội bảng sang ngoại bảng, một số cán bộ tín dụng không tích cực theo dõi, đôn đốc thu hồi nợ vay đã đến hạn. Từ bảng số liệu ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giảm qua các năm rất ít, chỉ giảm trên dưới 1%, có năm gần như không giảm. Cụ thể năm 2003 tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ là 7.53%, sang năm 2004 là 6.35% giảm 1.18% tức giảm 7.336 triệu đồng. Năm 2005 tỷ lệ nợ quá hạn là 5.6% giảm so với năm 2004 là 0.75%, đến năm 2006 tỷ lệ nợ quá hạn chỉ giảm 0.27% so với năm trước. Trong đó thì tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn chiếm tỷ lệ cao hơn nợ quá hạn trung và dài hạn so với tổng dư nợ.

BẢNG 4: CƠ CẤU NỢ QUÁ HẠN THEO THỜI HẠN CHO VAY*ĐVT: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng dư nợ	2,257,345	2,563,568	2,798,109	2,887,622
-Nợ quá hạn	170,021	162,685	156,830	154,160
-Tỷ lệ nợ quá hạn(%)	7.53%	6.35%	5.60%	5.34%
1. Dư nợ ngắn hạn	1,175,453	1,437,399	1,515,519	1,954,185
-Trong đó nợ quá hạn	110,000	102,685	106,830	114,160
-Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn	9.35%	7.1%	7%	5.8%
2. Dư nợ trung, dài hạn	1,081,892	1,126,169	1,282,590	933,437
-Trong đó nợ quá hạn	60,021	60,000	50,000	40,000
-Tỷ lệ nợ trung, dài hạn quá hạn	5.54%	5.3%	3.9%	4.2%

Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Ta thấy năm 2003 dư nợ ngắn hạn là 1.175.453 triệu đồng trong đó nợ quá hạn là 110.000 chiếm 9.35%, năm 2004 dư nợ tăng lên 1.437.399 triệu đồng và tỷ lệ nợ quá hạn giảm còn 7.1%. Năm 2004 các chi nhánh NHTM tập trung nâng cao chất lượng vốn tín dụng, xử lý thu hồi nợ đến và quá hạn của Công ty Xuất nhập khẩu và lương thực, Công ty Thủy sản, Công ty khai thác và dịch vụ thủy sản, nợ cho vay các đơn vị thi công xây lắp...năm 2005 dư nợ tăng lên 1.515.519 triệu đồng và tỷ lệ nợ quá hạn không giảm, đến năm 2006 dư nợ tăng lên 1.954.185 triệu đồng trong đó tỷ lệ nợ quá hạn là 5.8%. Ở đây

ta thấy dư nợ ngắn hạn tăng lên qua các năm và tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn có giảm thì đó là điều khả quang nhưng nợ quá hạn ngắn hạn vẫn còn ở mức không an toàn.

Đối với dư nợ trung và dài hạn thì tỷ lệ nợ quá hạn thấp hơn, cụ thể là năm 2003 tỷ lệ nợ quá hạn là 5.54% so với dư nợ trung và dài hạn, năm 2004 tỷ lệ nợ quá hạn dài hạn hầu như không giảm. Do bị ảnh hưởng của nhiều yếu tố như: ý thức trả nợ của khách hàng vay, thời tiết không thuận lợi, dịch cúm gia cầm, dịch bệnh lở mồm long móng, bệnh ở tôm... làm cho các khách hàng vay gặp khó khăn trong việc trả nợ nhất là các hộ vay kinh tế trang trại.. Đến năm 2005 tỷ lệ nợ quá hạn giảm còn 3.9%, sang năm 2006 tỷ lệ nợ quá hạn trung dài hạn là 4.2% so với dư nợ trung, dài hạn là 933.437 triệu đồng. Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn trung, dài hạn cao hơn so với năm trước nhưng thực chất về số tuyệt đối thì nợ quá hạn đã giảm so với năm 2005.

Nhìn chung , đối với nợ quá hạn ngắn hạn còn ở mức không an toàn, tức là vẫn ở mức trên 5%. Còn đối với nợ quá hạn trung và dài hạn thì ở mức dưới 5%, đây là mức độ cho phép về tỷ lệ nợ quá hạn.

2.3.3.2. Nợ quá hạn phân theo thành phần kinh tế

Nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh đều giảm qua các năm nhưng không đáng kể.

BẢNG 5: CƠ CẤU NỢ QUÁ HẠN PHÂN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ*ĐVT: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng dư nợ	2,257,345	2,563,568	2,798,109	2,887,622
Trong đó: Nợ quá hạn	170,021	162,685	156,830	154,160
1. TPKT quốc doanh				
- Dư nợ	252,979	150,224	79,873	80,997
Chiếm tỷ trọng	11.21%	5.86%	2.85%	2.80%
- Nợ quá hạn	19,049	9,539	4,472	4,325
Chiếm tỷ trọng	7.53%	6.35%	5.60%	5.34%
Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ	0.84%	0.37%	0.16%	0.15%
2. Các TPKT ngoài quốc doanh				
- Dư nợ	2,004,366	2,413,344	2,718,236	2,806,625
Chiếm tỷ trọng	88.79%	94.14%	97.15%	97.20%
- Nợ quá hạn	150,928	153,247	152,221	149,873
Chiếm tỷ trọng	7.53%	6.35%	5.60%	5.34%
Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ	6.69%	5.98%	5.44%	5.19%

Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

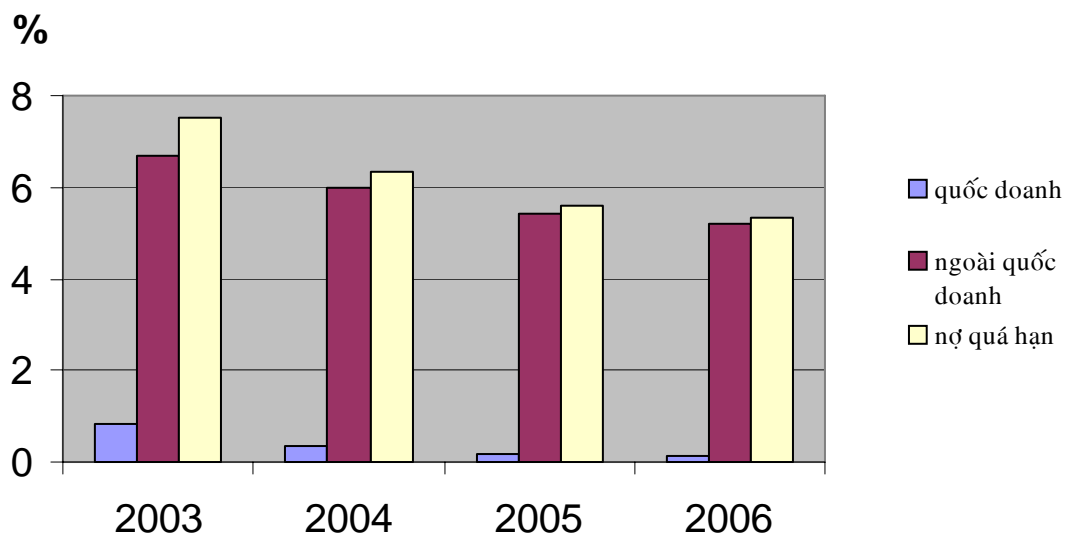
Tỷ lệ nợ quá hạn của thành phần kinh tế quốc doanh năm 2003 là 7.53% so với dư nợ TPKT quốc doanh, năm 2004 là 6.35%, năm 2005 là 5.6% và năm 2006 là 5.34%. Đạt được kết quả trên các chi nhánh NHTM đã tập trung chỉ đạo xử lý thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu. Tuy nhiên nợ quá hạn vẫn chiếm tỷ lệ khá cao, Công ty xuất nhập khẩu và lương thực hiện còn nợ quá hạn tại các chi nhánh NHTM 34.130 triệu đồng (gốc), trong đó Ngân hàng công thương còn dư nợ 18.350 triệu, Ngân hàng đầu tư và phát triển còn dư nợ 15.780 triệu (đã hạch toán tài khoản ngoại bảng), Giám đốc Công ty đã bị bắt nên khả năng thu hồi nợ sẽ gặp khó khăn.

Tỷ lệ nợ quá hạn của các TPKT ngoài quốc doanh trên dư nợ TPKT ngoài quốc doanh là 7.53% năm 2003, năm 2004 là 6.35%, năm 2005 là 5.6% và năm 2006 là 5.34%. Về nợ cho vay kinh tế trang trại theo quyết định 57 và quyết định 42 của Ủy Ban Nhân Dân tỉnh cuối năm 2005 hầu hết các khoản vay sẽ hết thời gian được hỗ trợ lãi suất tiền vay, đồng nghĩa với việc thời hạn trả nợ cuối cùng theo thoả thuận ban đầu giữa ngân hàng với chủ trang trại sẽ hết, làm cho một số chi nhánh ngân hàng đã phát sinh nợ quá hạn kinh tế trang trại với tỷ lệ rất cao.

Một số mặt hàng nông sản do ảnh hưởng của thị trường thế giới (khó khăn trong xuất khẩu) như cá ba sa, tôm sú, làm cho các hộ nông dân, các đơn vị chế biến xuất khẩu có vay vốn ngân hàng gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm, khả năng ngân hàng thu nợ chậm.

Nợ quá hạn cho vay tiêu dùng đã phát sinh với tỷ lệ cao ở một số chi nhánh ngân hàng như: Ngân hàng đầu tư và phát triển tỉnh 26%, Ngân hàng công thương 41%, chi nhánh QTDTW chiếm 33%. Một phần các hộ vay sử dụng vốn sai mục đích nhưng cán bộ tín dụng không tiến hành giám sát sau khi cho vay nên không kịp thời ngăn chặn, điều này cũng làm phát sinh nợ quá hạn.

BIỂU ĐỒ 7: TỶ LỆ NỢ QUÁ HẠN CỦA CÁC TPKT QUA CÁC NĂM



Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Nợ quá hạn TPKT quốc doanh so với tổng dư nợ thì ở mức thấp, do dư nợ TPKT quốc doanh chỉ chiếm dưới 11% so với tổng dư nợ và việc xử lý nợ quá hạn của thành phần này có kết quả rất khả quang.

Nợ quá hạn của TPKT ngoài quốc doanh trên tổng dư nợ xét về số tuyệt đối thì năm 2004 tăng so với năm 2003 nhưng về mặt tỷ lệ thì lại giảm từ 6.69% năm 2003 xuống còn 5.98% năm 2004, do dư nợ của thành phần này tăng lên so với năm 2003. Đến năm 2005 tỷ lệ nợ quá hạn giảm còn 5.44% so với tổng dư nợ, và giảm xuống còn 5.19% vào năm 2006.

2.3.3.3. Nợ quá hạn phân theo nhóm

BẢNG 6: CƠ CẤU NỢ QUÁ HẠN PHÂN THEO NHÓM*ĐVT: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng nợ quá hạn	170.021	162.685	156.830	174.160
Nợ quá hạn tạm thời	158.014	149.723	72.311	126.166
Nhóm 2: Nợ cần chú ý (NQH dưới 90 ngày)	40.000	60.000	30.000	50.000
Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn (NQH từ 91- 180 ngày)	30.000	39.723	20.000	40.000
Nhóm 4: Nợ nghi ngờ (NQH từ 181-dưới 360 ngày)	48.000	20.000	20.000	20.166
Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn (NQH trên 360 ngày)	40.014	30.000	2.311	16.000
Nợ khoanh và chờ xử lý	12.007	12.962	84.519	47.994
Trong đó: Nợ khoanh	0	183	69.053	31.241
Nợ chờ xử lý	12.007	12.779	15.466	16.753

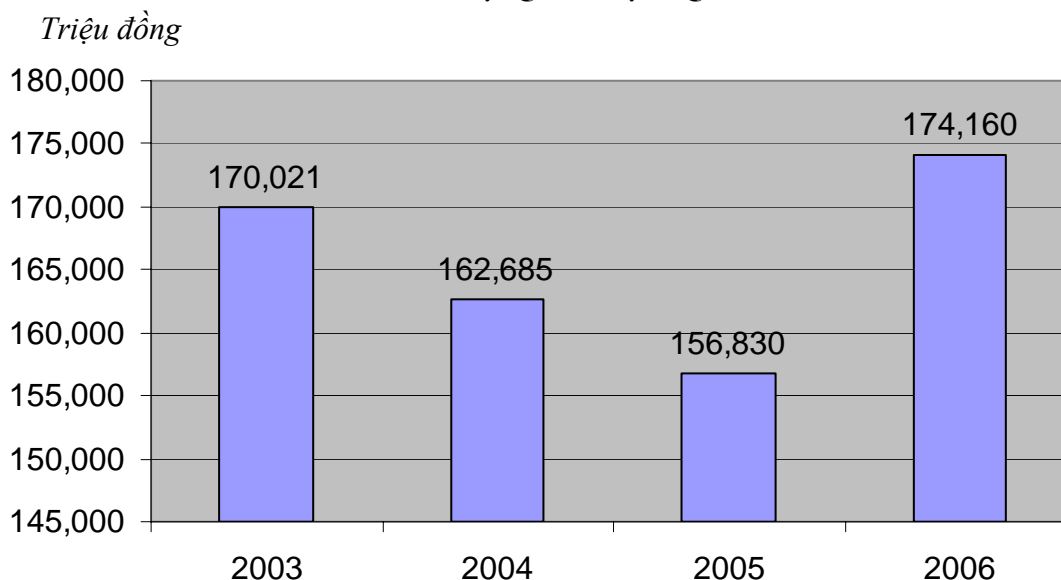
Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Nợ quá hạn còn cao chủ yếu là do hậu quả của các năm trước để lại, chưa giải quyết dứt điểm, song tại một số ngân hàng vẫn có tình trạng phát sinh mới về nợ quá hạn, cho thấy rủi ro tín dụng luôn tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Từ bảng số liệu trên ta thấy tổng nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh năm 2003 là 170.021 triệu đồng, đến năm 2004 nợ quá hạn đã giảm xuống còn 162.685 triệu đồng và đến năm 2005 giảm xuống còn 156.830 triệu đồng. Nhưng đến cuối năm 2006 NQH đã tăng lên 174.160 triệu đồng.

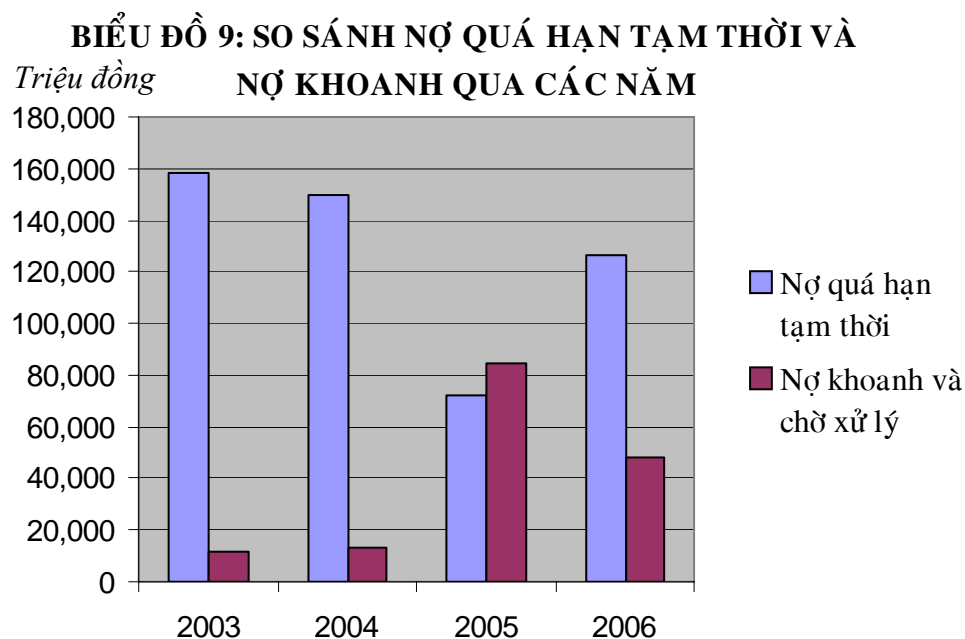
Về công tác thẩm định, các cán bộ tín dụng trên địa bàn làm công tác thẩm định cho vay còn quá sơ sài. Do không xác định được quy mô kinh doanh thực sự của khách hàng, khả năng cạnh tranh của khách hàng đối với ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh, không xác định được nguồn thu của khách hàng từ đâu để có thể đưa ra một mức cho vay và cách thức giám sát hợp lý.

BIỂU ĐỒ 8: TỔNG NỢ QUÁ HẠN QUA CÁC NĂM



Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Trong tổng NQH thì NQH tạm thời đều giảm qua các năm 2003,2004,2005 nhưng đến năm 2006 thì tăng cao trong khi nợ khoanh đã giảm đáng kể, cụ thể năm 2004 là 183 triệu đồng nhưng đến năm 2005 giảm xuống còn 69.053 triệu đồng và sang năm 2006 giảm còn 31.241 triệu đồng. Đối với khoản nợ chờ xử lý thì tăng lên qua các năm, năm 2003 là 12.007 triệu đồng, năm 2004 tăng lên 12.779 triệu đồng, sang năm 2005 là 15.466 triệu đồng và đến cuối năm 2006 tăng lên 16.753 triệu đồng.



Kết quả thu hồi nợ quá hạn của các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh còn nhiều hạn chế, việc giảm nợ xấu tài khoản nội bảng chủ yếu chuyển nợ từ tài khoản nội bảng chuyển sang ngoại bảng như: chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển hạch toán chuyển nợ từ tài khoản nội bảng sang tài sản ngoại bảng nợ cho vay khắc phục hậu quả con báo số 5/1997 số tiền 41 tỷ đồng.

2.3.4. Tình hình xử lý nợ còn tồn đọng

BẢNG 7: TÌNH HÌNH XỬ LÝ NỢ TỒN DỌNG

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Còn tồn đọng 1/1/2004 đến 31/12/2005	Còn tồn đọng 31/12/2005 đến 31/12/2006
I. TỔNG SỐ NTĐ CÓ TÀI SẢN ĐẢM BẢO	491	491
Nợ gốc giảm từ số tiền thu được do bán tài sản		
Nợ gốc giảm từ số tiền thu được do khai thác tài sản đảm bảo	104	104
Nợ gốc giảm do khách hàng trả bằng tiền	259	259
Nợ gốc giảm do sử dụng DPRR	128	
II. TỔNG SỐ NTĐ KHÔNG CÓ TÀI SẢN ĐẢM BẢO VÀ KHÔNG CÓ TÀI SẢN ĐỂ THU NỢ	92.234	92.234
Nợ gốc giảm do sử dụng DPRR	4	4
Nợ gốc giảm do chính phủ xử lý	62.297	62.297
Thu khác	29.933	29.933
III. TỔNG SỐ NTĐ KHÔNG CÓ TÀI SẢN ĐẢM BẢO NHƯNG CON NỢ CÒN TỒN TẠI, ĐANG HOẠT ĐỘNG	15.292	15.292
Nợ gốc giảm do khách hàng trả bằng tiền	8.403	8.437
Nợ gốc giảm do giãn nợ		
Nợ gốc giảm do xử lý bằng các biện pháp khác (nếu có)	1.184	1.184
Nợ gốc giảm do sử dụng DPRR	5.705	5.705
TỔNG CỘNG	108.017	108.051

Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Từ bảng số liệu trên cho thấy tình hình xử lý nợ tồn đọng qua các năm là không hiệu quả, đến nay khoản nợ này vẫn giữ nguyên. Trong tổng số nợ tồn đọng này thì nợ do hậu quả cơn bão năm 1997 chiếm đa số, cho đến nay vẫn chưa xử lý được.

Dư nợ cho vay khắc phục hậu quả bão số 5 năm 1997 đến cuối năm 2005 là 86.8 tỷ đồng (trong đó tài khoản nội bảng là 51.9 tỷ, tài khoản ngoại bảng là 34.9 tỷ), nhưng kết quả thu hồi không đáng kể. Việc xử lý phương tiện khai thác để thu hồi nợ gặp nhiều khó khăn nhất là không có người mua khi bán đấu giá, trong khi phương tiện ngày càng hư hỏng. Các chi nhánh NHTM không có đề nghị Hội đồng định giá xử lý nợ vay đóng tàu xa bờ khắc phục hậu quả cơn bão số 5 năm 1997 theo thông tư 01/2005/TTLT-NHNN-BTP ngày 27/8/2004 của NHNN Việt Nam và Bộ tư pháp.

**BẢNG 8: TÌNH HÌNH TẬN THU NỢ TỒN DỌNG ĐANG HẠCH
TOÁN NGOÀI BẢNG TỔNG KẾT TÀI SẢN**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Đã xử lý từ 31/12/2005 – 31/12/2006	Dư nợ tồn đọng
I. Tổng số NTĐ có tài sản đảm bảo	297	363
II. Tổng số NTĐ không có tài sản đảm bảo và không còn đối tượng để thu nợ.	1.372	16.594
III. Tổng số NTĐ không có tài sản đảm bảo nhưng con nợ còn tồn tại, đang hoạt động.	1.834	2.389
Tổng cộng	15.873	19.346

Nguồn: NHNN tỉnh Trà Vinh

Trong năm 2006 các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh đã xử lý NTĐ đang hạch toán ngoài bảng như sau:

Xử lý NTĐ có tài sản đảm bảo là 297 triệu đồng, xử lý NTĐ không có tài sản đảm bảo và không còn đối tượng để thu nợ là 1.372 triệu đồng và xử lý NTĐ không có tài sản đảm bảo nhưng con nợ còn tồn tại, đang hoạt động là 1.834 triệu đồng.

Trong năm 2006 Ngân hàng Đầu tư và Phát triển tỉnh đã bàn giao nợ ngoại bảng của Công ty Xuất nhập khẩu & Lương thực tỉnh và Công ty khai thác và dịch vụ Thủy sản Trà Vinh cho Công ty quản lý và khai thác tài sản BIDV tại Thành phố Hồ Chí Minh số tiền 18.8 tỷ đồng

Hiện tượng một số chi nhánh NHTM và QTDND khi nợ xấu chuyển sang nợ ngoại bảng (do xử lý rủi ro) không quan tâm nhiều đến công tác thu hồi, chuyển sang ngoại bảng chỉ căn cứ về thời gian để xử lý, không xem xét nguyên nhân chủ quan hay khách quan để có biện pháp xử lý thích hợp... cũng làm cho nợ ngoại bảng tăng cao, trách nhiệm thu hồi, bồi thường (nếu có) đối với những khoản nợ này không rõ ràng.

2.4. NHẬN XÉT ĐÁNH GIÁ

2.4.1. Những thành tích đã đạt được

Thực hiện chức năng, nhiệm vụ theo phân công và uỷ quyền của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, trong những năm qua Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh đã triển khai đầy đủ và kịp thời các chủ trương, cơ chế nghiệp vụ do Thống đốc NHNN ban hành, các Nghị quyết của tỉnh uỷ, chương trình kế hoạch phát triển kinh tế xã hội của Uỷ ban nhân dân tỉnh đến các chi nhánh NHTM, các Quỹ tín dụng nhân dân trên địa bàn.

Các chi nhánh NHTM đã có nhiều cố gắng trong việc huy động vốn, tiếp tục đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, điều chỉnh linh hoạt lãi suất huy động vốn, áp dụng chính sách thu hút khách hàng, phát hành các loại kỳ phiếu, tiết kiệm dự thưởng, mở rộng các dịch vụ... nên nguồn vốn huy động có tăng lên, cơ bản đáp ứng được nhu cầu vốn để cho các thành phần kinh tế vay để tổ chức sản xuất kinh doanh...

Điều chỉnh cơ cấu cho vay theo hướng tăng dần cơ cấu cho vay ngành thủy sản, ngành công nghiệp nhất là công nghiệp chế biến, giảm dần cơ cấu cho vay ngành nông nghiệp, cơ cấu dư nợ trung và dài hạn để góp phần thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế, vật nuôi, cây trồng tại địa phương.

Các chi nhánh NHTM trên địa bàn tỉnh đã đáp ứng kịp thời vốn đầu tư cho các mục đích sản xuất kinh doanh, cải tiến kỹ thuật và mở rộng cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của cá nhân giúp tăng thu nhập cho người lao động.

2.4.2. Những mặt tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được thì hoạt động ngân hàng trên địa bàn, NHNN chi nhánh tỉnh nhận thấy còn một số hạn chế sau:

Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Trà Vinh:

Công tác nghiên cứu phân tích, dự báo tình hình kinh tế địa phương để tham gia với cấp uỷ, chính quyền địa phương trong xây dựng các Nghị quyết, chương trình kế hoạch phát triển kinh tế xã hội địa phương chưa nhiều. Việc phân tích, đánh giá để có những thông tin cảnh báo nguy cơ xảy ra rủi ro vốn tín dụng, công tác định hướng đầu tư vốn tín dụng còn những hạn chế nhất định.

Các chi nhánh NHTM, QTDND:

Các NHTM trên địa bàn chưa có chiến lược huy động vốn tiền gửi trong dân một cách có hiệu quả và hình thức huy động vốn còn đơn điệu theo hướng dẫn chung của cấp trên.

Trong đầu tư vốn của các chi nhánh NHTM nhìn chung là bị động nhiều hơn là chủ động kiểm dự án để đầu tư, dư nợ đến cuối năm 2006 là 2.887.622 triệu đồng nhưng chủ yếu là khách hàng đến ngân hàng xin vay vốn theo nhu cầu đơn lẻ trước bức xúc về vốn để sản xuất kinh doanh. Các chi nhánh NHTM chưa chủ động nghiên cứu, kết hợp

với các ngành, chính quyền địa phương, các doanh nghiệp, HTX và hộ sản xuất kinh doanh để đầu tư khép kín từ sản xuất-thu mua-chế biến đến xuất khẩu hoặc tiêu dùng. Mặc dù hàng năm mức tăng trưởng tín dụng từ 20-25% năm nhưng nguồn vốn ngân hàng chưa thể hiện rõ sự tác động đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế hoặc cải thiện trong sản xuất kinh doanh của các loại hình doanh nghiệp, ngoại trừ cho vay kinh tế trang trại của chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Duyên hải, cho vay xây dựng khu nhà ở tại thị trấn Duyên Hải huyện Duyên Hải của chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà.

Cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế tuy đã có bước chuyển dịch nhưng chưa phù hợp với chuyển dịch kinh tế của tỉnh. Trong chuyển dịch cơ cấu đầu tư của các chi nhánh NHTM có mở rộng cho vay nhiều đối tượng ngành nghề, tuy nhiên nhiều ngân hàng cho vay vào lĩnh vực tiêu dùng quá lớn, mức cho vay vốn và thủ tục cho vay đơn giản nhưng ngân hàng khó kiểm tra sử dụng vốn vay, nên không loại trừ một bộ phận nguồn vốn cho vay tiêu dùng đã đầu tư vào bất động sản (mua đất), trong khi đó nhu cầu vốn đầu tư cho nuôi trồng chế biến thủy sản, sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp còn gặp khó khăn về vốn.

Các chi nhánh NHTM trong vận dụng cơ chế, chính sách tín dụng để cho vay vốn còn quá cứng, theo hướng an toàn, an ninh cho bản thân con người hơn là an toàn và an ninh về kinh tế.

Hoạt động của các chi nhánh NHTM có tăng về dư nợ cho vay, tiếp tục ổn định về tổ chức, đào tạo cán bộ... Tuy nhiên, chất lượng vốn cho vay chưa cao, dư nợ cho vay còn thấp so với nhu cầu vốn. Bên cạnh đó nợ xấu hiện nay chiếm tỷ lệ cao so với tổng dư nợ, ngoài ra dư nợ cho vay theo dõi ngoại bảng còn khá lớn tại các chi nhánh NHTM, một số QTDND cơ sở.

2.4.3. Những nguyên nhân hạn chế hoạt động tín dụng

2.4.3.1. Nguyên nhân chủ quan

2.4.3.1.1. Thanh tra, kiểm tra, giám sát chưa hiệu quả của NHNN trên địa bàn tỉnh.

Bên cạnh những cố gắng và kết quả đạt được, hoạt động thanh tra ngân hàng và đảm bảo an toàn hệ thống chưa có sự cải thiện căn bản về chất lượng. Năng lực cán bộ thanh tra, giám sát chưa đáp ứng được yêu cầu, thậm chí một số nghiệp vụ kinh doanh và công nghệ mới Thanh tra ngân hàng còn chưa theo kịp. Nội dung và phương pháp thanh tra, giám sát lạc hậu, chậm được đổi mới. Vai trò kiểm toán chưa được phát huy và hệ thống thông tin chưa được tổ chức một cách hữu hiệu. Thanh tra tại chỗ vẫn là phương pháp chủ yếu, khả năng kiểm soát toàn bộ thị trường tiền tệ và giám sát rủi ro trên địa bàn tỉnh còn yếu. Thanh tra ngân hàng còn hoạt động một cách thụ động theo kiểu xử lý vụ việc đã phát sinh, ít có khả năng ngăn chặn và phòng ngừa rủi ro và vi phạm. Do vậy mà có những sai phạm của các chi nhánh NHTM không được thanh tra NHNN cảnh báo, có biện pháp ngăn chặn từ đầu, để đến khi hậu quả nặng nề đã xảy ra rồi mới can thiệp. Các sai phạm về cho vay, bảo lãnh tín dụng ở một số chi nhánh dẫn đến những rủi ro rất lớn lẽ ra có thể đã được ngăn chặn ngay từ đầu nếu bộ máy thanh tra phát hiện và xử lý sớm hơn.

2.4.3.1.2. Công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ của các chi nhánh ngân hàng chưa chặt chẽ

Kiểm tra nội bộ có ưu điểm hơn thanh tra Nhà nước vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề. Nhưng công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ ở một số NHTM trên địa bàn chưa chặt chẽ, qua thanh tra tại chỗ của thanh tra NHNN chi nhánh tỉnh đã kiến nghị chỉnh sửa nhiều sai sót. Nguyên nhân do lãnh đạo một số ngân hàng, QTD chưa coi trọng đúng mức công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ, chất lượng hoạt động của kiểm tra kiểm soát nội bộ kém hiệu quả, không phát hiện và ngăn chặn kịp thời những

sai phạm trong lĩnh vực quản trị điều hành, hoạt động tín dụng, chưa mạnh dạn kiến nghị xử lý, tâm lý của cán bộ làm công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ còn ngại va chạm và né tránh làm cho hiệu lực, hiệu quả thấp. Công tác thông tin tín dụng ở các ngân hàng chưa thực sự phát huy tác dụng.

Lãnh đạo NHTM, QTD ý thức chấp hành chế độ thông tin báo cáo định kỳ, báo cáo đột xuất cho NHNN chi nhánh tỉnh kém, chất lượng chưa đạt yêu cầu, còn nhiều sai sót về mặt số liệu, báo cáo thường chậm trễ.

2.4.3.1.3.Trình độ chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng còn hạn chế.

Nguồn nhân lực của các NHTM và mạng lưới hoạt động có lẽ là nguyên nhân quan trọng ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng.

Chất lượng nguồn nhân lực ở hầu hết các NHTM nhà nước trên địa bàn tỉnh còn yếu kém so với đòi hỏi của thời kỳ mới.

Trong quản trị điều hành, lãnh đạo các chi nhánh NHTM có nhiều cố gắng thực hiện kinh doanh tiền tệ gắn với phục vụ phát triển kinh tế xã hội. Tuy nhiên, nhìn chung cán bộ lãnh đạo của các chi nhánh ngân hàng trên địa bàn bao gồm NHNN, các NHTM tỉnh, huyện đều đã được đào tạo trong thời kỳ bao cấp nay phần đông đã lớn tuổi, nhiều cán bộ có cố gắng học tập, cập nhật thông tin và kiến thức đáp ứng sự đòi hỏi của cơ chế kinh tế thị trường, nhưng phần nhiều còn chỉ đạo điều hành theo cảm tính, không chuyên nghiệp, mang tính kinh nghiệm. Đối với cán bộ tín dụng, mặc dù thời gian qua các chi nhánh NHTM có quan tâm nhưng nhìn chung từng chi nhánh NHTM chưa có đội ngũ cán bộ, chuyên gia giỏi về kinh doanh tiền tệ để tham gia với các ngành trong dự báo kinh tế, thị trường, phân tích tình hình tài chính, phi tài chính của doanh nghiệp và tư vấn cho các doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh trong sử dụng vốn để có hiệu quả nhất. Cán bộ tín dụng Ngân hàng nông nghiệp nhất là chi nhánh huyện bình quân một cán bộ tín dụng quản lý gần 1.000 hộ vay, còn cán bộ tín dụng ở các NHTM khác thì bình quân một cán

bộ tín dụng quản lý khoảng 20 tỷ vốn cho vay. Với công việc này thì khó nói đến nâng cao chất lượng vốn tín dụng và tư vấn cho khách hàng trong sử dụng vốn. Mặt khác, một số cán bộ ngân hàng có năng lực, trình độ trong lãnh đạo điều hành nhưng nhân thân có những mặt hạn chế nên khó bố trí sử dụng hoặc đề bạt cán bộ lãnh đạo khép kín trong từng hệ thống NHTM cũng có thể là nguyên nhân không phát huy năng lực của cán bộ.

Về mạng lưới chi nhánh của các NHTM, ngoài chi nhánh Ngân hàng phát triển nhà có mở chi nhánh về huyện, chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn mở chi nhánh thị xã còn lại các chi nhánh NHTM khác chưa có chủ trương mở chi nhánh, NHTM cần nghiên cứu để mở chi nhánh ở huyện, liên xã để huy động vốn và mở rộng thị trường tín dụng, nâng cao thị phần kinh doanh tiền tệ là một chiến lược cần phải đạt tới.

2.4.3.1.4. Công tác thẩm định cho vay quá sơ sài và buông lỏng việc kiểm tra giám sát sau khi cho vay.

Về công tác thẩm định, các cán bộ tín dụng trên địa bàn làm công tác thẩm định cho vay còn quá sơ sài. Do không xác định được quy mô kinh doanh thực sự của khách hàng, khả năng cạnh tranh của khách hàng đối với ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh, không xác định được nguồn thu của khách hàng từ đâu để có thể đưa ra một mức cho vay và cách thức giám sát hợp lý.

Khi ngân hàng cho vay thì khoản cho vay cần phải được quản lý một cách chủ động để đảm bảo sẽ được hoàn trả, cho nên theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Việc theo dõi hoạt động của khách hàng vay nhằm tuân thủ các điều khoản đề ra trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng nhằm tìm ra những cơ hội kinh doanh mới và mở rộng cơ hội kinh doanh. Tuy nhiên cán bộ ngân hàng còn lơ đãng quá trình kiểm tra, kiểm soát đồng vốn sau khi cho vay dẫn đến không phát hiện kịp thời những khó khăn của khách hàng ngay từ khi vừa nhen nhóm. Điều này một phần là do yếu tố tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng của cán bộ ngân hàng, một phần do hệ thống thông tin quản

lý phục vụ kinh doanh tại các doanh nghiệp quá lạc hậu, không cung cấp được kịp thời, đầy đủ các thông tin mà NHTM yêu cầu, và quan trọng là do ý thức của cán bộ tín dụng.

Kinh tế tăng trưởng cao trong vài năm trở lại đây cùng với giá bất động sản bị đẩy lên cao đã làm nảy sinh tư tưởng dựa dẫm thái quá vào tài sản thế chấp, số lượng các khoản vay để mua bất động sản cũng tăng. Tuy nhiên sẽ rất nguy hiểm nếu cán bộ tín dụng quên đi rằng khoản vay cần được trả bằng dòng tiền tạo ra bởi dự án sản xuất kinh doanh chứ không phải bằng tiền bán tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp chỉ là sự đảm bảo cuối cùng khi phương án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro ngoài dự kiến mà thôi.

2.4.3.1.5. Sự yếu kém của doanh nghiệp vay vốn trên địa bàn tỉnh .

-Sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trong việc trả nợ vay

Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi., nhưng khi được kiểm tra về việc sử dụng vốn sau khi vay cho biết một phần vốn vay thật sự vào kinh doanh, phần khác dùng cho mục đích sửa nhà, mua sắm vật dụng, thậm chí là tiêu xài cá nhân...Đến khi phần vốn đầu tư kinh doanh thua lỗ, không còn nguồn khác để trả nợ ngân hàng thế là nợ quá hạn phát sinh. Số lượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản không nhiều, tuy nhiên những vụ việc phát sinh lại hết sức nặng nề, liên quan đến uy tín của các cán bộ, làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác.

-Khả năng quản lý kinh doanh kém

Khi các doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mở rộng quy mô kinh doanh, đa số là tập trung vốn đầu tư vào tài sản vật chất chứ ít doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách quản lý, đầu tư cho bộ máy giám sát kinh doanh, tài chính, kế toán theo đúng chuẩn mực. Quy mô kinh doanh quá lớn so với tư duy quản lý là nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

-Tình hình tài chính doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch

Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Trà Vinh. Ngoài ra, thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất. Khi cán bộ ngân hàng lập các bảng phân tích tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp, thường thiếu tính thực tế và xác thực. Đây cũng là nguyên nhân vì sao ngân hàng vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng.

2.4.3.2. Nguyên nhân khách quan

2.4.3.2.1. Khách hàng vay vốn gặp rủi ro về giá cả, thời tiết và dịch bệnh.

Do đặc thù của vùng khí hậu ven biển tỉnh Trà Vinh có một số hạn chế như hiện tượng nắng nóng, khô hạn kéo dài trên diện rộng, môi trường nước chưa ổn định, nước mặn xuất hiện sớm, độ mặn tăng nhanh, bên cạnh đó thì môi trường nước bị ô nhiễm gây bất lợi cho nuôi tôm, cá... Trong những năm qua, tỉnh Trà Vinh cũng bị ảnh hưởng chung của nền kinh tế là giá cả một số mặt hàng như: xăng, dầu, phân bón, nguyên vật liệu, thức ăn chăn nuôi tăng cao làm ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm. Dịch cúm gia cầm, bệnh lở mồm long móng (ở bò và heo) thiệt hại không lớn nhưng tác động trực tiếp đến sản xuất nông nghiệp, ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động du lịch, một số ngành dịch vụ và đời sống nhân dân, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh tại địa phương, từ đó cho thấy nợ quá hạn phát sinh và gây khó khăn trong việc thu hồi nợ của ngân hàng.

2.4.3.2.2. Môi trường pháp lý chưa thuận lợi

Trên thực tế ngân hàng gặp không ít khó khăn trong việc xử lý tài sản đảm bảo. Hầu hết các khoản vay của khách hàng đều có tài sản đảm bảo nhưng việc xử lý nó để thu hồi nợ là hết sức khó khăn. Sự chông chéo giữa các văn bản pháp luật cũng làm cho ngân hàng lúng túng trong việc xử lý. Ví dụ: Thông tư liên tịch số 03/2001/TTLT-NHNN-BTP-BTC-TCĐC giữa NHNN, Bộ Tư pháp, Bộ Công an, Bộ Tài chính, Tổng cục địa chính ngày 29/04/2001 quy định tổ chức tín dụng không được trực tiếp bán hay được trực tiếp nhận quyền sử dụng đất để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ bảo đảm. Theo khoản 3, Mục III của Thông tư này, nếu không đạt được sự thoả thuận của các bên thì tổ chức tín dụng phải đưa ra bán đấu giá hay khởi kiện ra tòa. Trong khi đó, Nghị định số 178 lại cho phép tổ chức tín dụng có quyền xử lý tài sản đảm bảo nếu không đạt được sự thoả thuận của các bên. Việc này làm phát sinh những khó khăn trong thực tế như sau:

Trong các điều khoản của Hợp đồng đảm bảo, ngân hàng luôn ràng buộc điều kiện “ Khi khách hàng vi phạm các điều khoản của Hợp đồng tín dụng thì ngân hàng được toàn quyền xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ”. Trên thực tế, nếu không đạt được sự thoả thuận với khách hàng hoặc khách hàng không hợp tác, cố tình kéo dài thời gian trả nợ thì ngân hàng chỉ còn cách chuyển hồ sơ khởi kiện.

Luật pháp và các công cụ thực thi pháp luật chưa hỗ trợ đầy đủ cho ngân hàng chủ động xử lý tài sản đảm bảo mà không có sự can thiệp của tòa án. Do đó, dù có phán quyết của Tòa, ngân hàng vẫn còn gặp trở ngại vì khâu thi hành án còn chậm. Tiếp đến là sự phối hợp không đồng bộ giữa cơ quan thẩm định, cơ quan bán đấu giá ... Từ lúc khởi kiện đến cưỡng chế, thi hành một vụ mất ít nhất 2 năm.

Một khó khăn khác mà ngân hàng thường gặp phải là khi tài sản của doanh nghiệp là các máy móc thiết bị chuyên dùng có giá trị cao thì rất khó thanh lý. Khi bán được thì phải ưu tiên thực hiện nghĩa vụ nộp thuế nhập khẩu vì hầu hết các thiết bị này đều được miễn thuế nhập khẩu vì thường được coi là tài sản cố định khi thành lập công ty.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP XỬ LÝ VÀ NGĂN NGỪA NỢ QUÁ HẠN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH

Nợ quá hạn hiện nay ở các NHTM đang là một vấn đề đáng quan tâm. Làm thế nào để giải quyết dứt điểm nợ quá hạn nhằm góp phần lành mạnh hoá tình hình tài chính của các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng và tạo điều kiện cho các NHTM thực hiện tốt nhiệm vụ kinh doanh của mình trong lĩnh vực tín dụng nhằm từng bước hội nhập quốc tế về lĩnh vực ngân hàng đạt kết quả.

Để thực hiện việc xử lý và ngăn ngừa nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn , tôi đưa ra một số giải pháp sau:

3.1. GIẢI PHÁP CHỦ YẾU XỬ LÝ NỢ QUÁ HẠN

3.1.1. Thành lập công ty mua bán nợ do các chi nhánh NHTM trên địa bàn thành lập

3.1.1.1.Sự cần thiết thành lập công ty

Trong hoạt động của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh, việc áp dụng các hình thức cho vay có bảo đảm bằng tài sản thế chấp của người đi vay hoặc bên thứ ba bảo lãnh bằng tài sản, được xem như một trong những tiêu chí xét duyệt cấp vốn. Vì đó là một hình thức bảo đảm an toàn cho món vay nếu như người đi vay không trả được nợ. Do vậy, gần như toàn bộ nợ quá hạn, nợ tồn đọng của các NHTM đều có tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh. Và chiếm đa số trong tài sản thế chấp hiện nay là nhà cửa, đất đai. Khối lượng tài sản thế chấp này đã trở nên quá sức đối với các NHTM.

Hiện nay trên địa bàn tỉnh Trà Vinh chưa có công ty mua bán nợ.

Trong trường hợp ngân hàng bán nợ cho công ty mua bán nợ tại Thành phố Hồ Chí Minh thì giá chào mua của công ty mua bán nợ đối với các khoản nợ là rất thấp do chưa có hệ thống thẩm định nợ xấu, bên cạnh đó thì công ty mua bán nợ xử lý nợ còn mang nặng tính thủ tục.

3.1.1.2.Mô hình công ty mua bán nợ

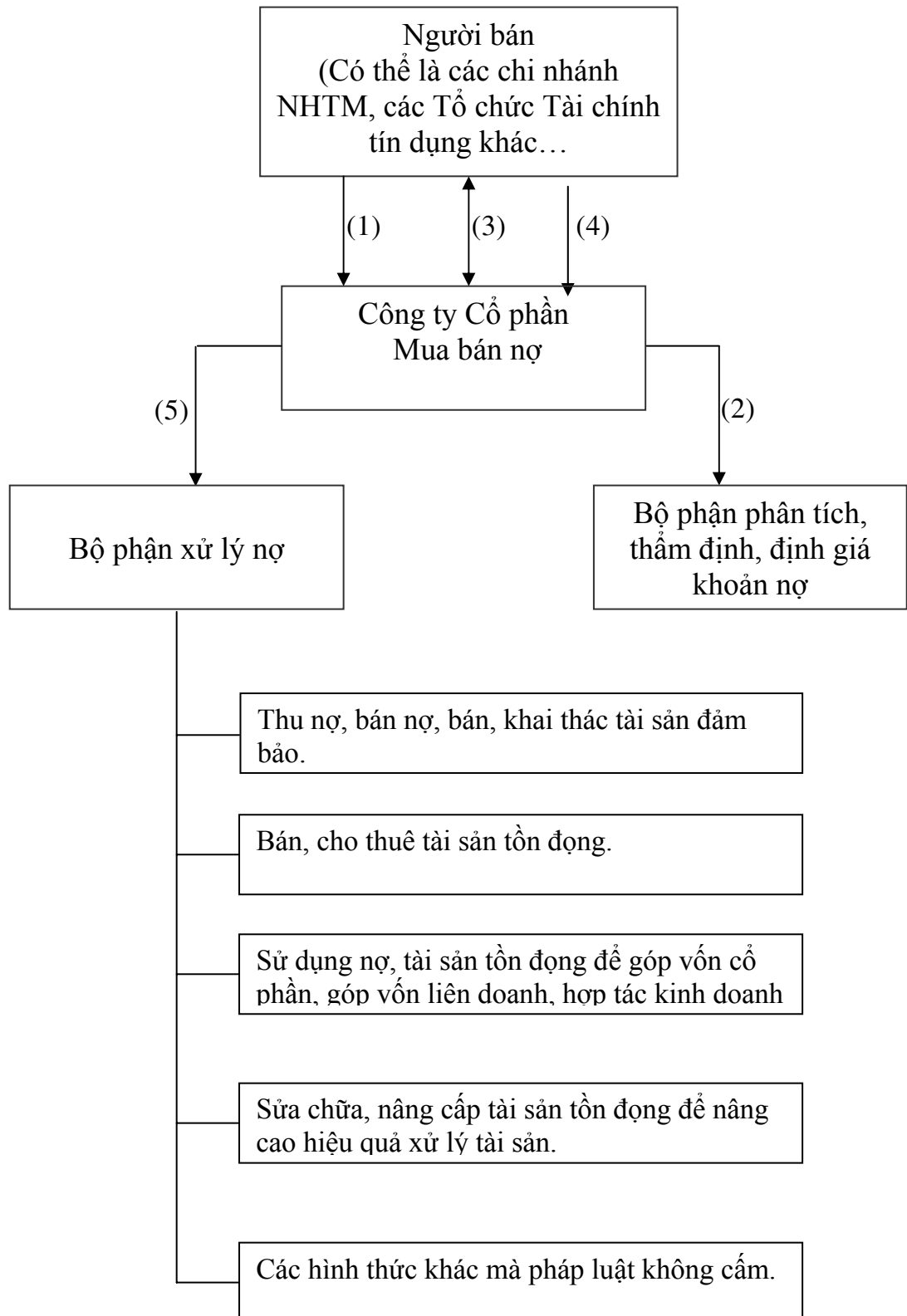
Về vốn hoạt động: Do các chi nhánh NHTM trên địa bàn góp vốn.

Quy chế hoạt động: Do NHNN kết hợp với các NHTM trên địa bàn xây dựng.

Loại hình công ty: Công ty cổ phần

Lĩnh vực hoạt động: Theo Quyết định của Thủ tướng chính phủ số 109/2003/QĐ-TTg ngày 05 tháng 06 năm 2003 về việc thành lập công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp

3.1.1.3. Quy trình xử lý:



Diễn giải mô hình:

(1): Tổ chức có nhu cầu bán nợ sẽ đến công ty làm thủ tục bán khoản nợ cho công ty.

(2): Bộ phận phân tích, thẩm định của công ty tiến hành việc phân tích đánh giá khoản nợ để đưa ra mức giá hợp lý.

(3): Sau khi thẩm định, phân tích khoản nợ, công ty sẽ đưa ra một mức giá và báo cho đơn vị bán. Nếu đơn vị bán đồng ý mức giá đó thì công ty sẽ tiến hành việc thanh toán cho đơn vị bán.

(4): Đơn vị bán chuyển giao các giấy tờ về quyền sử dụng (đối với loại tài sản là đất), các giấy tờ về quyền sở hữu (đối với các tài sản như tàu thuyền, xe,...) và các giấy tờ khác có liên quan đến món nợ cho công ty.

(5): Bộ phận xử lý nợ của công ty sẽ tiến hành xử lý bằng các biện pháp:

-Thu nợ, bán nợ, bán, khai thác tài sản đảm bảo

-Bán, cho thuê tài sản tồn đọng

-Sử dụng nợ, tài sản tồn đọng để góp vốn cổ phần, góp vốn liên doanh, hợp tác kinh doanh.

-Sửa chữa, nâng cấp tài sản tồn đọng để nâng cao hiệu quả xử lý tài sản.

Đây là một giải pháp đặc biệt quan trọng nằm trong nhiều giải pháp cần phải làm để lành mạnh hoá tình hình tài chính của hệ thống ngân hàng. Việc thành lập công ty mua bán nợ này sẽ là điều kiện để cho các chi nhánh NHTM trên địa bàn chuyển các khoản nợ quá hạn, nợ tồn đọng khó đòi qua một công ty để khai thác xử lý dưới hình thức mua bán nợ.

3.1.2. Vận động tài trợ nợ

Các Ngân Hàng Thương Mại phối hợp với các cơ quan chức năng của tỉnh tiến hành vận động các nhà hảo tâm, các doanh nghiệp, việt kiều ... trong và ngoài tỉnh tài trợ thanh toán nợ cho các gia đình, cá nhân gặp thiên tai, lũ lụt, có công với cách mạng... không còn khả năng trả nợ.

Để thực hiện tốt công việc này đòi hỏi cán bộ tín dụng phải nắm rõ tình trạng khó khăn cũng như gia cảnh của khách hàng để vận động tài trợ. Các cơ quan chức năng của tỉnh phải phối hợp mật thiết với Ngân hàng.

Thực hiện giải pháp này các Ngân hàng Thương mại không những thu hồi lại vốn mà còn nâng cao được hình ảnh của ngân hàng đối với các khách hàng, giúp ngân hàng thực hiện được chính sách xã hội đối với tỉnh; tạo được mối quan hệ tốt với chính quyền sở tại.

3.1.3. Tháo gỡ vướng mắc trong quy định pháp lý

Nợ quá hạn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Trà Vinh hiện nay nằm ở dạng tài sản thế chấp rất lớn, nhưng khi xử lý tài sản thế chấp không phải đơn phương ngân hàng có thể giải quyết được, nó liên quan đến đất đai, nhà cửa, phương tiện vận tải, phương tiện sản xuất... liên quan đến Công chứng, Tòa án, Viện Kiểm sát, Sở Địa chính...

Trong tiến trình xử lý nợ quá hạn để thúc đẩy cổ phần hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, hệ thống các chi nhánh ngân hàng trên địa bàn tỉnh còn gặp phải khá nhiều khó khăn mà trước hết là về môi trường pháp lý, các văn bản hướng dẫn liên quan đến xử lý nợ còn chưa cụ thể, chông chéo do đó ngân hàng chưa tự chủ động xử lý được tài sản đảm bảo.

Việc thực thi pháp luật của một số đơn vị, cá nhân còn chưa nghiêm túc. Sau khi khoản nợ được chuyển qua cơ quan thi hành án ra quyết định thi hành án thì việc thu hồi nợ ở giai đoạn này còn quá chậm. Người phải thi hành án cố tình không chấp hành, bên

cạnh đó đơn vị thi hành án đôi khi không thường xuyên theo dõi, đôn đốc người phải thi hành án.

Vì vậy, để tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM xử lý tốt nợ quá hạn, nợ tồn đọng thì các Bộ, cơ quan ngang Bộ và các ngành có liên quan khác cần sớm ban hành các văn bản thuộc thẩm quyền của mình, tạo điều kiện cho ngân hàng được tự bán tài sản đảm bảo, không phụ thuộc cơ quan chức năng và cho ngân hàng cơ chế đặc biệt hoàn thiện thủ tục pháp lý khi bán tài sản đảm bảo.

3.1.4. Xoá nợ

Đây là giải pháp sau cùng trong tất cả các giải pháp xử lý nợ để làm sạch bản tổng kết tài sản các ngân hàng cho các khoản nợ không có khả năng thu hồi như nợ quá hạn do bão năm 1997 đến nay vẫn chưa xử lý được, một số hộ dân vay phát triển sản xuất nhưng do dịch bệnh kéo dài nên không có khả năng trả được nợ. Để tạo điều kiện cho các hộ nghèo thoát nợ, tiếp tục được có vốn để sản xuất, chăn nuôi, tạo lập lại đời sống tốt hơn thì ngân hàng nên xem xét xoá nợ cho các hộ này.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần nhanh chóng tiến hành các biện pháp khởi kiện, xử lý tài sản bảo đảm nợ nhằm thu hồi các khoản nợ xấu đã tồn đọng từ 6 tháng trở lên sau khi ngân hàng đã làm việc, đôn đốc trả nợ và khách hàng đã cam kết nhưng vẫn cố tình không thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

3.2. GIẢI PHÁP NGĂN NGỪA NỢ QUÁ HẠN

3.2.1. Tập trung đào tạo lại cán bộ để đáp ứng nhu cầu trước mắt và lâu dài

Hiện nay còn có một số lượng khá lớn cán bộ của các chi nhánh ngân hàng trên địa bàn chưa đủ trình độ chuyên môn nghiệp vụ, chưa được đào tạo kịp thời, chưa thực sự có năng lực để thẩm định được những dự án vay vốn và tư vấn cho khách hàng tránh được những rủi ro bất trắc trong sản xuất kinh doanh. Do đó cần phải xây dựng đội ngũ cán bộ ngân hàng tinh thông nghiệp vụ, hiểu biết pháp luật và đạo đức kinh doanh. Nâng cao năng lực cán bộ quản trị và tác nghiệp trong lĩnh vực tín dụng, đưa ra chính sách tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ và đề bạt thích hợp với yêu cầu và trách nhiệm công việc.

Trước hết phải xác định yếu tố con người là yếu tố quan trọng nhất của sự thành công. Vì vậy, để hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng cần phải có đội ngũ cán bộ tín dụng có phẩm chất, năng lực công tác và tinh thần trách nhiệm, tận tụy với công việc, cần lựa chọn những cán bộ tín dụng thực sự có năng lực để thẩm định được những dự án vay vốn và tư vấn cho khách hàng tránh được những rủi ro bất trắc trong sản xuất kinh doanh.

Thường xuyên tổ chức và phối hợp với các ngân hàng trong nước, các Trường như: Đại học Kinh tế, Đại học Ngân hàng ... để mở các lớp học, tập huấn, đào tạo và đào tạo lại để cập nhật kiến thức ngân hàng thời kỳ kinh tế thị trường phát triển, tăng cường kỹ năng cho cán bộ quản trị và cán bộ tín dụng. Đối với NHTM và các tổ chức tín dụng khác, để tạo được hiệu quả trong kinh doanh không những cần những cán bộ chuyên môn sâu sắc mà còn phải có đạo đức để làm chủ bản thân trong xử lý nghiệp vụ và họ sẽ không làm nghèo tư cách của mình trong từng tình huống kinh doanh có hại đến quyền lợi chung.

3.2.2. Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra nội bộ ở các ngân hàng

Công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ của các ngân hàng trên địa bàn chưa chặt chẽ, qua thanh tra tại chỗ của thanh tra NHNN chi nhánh tỉnh đã kiến nghị chỉnh sửa nhiều sai

sốt, chưa mạnh dạn kiến nghị xử lý, tâm lý của cán bộ làm công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ còn ngại va chạm và né tránh làm cho hiệu lực, hiệu quả thấp.

Cần tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra giám sát các hoạt động ngân hàng trên địa bàn, có những thông tin cảnh báo về rủi ro tín dụng để các tổ chức tín dụng phòng ngừa hạn chế rủi ro. Thường xuyên đi cơ sở kiểm tra tình hình hoạt động các chi nhánh ngân hàng, QTDND cơ sở để kịp thời chấn chỉnh các sai phạm, có những định hướng đầu tư vốn tín dụng ngân hàng phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế địa phương nhất là những lĩnh vực đầu tư có hiệu quả. Cảnh báo về những đối tượng đầu tư có thể xảy ra rủi ro vốn, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế địa phương.

Qua thanh tra kiên quyết xử lý vi phạm theo quy định, đồng thời có cảnh báo với các chi nhánh ngân hàng, QTDND để ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

3.2.3. Hạn chế việc giải ngân bằng tiền mặt

Hầu hết các khách hàng vay đều lĩnh tiền mặt mà không gửi vào tài khoản cá nhân, việc lĩnh tiền vay dưới hình thức tiền mặt có thể gây nguy hiểm đối với khách hàng trong vấn đề cất giữ, vận chuyển, khách hàng có thể khó tự chủ đối với số tiền trước mắt và sử dụng sai mục đích. Do trình độ dân trí còn hạn chế và ngân hàng cũng chưa giải thích rõ tiện ích của việc mở tài khoản, nên việc mở tài khoản vẫn chưa được thực hiện rộng rãi trong dân chúng.

Do đó, cán bộ ngân hàng khi giải quyết cho khách hàng vay vốn, phải giải thích rõ tiện ích của việc mở tài khoản tiền gửi cho khách hàng vay để khách hàng chấp thuận mở tài khoản tiền gửi tại chi nhánh hoặc phòng giao dịch để hạn chế việc giải ngân bằng tiền mặt. Mặt khác, động viên khách hàng thường xuyên duy trì số dư trên tài khoản ít nhất cũng tương đương bằng số tiền lãi phải thanh toán hàng tháng (hoặc một kỳ thanh toán) để phòng trường hợp khách hàng không đến trả nợ đầy đủ, đúng kỳ hạn thì ngân hàng sẽ trích từ tài khoản của khách hàng thu nợ theo thoả thuận đã ký kết trên hợp đồng tín dụng.

3.2.4. Phân tán rủi ro, đa dạng hoá các hình thức cho vay

Rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh thường bắt nguồn từ rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn. Tuy nhiên, mức độ rủi ro của mỗi ngân hàng phụ thuộc chính vào khả năng ngăn ngừa và biện pháp khắc phục của mỗi ngân hàng. Trong đó phân tán rủi ro là một giải pháp có tính chủ động và ngăn ngừa tích cực những hậu quả nghiêm trọng có thể xảy ra đối với mỗi ngân hàng. Mỗi ngân hàng không nên tập trung quá nhiều vốn tín dụng cho một khách hàng vay vốn, do đó khi có những dự án khả thi và thực sự có hiệu quả nhưng vượt quá khả năng cung cấp vốn của một ngân hàng hoặc vượt quá mức cho phép thì các ngân hàng nên thực hiện hình thức đồng tài trợ để vừa đảm bảo nhu cầu vốn để thực hiện dự án vừa chủ động phân tán rủi ro giữa các ngân hàng tham gia.

Ngân hàng có thể đa dạng hoá các hình thức cho vay bằng cách áp dụng nhiều hình thức cho vay thích hợp như: cho vay có thể chấp bằng các khoản phải thu, tín dụng thuê mua, chiết khấu thương phiếu... cũng là các biện pháp nhằm phân tán rủi ro.

3.2.5. Thực hiện tốt việc khai thác và phân tích thông tin tín dụng

Việc khai thác và phân tích thông tin khách hàng trên địa bàn còn quá sơ sài, khách hàng chỉ cần có tài sản thế chấp là được, có những hợp đồng tín dụng được xét duyệt thông qua sự quen biết, do đó có những trường hợp xảy ra trên địa bàn như: một khách hàng vay ở nhiều ngân hàng khác nhau, món vay của khách hàng đã từng là nợ quá hạn khó đòi ở các chi nhánh ngân hàng khác,... vì vậy khi nhận được yêu cầu xin vay của khách hàng, cán bộ tín dụng có hai nhiệm vụ chính: Một là thu thập thông tin càng nhiều càng tốt, hai là xây dựng mối quan hệ giữa doanh nghiệp với ngân hàng qua đó hoàn thiện hồ sơ tín dụng.

Phòng vấn về khoản vay: là nguồn thông tin ban đầu về khách hàng. Đây là cơ hội chính để quan sát hành vi, đánh giá năng lực tài chính của khách hàng, bắt đầu xây dựng mối quan hệ làm việc. Cán bộ tín dụng cố gắng hoàn thiện việc thu thập thông tin tối đa

một cách trực tiếp từ phía khách hàng trong một khoản thời gian ngắn. Việc thu thập thông tin được làm mang tính chất ngẫu nhiên làm cho khách hàng không biết được là họ đang điều tra. Điều quan trọng là làm sao để khách hàng cảm thấy dễ chịu và mối quan hệ cởi mở, thẳng thắn được thiết lập vào thời gian ngắn nhất.

Tham quan cơ sở sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: “trăm nghe không bằng mắt thấy”, do vậy cán bộ tín dụng có thể biết rất nhiều thông tin qua việc thăm cơ sở kinh doanh của doanh nghiệp, nếu chỉ nghiên cứu các thông tin tài chính trên giấy tờ thì có thể không bao giờ nắm bắt hết được. Khi tham quan, cán bộ tín dụng cố gắng đánh giá, kiểm chứng lại các thông tin đã thu thập khi phỏng vấn khách hàng.

Kiểm tra thông tin thu thập: Đánh giá, nhận xét về mục tiêu của người vay và mục đích của khoản vay, đối chiếu các thông tin thu thập để sàng lọc các thông tin đã thu thập để làm cơ sở phân tích thẩm định quyết định cho vay hay không cho vay.

-Khai thác thông tin tín dụng

Khai thác thông tin tín dụng để biết được khả năng hiện tại và tiềm tàng của khách hàng về sử dụng vốn vay, cũng như khả năng hoàn trả vốn vay. Mục tiêu của việc tìm kiếm thông tin tín dụng là tìm kiếm những tình huống có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng và tiên lượng khả năng kiểm soát của ngân hàng đối với những loại rủi ro đó, cũng như dự kiến biện pháp phòng ngừa và hạn chế những thiệt hại có thể xảy ra.

Việc khai thác thông tin tín dụng phải làm rõ hai vấn đề cơ bản: Xác nhận các thông tin do khách hàng cung cấp và khám phá các thông tin mới để hiểu biết về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Từ những thông tin được thu thập, sàng lọc, phân tích để quyết định cho vay mức hợp lý và đảm bảo an toàn tín dụng.

Khai thác thông tin tín dụng thường phải sử dụng 4 nguồn thông tin cơ bản sau:

Thu thập từ các ngân hàng đã có quan hệ tín dụng với khách hàng xin vay hoặc từ trung tâm phòng ngừa rủi ro tín dụng. Các thông tin này chỉ được xem là dấu hiệu chung

nhất về hoạt động của doanh nghiệp, giúp cho biết về hoạt động tín dụng của khách hàng trong quá khứ.

Thu thập từ các doanh nghiệp khác có liên quan với khách hàng xin vay. Một phương pháp thu thập thông tin về hoạt động trước đây của khách hàng là liên lạc với nhà cung cấp và tín dụng thương mại với khách hàng đó. Liên lạc tiếp xúc với các nhà cung cấp là một phương pháp rất tốt để xác định xem liệu doanh nghiệp có thực sự có khả năng tài chính không. Do đôi lúc việc nắm bắt thông tin của ngân hàng không kịp thời bằng nhà cung cấp vì nhà cung cấp có mối quan hệ thường xuyên với doanh nghiệp.

Thu thập từ các cơ quan quản lý khách hàng

Thu thập từ các thông tin đại chúng

Thu thập từ các hồ sơ của khách hàng vay gồm hồ sơ pháp lý, hồ sơ về tình hình tài chính, hồ sơ về kế hoạch, chiến lược kinh doanh, dự án vay vốn.

-Phân tích thông tin tín dụng

Phân tích phi tài chính

Một món cho vay lành mạnh phụ thuộc rất lớn vào yếu tố người vay, sự tự nguyện, khả năng thực hiện các điều kiện của khoản vay. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ của người vay gồm nhân tố tính cách con người và nhân tố nhân lực quản lý.

Nhân tố tính cách và uy tín của người vay: Tính cách của con người bao gồm các vấn đề cơ bản về tính trung thực, đạo đức của người vay và các yếu tố khác như mục tiêu, động cơ của người vay. Điều quan trọng là người vay phải báo cáo một cách trung thực, đầy đủ các hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính. Sự xuyên tạc cố ý làm sai lệch các thông tin về người vay là một dấu hiệu cực kỳ nguy hiểm, có thể là biểu hiện của sự lừa đảo mà cán bộ tín dụng không thể bỏ qua.

Tư cách đạo đức nói chung của người vay là yếu tố rất khó đánh giá, cán bộ tín dụng phải quan tâm đặc biệt đến người vay để đưa ra các nhận xét chủ quan về tính cách của người vay. Động cơ của người vay có thể phức tạp nên cán bộ tín dụng khó phân tích, vì vậy đánh giá người vay chủ yếu qua thái độ và hồ sơ làm việc của người vay. Cán bộ tín dụng phải luôn nhớ rằng uy tín và đạo đức của người vay có thể là một yếu tố quan trọng để đánh giá, nhận biết về trách nhiệm trả nợ của người vay.

Tuy nhiên, sự trung thực chỉ là tương đối, người vay có thể trung thực khi tài chính lành mạnh nhưng có thể ít trung thực hơn khi phải đương đầu với các vấn đề tài chính. Nhân tố quan trọng là yếu tố quyết tâm trong kinh doanh của người vay và quan điểm về mối quan hệ giữa họ với ngân hàng. Nếu người vay sẵn lòng hợp tác và chấp nhận lời khuyên của cán bộ tín dụng thì qua đó sẽ tạo sự tôn trọng và tin cậy song phương, điều này rất có ích cho cả hai bên.

Tầm quan trọng của năng lực quản lý: Năng lực quản lý về kỹ thuật và tài chính cũng không kém phần quan trọng so với tính cách người vay. Cán bộ tín dụng phải phân tích nhân tố chủ chốt này khi ra quyết định cho vay.

Trình độ năng lực quản lý thường được thể hiện qua các điều kiện trong kinh doanh. Một nhà quản lý tồi có thể làm tốt một cách tương đối khi các điều kiện kinh doanh thuận lợi. Tính linh hoạt và khả năng điều chỉnh khi các hoạt động kinh doanh thay đổi đó là biểu hiện của một nhà quản lý giỏi.

Cán bộ tín dụng xem xét chủ yếu bằng cách quan sát hoạt động của người vay trong thời gian nhất định, các quyết định và khả năng giải quyết khó khăn của người vay cho thấy năng lực quản lý. Biểu hiện xác thực về năng lực quản lý của người vay thông qua lợi nhuận và sự tăng trưởng tài chính qua hoạt động kinh doanh của khách hàng.

-Phân tích tài chính

Vốn của khách hàng: Mọi người vay phải có vốn tự có đủ lớn để bảo đảm cho chủ nợ có thể thu hồi vốn thông qua việc bán tài sản của người vay. Vốn tự có của khách hàng chính là nhân tố quan trọng nhằm bù đắp cho những rủi ro trong hoạt động kinh doanh của khách hàng. Việc tăng vốn tự có là một biểu hiện của sự tiến bộ về tài chính của khách hàng. Cán bộ tín dụng không được đánh giá thấp tầm quan trọng của vốn tự có vì nó là “biểu thước đo sức khỏe” của khách hàng. Một khách hàng vốn tự có nhỏ bé sẽ có ít khả năng chống chọi với những hoàn cảnh bất lợi.

Năng lực vay nợ và trả nợ: Sự khác nhau cơ bản giữa một khoản cho vay tốt và một khoản cho vay kém chất lượng được thể hiện trước hết ở việc hoàn trả khoản vay. Sự đánh giá chính xác về năng lực trả nợ của người vay cũng quan trọng như sự đánh giá về tính cách năng lực quản lý của người vay. Đánh giá khả năng trả nợ thường theo hai cách:

*Nghiên cứu hoạt động sản xuất kinh doanh trước đây của khách hàng nhất là kết quả kinh doanh của khách hàng.

*Nghiên cứu phương án sản xuất kinh doanh sẽ được thực hiện trong tương lai, phải dự đoán luồng tiền thu nhập trong tương lai dùng để trả nợ vay.

Xem xét mục đích vay vốn có ảnh hưởng đến chất lượng của khoản vay, mục đích của khoản vay ảnh hưởng không những tới lợi nhuận mà cả tình hình tài chính của khách hàng, mục đích vay vốn là nhân tố quan trọng trong quyết định thời hạn vay vốn. Mục đích khoản vay phải được phân tích về hiệu quả đối với khả năng sinh lợi của khách hàng, liệu khoản vay có tài trợ cho sự mở rộng, hoạt động có hiệu quả hơn hay là nó gây thêm gánh nặng về nợ nần mà không tạo chút lợi nhuận nào. Khoản vay đúng sẽ giúp cho doanh nghiệp tăng thu nhập ở mức cao hơn đáng kể so với chi phí trả lãi vay.

3.2.6. Thẩm định chặt chẽ tài sản đảm bảo

Sự an toàn là một vấn đề cần xem xét trước tiên đối với mọi khoản cho vay, do vậy ngân hàng thường sẽ cho vay trên cơ sở có đảm bảo để giảm thiểu rủi ro. Loại đảm bảo

tín dụng nào đó được ngân hàng chấp thuận khi thỏa mãn các điều kiện sau: Một là phải dễ dàng xác định, hai là phải có giá trị và tuổi thọ tương đối dài, ba là ngân hàng phải có khả năng định giá phù hợp với giá trị tài sản, bốn là phải dễ bán và có một thị trường hiện tại của nó.

Muốn xác định giá trị tài sản đảm bảo, ngân hàng phải làm được: Một là nhận diện được tài sản, hai là giữ quyền sở hữu tài sản, ba là xác định giá trị hiện tại và bốn là tìm thị trường của tài sản.

Vì vậy, cán bộ tín dụng phải cố gắng tìm mọi cách tìm hiểu các tài sản làm đảm bảo và có được các thông tin đầy đủ về tài sản. Sự kiểm định tài sản làm đảm bảo cũng sẽ giúp cho cán bộ tín dụng định giá và xác định khả năng phát mại trên thị trường.

Ngân hàng thường lưỡng lự cho vay không đảm bảo đối với doanh nghiệp khi họ chưa có hiểu biết nhiều về doanh nghiệp. Khoản vay muốn được ngân hàng chấp thuận trên cơ sở không đảm bảo thì cần phải đáp ứng các yêu cầu sau:

*Ngân hàng phải tin tưởng chắc chắn vào tư cách và năng lực của doanh nghiệp.

*Doanh nghiệp phải có sức mạnh tài chính dồi dào.

*Doanh nghiệp phải có khả năng trả hết nợ thậm chí trong những tình huống bất lợi nhất.

*Doanh nghiệp phải có hồ sơ tốt về các hoạt động tín dụng trước đó.

3.2.7. Kiểm tra giám sát sau khi cho vay

Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng trên địa bàn tỉnh đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi như: phương án chăn nuôi heo, bò, phương án sản xuất đồ gỗ...nhưng khi cán bộ tín dụng kiểm tra thì phát hiện khách hàng sử dụng vốn vay vào mục đích: đem cho vay nóng, tiêu xài cá nhân hoặc dùng để trả tiền vay nóng bên

ngoài...Đến khi phân vốn vay đã hết, không còn nguồn khác để trả nợ ngân hàng thế là nợ quá hạn phát sinh.

Để hạn chế việc khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích hoặc sử dụng vốn vào các hoạt động kinh doanh có mức độ rủi ro cao, cán bộ ngân hàng phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng, vấn đề tuân thủ theo các điều khoản đã ghi trong hợp đồng tín dụng. Cần phải khẳng định rằng: giám sát việc sử dụng vốn vay là trách nhiệm của ngân hàng, vì lợi nhuận của ngân hàng gắn liền với tín dụng nên khi cấp tín dụng thì ngân hàng phải giám sát việc sử dụng khoản vốn đã cấp, tăng cường các hoạt động kiểm tra trước trong và sau khi cho vay.

3.2.8. Tích cực theo dõi thu hồi nợ gốc, nợ lãi

Kế hoạch trả nợ phải chứa đựng các thông tin cơ bản sau:

- *Nguồn thu cụ thể hoặc các nguồn đảm bảo việc trả nợ.
- *Số dự tính trả nợ từ mỗi nguồn cụ thể sẽ được trả toàn bộ hay theo tỷ lệ.
- *Ngày dự định thanh toán của mỗi khoản trả nợ.

Kế hoạch trả nợ cần phải được cụ thể và phải đủ linh hoạt để có thể sửa đổi nếu điều kiện cho phép thay đổi, thường là sự thay đổi trong tương lai xảy ra ngoài ý muốn, không thể lường được. Khi khoản vay đã được giải ngân thì cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm kiểm tra định kỳ việc thực hiện trả nợ, đôn đốc việc trả nợ khi khoản nợ đó đã quá hạn theo kế hoạch trả nợ mà không có sự điều chỉnh.

Thông qua kiểm tra, cán bộ tín dụng có biện pháp xử lý kịp thời, cán bộ tín dụng là người thỏa thuận với người vay về một kế hoạch khả thi, cụ thể, chắc chắn, sau đó quản lý và theo dõi việc trả nợ của người vay.

3.2.9. Dự báo

Các điều kiện kinh tế xã hội có ảnh hưởng lớn đến khả năng trả nợ của khách hàng vay nếu các điều kiện này vượt quá sự kiểm soát của người cho vay và người đi vay. Các điều kiện kinh tế chính trị xã hội, thiên tai lũ lụt, hạn hán...bất ngờ sẽ tác động đến việc trả nợ, mặc dù trước đó người vay có khả năng tạo được lợi nhuận cao. Do đó, ngân hàng cần phải có bộ phận để theo dõi dự báo các điều kiện này. Thời hạn vay càng dài thì việc nghiên cứu dự đoán kinh tế càng trở nên quan trọng. Cán bộ tín dụng cần phải nắm các thông tin kinh tế và ngành nghề mình đang cho vay.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần phải đảm bảo thủ tục nhanh gọn, thuận tiện, công bố công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng về các điều kiện, thủ tục và lãi suất cho vay phù hợp đối với từng loại tín dụng để khách hàng có điều kiện tham khảo và lựa chọn, đẩy mạnh hiện đại hoá để tăng cường chất lượng hoạt động.

Trên đây là một số giải pháp nhằm giúp cho hệ thống NHTM trên địa bàn tỉnh xử lý và ngăn ngừa nợ quá hạn. Để thực hiện được các giải pháp trên đòi hỏi bản thân các NHTM phải có sự nỗ lực phấn đấu đồng thời cần có sự chỉ đạo cụ thể của Chính phủ, của Ngân hàng nhà nước và sự hỗ trợ nhiệt tình của các ban ngành có liên quan.

Từ những vấn đề trên, tôi xin đưa ra một số kiến nghị đối với hệ thống ngân hàng trên địa bàn và các ban ngành tỉnh Trà Vinh như sau:

Trong chuyển dịch cơ cấu đầu tư vốn, các chi nhánh NHTM cần nghiên cứu, đề xuất với cơ quan có thẩm quyền biện pháp tháo gỡ khó khăn để có điều kiện tham gia đầu tư vốn đối với công ty phát triển hạ tầng tại khu công nghiệp, các doanh nghiệp tại khu, cụm công nghiệp, đầu tư vốn ngắn hạn, trung và dài hạn cho môi trường thủy sản (tôm, cá nước ngọt xuất khẩu), chế biến thức ăn chăn nuôi, chế biến thủy sản cho xuất khẩu, tiêu dùng, phát triển ngành nghề truyền thống...

Các chi nhánh NHTM Nhà nước cần nghiên cứu nghị quyết năm 2006 của Tỉnh uỷ, kế hoạch của Uỷ ban nhân dân tỉnh để chọn những lĩnh vực, dự án ưu tiên đầu tư vốn. Trong quá trình thực hiện, nếu gặp khó khăn cần nghiên cứu đề xuất với lãnh đạo địa phương, Tổng Giám đốc NHTM có biện pháp tháo gỡ.

Các chi nhánh NHTM cần nghiên cứu hình thức huy động vốn tại địa phương theo hướng đa dạng hơn, gần các tầng lớp dân chúng hơn. Nghiên cứu biện pháp để tăng khả năng cung ứng vốn cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các loại hình kinh tế hợp tác xã...

Nhà nước cần xử lý cương quyết đối với những trường hợp dù là cơ quan, hay cá nhân nếu không thực hiện hoặc thực hiện nhưng không đúng với các quy định pháp luật về thi hành án nói chung, có như vậy pháp luật mới được giữ vững, nợ quá hạn của các TCTD mới sớm được thu hồi để đảm bảo an toàn vốn và tiếp tục đầu tư cho vay phục vụ phát triển kinh tế - xã hội tỉnh nhà.

KẾT LUẬN

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế tỉnh nhà, nhu cầu vốn cho nền kinh tế ngày càng tăng, dẫn đến mức độ tăng trưởng tín dụng cũng tăng tương ứng. Sự tăng trưởng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn phù hợp với sự tăng trưởng của nền kinh tế cả nước nói chung và của kinh tế tỉnh Trà Vinh nói riêng. Tuy nhiên sự tăng trưởng tín dụng cũng kéo theo sự gia tăng rủi ro tín dụng, điều này làm ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả sử dụng vốn và làm hạn chế việc mở rộng tín dụng của các NHTM.

Nhận thức được tầm quan trọng của vai trò hoạt động ngân hàng đối với sự phát triển nền kinh tế đất nước nói chung và của tỉnh Trà Vinh nói riêng, luận văn đã tập trung thực hiện được một số nội dung cơ bản sau:

-Nghiên cứu cơ sở lý luận về tín dụng ngân hàng và rủi ro trong hoạt động ngân hàng để làm cơ sở cho việc phân tích thực trạng hoạt động của các chi nhánh NHTM trên địa bàn.

-Phân tích hoạt động tín dụng của các chi nhánh NHTM để tìm ra những nguyên nhân phát sinh nợ quá hạn.

-Trên cơ sở thực tiễn hoạt động tín dụng và các nguyên nhân gây ra nợ quá hạn được tìm hiểu, luận văn đã xây dựng những giải pháp để ngăn ngừa và xử lý nợ quá hạn của các chi nhánh NHTM trên địa bàn. Các giải pháp tốt trong quản lý rủi ro tín dụng là vấn đề quan tâm hàng đầu của các ngân hàng nhằm tạo ra sự tăng trưởng một cách ổn định, an toàn và bền vững.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng với những hạn chế nhất định về thông tin cũng như về kiến thức, luận văn chắc chắn sẽ có nhiều thiếu sót nhất định. Rất mong nhận được sự đóng góp của các nhà khoa học, các quý thầy cô và các bạn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tín dụng ngân hàng, PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, TS Trần Huy Hoàng, TS Trâm Xuân Hương, Th.S Nguyễn Quốc Anh, NXB Thống kê, năm 2005.
2. Quản trị ngân hàng thương mại, TS. Trần Huy Hoàng, NXB Thống kê, năm 2003.
3. Quản trị ngân hàng thương mại, PGS.TS. Nguyễn Thị Mùi, NXB Tài chính, năm 2006
4. Bài viết: Gian nan con đường xử lý nợ xấu, Ths. Lê Thị Kim Tuyền, Ngân hàng Công thương, Khu công nghiệp Biên Hòa.
5. Báo cáo tổng kết hoạt động tiền tệ, tín dụng của Ngân hàng Nhà nước và các Tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh năm 2003, 2004, 2005, 2006.
6. Niên giám thống kê của tỉnh Trà Vinh năm 2006.
7. Các công văn hướng dẫn nội bộ của các ngân hàng thương mại.
8. Luật các Tổ chức tín dụng
9. Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 109/2003/QĐ-TTg ngày 05 tháng 6 năm 2003 về việc thành lập công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp.
10. Thông tư hướng dẫn trình tự, thủ tục và xử lý tài chính đối với hoạt động mua, bán, bàn giao, tiếp nhận, xử lý nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp.

BỘ TÀI CHÍNH
Số: 38/2006/TT-BTC

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT
NAM**
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
----- 000 -----
Hà Nội, Ngày 10 tháng 05 năm 2006

THÔNG TƯ

Hướng dẫn trình tự, thủ tục và xử lý tài chính đối với hoạt động mua, bán, bàn giao, tiếp nhận, xử lý nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp

Căn cứ Nghị định số 77/2003/NĐ-CP ngày 01/07/2003 của Chính phủ về quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức Bộ Tài chính;

Căn cứ Nghị định số 69/2002/NĐ-CP ngày 12/07/2002 của Chính phủ về quản lý và xử lý nợ tồn đọng của công ty nhà nước;

Căn cứ Nghị định số 187/2004/NĐ-CP ngày 16/11/2004 của Chính phủ về việc chuyển công ty nhà nước thành công ty cổ phần;

Căn cứ Nghị định số 80/2005/NĐ-CP ngày 22/06/2005 của Chính phủ về giao, bán, khoán kinh doanh, cho thuê công ty nhà nước;

Căn cứ Quyết định số 109/2003/QĐ-TTg ngày 05/06/2003 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập Công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp;

Bộ Tài chính hướng dẫn trình tự, thủ tục và xử lý tài chính đối với hoạt động mua, bán, bàn giao, tiếp nhận, xử lý nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp như sau:

Phần thứ nhất

QUY ĐỊNH CHUNG

1. Phạm vi áp dụng: Thông tư này hướng dẫn trình tự, thủ tục và xử lý tài chính đối với các hoạt động: mua, bán, xử lý nợ và tài sản tồn đọng của các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân với Công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp theo nguyên tắc thoả thuận; mua, bán, xử lý nợ và tài sản tồn đọng theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ; bàn giao, tiếp nhận, xử lý nợ và tài sản đã loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển đổi sở hữu công ty nhà nước.

2. Đối tượng áp dụng:

2.1. Công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp thành lập theo Quyết định số 109/2003/QĐ-TTg ngày 05/06/2003 của Thủ tướng Chính phủ (sau đây gọi tắt là Công ty mua, bán nợ);

2.2. Các doanh nghiệp có nợ phải thu, tài sản tồn đọng bán cho Công ty mua, bán nợ;

2.3. Các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân mua nợ và tài sản tồn đọng của Công ty mua, bán nợ;

2.4. Các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân có nợ phải trả;

2.5. Các doanh nghiệp, tổ chức đang giữ hộ nợ, tài sản loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp khi chuyển đổi sở hữu công ty nhà nước.

3. Các thuật ngữ sử dụng trong Thông tư này được hiểu như sau:

3.1. "Nợ tồn đọng" là các khoản nợ phải thu, nợ phải trả đã quá hạn thanh toán nhưng chưa thu được, chưa trả được.

3.2. "Chủ nợ" là các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân có nợ phải thu.

3.3. "Khách nợ" là các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân có nợ phải trả.

3.4. "Chủ tài sản" là các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân có quyền sở hữu tài sản.

3.5. "Tài sản tồn đọng" là thành phẩm, vật tư, hàng hoá, tài sản cố định thuộc sở hữu của doanh nghiệp còn tồn kho, ứ đọng nhưng doanh nghiệp không có nhu cầu sử dụng.

3.6. "Mua, bán nợ, tài sản tồn đọng" là việc chủ nợ có nợ phải thu, chủ tài sản có tài sản tồn đọng bán cho Công ty mua, bán nợ. Công ty mua, bán nợ trở thành chủ nợ mới của khách nợ, chủ sở hữu mới của tài sản.

3.7. "Mua, bán nợ, tài sản tồn đọng theo chỉ định" là việc mua, bán nợ, tài sản tồn đọng theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ.

4. Công ty mua, bán nợ được quyền mua, bán, xử lý các khoản nợ, tài sản tồn đọng bao gồm cả giá trị quyền sử dụng đất theo giá thoả thuận và theo chỉ định; có quyền bán các tài sản cầm cố, thế chấp cho các khoản nợ Công ty đã mua, bao gồm cả giá trị quyền sử dụng đất theo quy định hiện hành.

5. Khi hợp đồng mua, bán nợ, tài sản tồn đọng có hiệu lực, các bên có quyền và nghĩa vụ như sau:

- Toàn bộ quyền và nghĩa vụ của chủ nợ (bên bán nợ), chủ tài sản (bên bán tài sản) được chuyển giao cho bên mua.

- Chủ nợ, chủ tài sản có trách nhiệm chuyển giao đầy đủ nợ, tài sản kèm theo hồ sơ, tài liệu có liên quan theo đúng quy định của hợp đồng và các quy định pháp luật hiện hành. Đồng thời có trách nhiệm thông báo cho khách nợ biết việc chuyển đổi chủ nợ đối với khoản nợ đã bán.

- Bên mua được kế thừa đầy đủ các quyền và nghĩa vụ của chủ nợ đối với khoản nợ đã mua, có các quyền và nghĩa vụ của chủ tài sản đối với tài sản đã mua.

- Khách nợ có trách nhiệm thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ; cung cấp tài liệu, thông tin liên quan đến khoản nợ và các nghĩa vụ khác liên quan đến khoản nợ theo quy định của pháp luật đối với bên mua nợ.

6. Đối với nợ và tài sản loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp, sau khi ký Biên bản bàn giao, Công ty mua, bán nợ được kế thừa đầy đủ các quyền và nghĩa vụ của chủ nợ đối với các khoản nợ đã tiếp nhận; có đầy đủ các quyền và nghĩa vụ của chủ tài sản đối với tài sản đã tiếp nhận. Khách nợ có trách nhiệm thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ và các nghĩa vụ khác đối với Công ty mua, bán nợ.

7. Đối với các khoản nợ và tài sản tồn đọng đã mua hoặc nợ, tài sản tồn đọng được Nhà nước giao xử lý, Công ty mua, bán nợ được phép xử lý theo các hình thức sau:

- Thu nợ, bán nợ, bán, khai thác tài sản đảm bảo;

- Bán, cho thuê tài sản tồn đọng;

- Sử dụng nợ, tài sản tồn đọng để góp vốn cổ phần, góp vốn liên doanh, hợp tác kinh doanh;

- Các hình thức khác mà pháp luật không cấm.

Công ty mua, bán nợ được phép sửa chữa, nâng cấp tài sản tồn đọng để nâng cao hiệu quả xử lý tài sản tồn đọng theo các hình thức nêu trên.

Trình tự, thủ tục và thẩm quyền xử lý nợ và tài sản tồn đọng của Công ty mua, bán nợ được quy định cụ thể trong Quy chế quản lý tài chính của Công ty mua, bán nợ.

8. Hoạt động mua, bán nợ và tài sản tồn đọng phải lập chứng từ theo quy định hiện hành.

9. Bên mua nợ và tài sản tồn đọng có trách nhiệm theo dõi, hạch toán đầy đủ chi phí mua nợ, tài sản tồn đọng bao gồm: giá mua nợ, giá mua tài sản tồn đọng ghi trên chứng từ, chi phí vận chuyển tài sản, chi phí sửa chữa, nâng cấp tài sản (nếu có) và theo dõi giá trị nợ gốc của khoản nợ trên tài khoản ngoại bảng.

10. Các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế khi mua các khoản nợ và tài sản tồn đọng của Công ty mua, bán nợ thực hiện theo giá cả thị trường bằng các hình thức thoả thuận, đấu giá, đấu thầu theo quy định hiện hành. Trình tự, thủ tục và xử lý tài chính khoản nợ và tài sản tồn đọng đã mua thực hiện như quy định đối với hoạt động mua bán nợ, tài sản tồn đọng theo hình thức thoả thuận của Công ty mua, bán nợ.

11. Công ty mua, bán nợ có trách nhiệm nộp thuế theo pháp luật hiện hành về thuế.

Phần thứ hai

QUY ĐỊNH CỤ THỂ

I. ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG MUA, BÁN NỢ VÀ TÀI SẢN TỒN DỌNG THEO THOẢ THUẬN

1. Trình tự, thủ tục thực hiện mua, bán nợ và tài sản tồn đọng

1.1. Việc mua, bán nợ và tài sản tồn đọng được thực hiện trên cơ sở hợp đồng ký kết giữa hai bên.

1.2. Việc mua, bán nợ và tài sản tồn đọng theo giá cả thị trường bằng các phương thức thoả thuận, đấu thầu, đấu giá theo quy định hiện hành.

2. Xử lý tài chính đối với hoạt động mua, bán, nợ

2.1. Đối với Công ty mua, bán nợ:

Khoản nợ đã mua được coi như một loại hàng hoá đặc biệt. Việc xử lý tài chính được quy định trong Quy chế quản lý tài chính của Công ty mua, bán nợ.

2.2. Đối với bên bán nợ

a) Trường hợp khoản nợ bán là khoản nợ phải thu không có khả năng thu hồi mà chủ nợ đã xử lý theo quy định của Nhà nước và đang theo dõi tại tài khoản ngoại bảng cân đối kế toán thì số tiền thu hồi được từ việc bán khoản nợ này được tính vào thu nhập khác của bên bán.

b) Trường hợp khoản nợ bán là khoản nợ đang theo dõi trong bảng cân đối kế toán (nội bảng) thì số tiền bán khoản nợ không tính vào doanh thu của bên bán nợ mà ghi giảm khoản phải thu tương ứng. Chênh lệch giữa số tiền thu được khi bán nợ với giá trị khoản nợ ghi trên sổ kế toán được bù đắp bằng các nguồn theo thứ tự sau đây:

- Dự phòng khoản phải thu khó đòi, dự phòng rủi ro (đối với các tổ chức tín dụng), quỹ dự phòng tài chính.

- Nếu nguồn dự phòng các khoản phải thu khó đòi hoặc dự phòng rủi ro, quỹ dự phòng tài chính không đủ bù đắp, thì phần còn thiếu được hạch toán vào chi phí kinh doanh.

+ Đối với doanh nghiệp nhà nước: Trường hợp hạch toán vào chi phí hoạt động kinh doanh trong 02 (hai) năm liên tiếp mà doanh nghiệp bị lỗ không có khả năng bù đắp và doanh nghiệp không thuộc trường hợp phải giải thể, phá sản thì doanh nghiệp lập hồ sơ báo cáo cơ quan nhà nước có thẩm quyền xem xét, quyết định giảm vốn Nhà nước tại doanh nghiệp theo quy định hiện hành.

+ Đối với doanh nghiệp nhà nước đang thực hiện chuyển đổi sở hữu: Trường hợp tính vào chi phí kinh doanh bị lỗ thì được trừ vào phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp trước khi chuyển đổi tương ứng với phần lỗ.

2.3. Đối với khách nợ

Sau khi thực hiện xong việc thanh toán nợ, trường hợp số tiền thực trả được Công ty mua, bán nợ chấp nhận thấp hơn giá trị khoản nợ hạch toán trên sổ kế toán thì khoản chênh lệch được hạch toán vào thu nhập khác.

Trường hợp giá trị thực tế khoản nợ góp vốn cổ phần, góp vốn liên doanh, hợp tác kinh doanh được Công ty mua, bán nợ chấp nhận thấp hơn giá trị khoản nợ theo sổ sách kế toán thì khoản chênh lệch được hạch toán vào thu nhập khác.

3. Xử lý tài chính đối với hoạt động mua, bán tài sản tồn đọng

3.1. Đối với Công ty mua, bán nợ:

Tài sản đã mua được coi là hàng hoá. Việc xử lý tài chính thực hiện theo quy định tại Quy chế quản lý tài chính của Công ty mua, bán nợ.

3.2. Đối với bên bán tài sản là doanh nghiệp:

Số tiền bán tài sản được hạch toán vào thu nhập khác của doanh nghiệp. Giá trị còn lại của tài sản ghi trên sổ kế toán và chi phí nhượng bán được hạch toán vào chi phí khác theo quy định hiện hành.

II. ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG MUA, BÁN NỢ VÀ TÀI SẢN TỒN DỌNG THEO CHỈ ĐỊNH

1. Đối tượng được thực hiện bán các khoản nợ và tài sản tồn đọng theo chỉ định

1.1. Các công ty nhà nước thực hiện cổ phần hoá, trường hợp giá trị phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp không đủ để xử lý lỗ lũy kế và nợ không có khả năng thu hồi hoặc sau khi xử lý giảm giá trị phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp mà giá trị còn lại không còn đủ để đảm bảo mức vốn Nhà nước cần tham gia trong công ty cổ phần theo phương án được duyệt theo quy định hiện hành.

1.2. Các công ty nhà nước cần giữ lại là doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước theo đề án sắp xếp, đổi mới và phát triển doanh nghiệp được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt mà bị thua lỗ, không có khả năng thanh toán nợ, có các khoản nợ và tài sản tồn đọng phát sinh do các nguyên nhân sau đây:

- Do thực hiện các quyết định của các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- Do việc thay đổi cơ chế, chính sách của Nhà nước tác động trực tiếp đến doanh nghiệp.
- Do các nguyên nhân khách quan, bất khả kháng khác như: thiên tai, dịch bệnh.

1.3. Các đối tượng khác theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

2. Hình thức mua bán nợ, tài sản tồn đọng theo chỉ định: Thủ tướng Chính phủ chỉ định đối tượng bán nợ, tài sản tồn đọng cho Công ty mua, bán nợ. Bên mua và bên bán tự thoả thuận để quyết định giá mua bán đối với nợ, tài sản tồn đọng.

3. Trình tự, thủ tục mua, bán nợ và tài sản theo chỉ định

3.1. Các doanh nghiệp có các khoản nợ và tài sản tồn đọng thuộc đối tượng quy định tại điểm 1, mục II, phần thứ hai của Thông tư này có trách nhiệm lập hồ sơ liên quan đến các khoản nợ và tài sản tồn đọng, bao gồm:

- Tờ trình xử lý nợ, tài sản tồn đọng: trong đó nêu rõ lý do đề nghị được bán nợ, tài sản tồn đọng theo chỉ định.

- Phương án kinh doanh có hiệu quả được cấp có thẩm quyền duyệt (đối với trường hợp Tiết 1.2, Điểm 1, Mục II, phần thứ hai của Thông tư này).

- Các văn bản pháp lý và các tài liệu liên quan đến khoản nợ và tài sản tồn đọng.

- Báo cáo tài chính 03 năm gần nhất.

3.2. Hồ sơ được gửi đến đại diện chủ sở hữu doanh nghiệp (Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, Hội đồng quản trị Tổng công ty Nhà nước), Bộ Tài chính.

3.3. Trong thời hạn 45 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ, Đại diện chủ sở hữu doanh nghiệp chủ trì cùng với các cơ quan chức năng có liên quan thẩm định điều kiện được mua bán theo chỉ định và gửi Bộ Tài chính đề trình Thủ tướng Chính phủ quyết định hoặc Bộ trưởng Bộ Tài chính quyết định theo uỷ quyền của Thủ tướng Chính phủ.

3.4. Công ty mua, bán nợ có trách nhiệm tổ chức xử lý nợ, tài sản tồn đọng mua chỉ định theo phương thức thoả thuận, đấu thầu, đấu giá theo quy định hiện hành.

Các tài sản mua theo chỉ định cần thiết phải sửa chữa, nâng cấp nhằm mục đích tăng giá trị và tạo thuận lợi cho việc xử lý tài sản tồn đọng để thu hồi vốn, Công ty mua, bán nợ sử dụng nguồn vốn của mình để tiến hành sửa chữa, nâng cấp tài sản tồn đọng. Việc đầu tư, sửa chữa thực hiện theo quy định về quản lý đầu tư và xây dựng.

4. Xử lý tài chính đối với hoạt động mua, bán nợ và tài sản tồn đọng theo chỉ định

4.1. Đối với Công ty mua, bán nợ

a) Công ty mua, bán nợ sử dụng nguồn vốn kinh doanh để thanh toán cho bên bán theo hợp đồng kinh tế đã ký kết;

b) Giá trị thu hồi từ khoản nợ, tài sản tồn đọng đã mua theo hình thức chỉ định được xử lý như đối với trường hợp mua bán nợ, tài sản tồn đọng theo thoả thuận nêu tại Điểm 2, Điểm 3, Mục I, Phần thứ hai của Thông tư này.

c) Hàng quý, Công ty mua, bán nợ báo cáo Bộ Tài chính về kết quả mua, bán, xử lý nợ, tài sản tồn đọng theo chỉ định.

4.2. Đối với doanh nghiệp bán nợ và tài sản tồn đọng

Đối với doanh nghiệp bán nợ và tài sản tồn đọng việc xử lý tài chính thực hiện theo quy định tại Tiết 2.2, Điểm 2, Mục I, Phần thứ hai và Tiết 3.2, Điểm 3, Mục I, Phần thứ hai của Thông tư này.

4.3. Đối với khách nợ

Đối với khách nợ, việc xử lý tài chính thực hiện theo quy định tại Tiết 2.3, Điểm 2, Mục I, Phần thứ hai của Thông tư này.

III. ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG BÀN GIAO, TIẾP NHẬN, XỬ LÝ NỢ VÀ TÀI SẢN KHÔNG TÍNH VÀO GIÁ TRỊ DOANH NGHIỆP KHI CHUYỂN ĐỔI SỞ HỮU DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC

1. Bàn giao, tiếp nhận

1.1. Bên giao:

1.1.1. Đại diện chủ sở hữu các khoản nợ và tài sản đã loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp khi chuyển đổi sở hữu công ty nhà nước là các Bộ, cơ quan ngang Bộ đối với doanh nghiệp trực thuộc Bộ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương đối với doanh nghiệp do Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương quyết định thành lập và Hội đồng quản trị các Tổng công ty Nhà nước đối với các doanh nghiệp thành viên của Tổng công ty. Đại diện chủ sở hữu có thể uỷ quyền cho doanh nghiệp hiện đang giữ hộ nợ và tài sản thực hiện việc bàn giao.

1.1.2. Doanh nghiệp chuyển đổi sở hữu hiện đang giữ hộ nợ và tài sản đã loại trừ khỏi giá trị doanh nghiệp.

1.2. Bên nhận là Công ty mua, bán nợ.

1.3. Nội dung bàn giao tiếp nhận:

a) Nợ phải thu: bao gồm những khoản nợ phải thu đã loại khỏi giá trị doanh nghiệp cổ phần hoá chưa được xử lý tính đến thời điểm có quyết định giá trị doanh nghiệp.

Bên giao phân loại nợ phải thu theo tiêu thức nợ có đủ hồ sơ và khách nợ còn tồn tại; nợ không đủ hồ sơ, khách nợ không còn tồn tại và bàn giao toàn bộ cho Công ty mua, bán nợ.

b) Tài sản: bao gồm những tài sản của doanh nghiệp không cần dùng, ứ đọng, chờ thanh lý, đến thời điểm có quyết định giá trị doanh nghiệp chưa được xử lý. Trước khi bàn giao, doanh nghiệp phải tiến hành phân loại theo các tiêu thức sau:

- Tài sản có giá trị thu hồi và có thể bán được;

- Tài sản không có giá trị thu hồi và không bán được, cần phá dỡ, huỷ bỏ;

c) Doanh nghiệp phải nộp cho Công ty mua, bán nợ số tiền đã thu hồi được từ việc xử lý các khoản nợ, tài sản tồn đọng thuộc diện phải bàn giao theo quy định tại (a) Tiết 1.3 và (b) Tiết 1.3, Điểm 1, Mục III, phần thứ hai của Thông tư này.

2. Thủ tục giao nhận

2.1. Đại diện chủ sở hữu (hoặc người được uỷ quyền) cùng với doanh nghiệp đang giữ hộ nợ, tài sản loại ra khỏi giá trị doanh nghiệp hoặc doanh nghiệp đang chuyển đổi sở hữu đã có quyết định giá trị doanh nghiệp (gọi chung là doanh nghiệp) thực hiện bàn giao nợ, tài sản cho Công ty mua, bán nợ.

2.2. Khi giao, nhận phải lập Biên bản bàn giao. Biên bản phải có chữ ký của ba bên (đại diện chủ sở hữu, doanh nghiệp và Công ty mua, bán nợ). Nội dung chính của Biên bản gồm:

a) Số lượng, giá trị theo sổ kế toán các khoản nợ, tài sản loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp.

b) Số lượng, giá trị theo sổ kế toán các khoản nợ, tài sản loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp đã được doanh nghiệp tự xử lý trong giai đoạn từ thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp đến thời điểm quyết định công bố giá trị doanh nghiệp.

c) Số lượng, giá trị theo sổ kế toán các khoản nợ, tài sản loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp phải bàn giao cho Công ty mua, bán nợ tại thời điểm quyết định công bố giá trị doanh nghiệp (được xác định bằng (=) số lượng, giá trị khoản nợ, tài sản tại (a) Tiết 2.2, Điểm 2, Mục III, phần thứ hai trừ (-) số lượng, giá trị khoản nợ, tài sản tại (b) Tiết 2.2, Điểm 2, Mục III, phần thứ hai của Thông tư này), trong đó phân loại thành: nợ phải thu có đủ hồ sơ và khách nợ còn tồn tại; nợ phải thu không có đủ hồ sơ, khách nợ không còn tồn tại; tài sản có giá trị thu hồi và có thể bán được; tài sản không có giá trị thu hồi, cần phá dỡ huỷ bỏ.

d) Số lượng, giá trị theo sổ kế toán các khoản nợ và tài sản loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp thực tế bàn giao cho Công ty mua, bán nợ, trong đó phân loại thành: nợ phải thu có đủ hồ sơ và khách nợ còn tồn tại; nợ phải thu không có đủ hồ sơ, khách nợ không còn tồn tại; tài sản có giá trị thu hồi và có thể bán được; tài sản không có giá trị thu hồi, cần phá dỡ huỷ bỏ.

đ) Chênh lệch giữa số lượng, giá trị theo sổ kế toán các khoản nợ, tài sản phải bàn giao với số lượng, giá trị theo sổ kế toán các khoản nợ và tài sản thực tế bàn giao (được xác định bằng (=) số lượng, giá trị khoản nợ, tài sản tại (c) Tiết 2.2, Điểm 2, Mục III, phần thứ hai trừ (-) số lượng, giá trị khoản nợ, tài sản tại (d) Tiết 2.2, Điểm 2, Mục III, phần thứ hai của Thông tư này); nguyên nhân chênh lệch, trong đó:

- Chênh lệch do doanh nghiệp tự xử lý trong thời gian từ thời điểm có quyết định công bố giá trị doanh nghiệp đến thời điểm bàn giao cho Công ty mua, bán nợ; số tiền thực tế thu được do xử lý nợ, tài sản; số đã nộp theo quy định, số còn phải nộp cho Công ty mua, bán nợ.

- Chênh lệch do mất và các lý do khác (nêu rõ nguyên nhân đối với từng trường hợp cụ thể).

3. Trách nhiệm các bên giao, nhận

3.1. Bên giao:

3.1.1. Cơ quan đại diện chủ sở hữu: Chỉ đạo doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ, tài liệu liên quan đến nợ, tài sản cần bàn giao; cùng với Công ty mua, bán nợ và doanh nghiệp lập kế hoạch và thực hiện bàn giao toàn bộ nợ và tài sản không tính vào giá trị doanh nghiệp khi chuyển đổi sở hữu; chủ trì xử lý số tài sản thiếu hụt phát sinh trước thời điểm bàn giao cho Công ty mua, bán nợ theo chế độ hiện hành của Nhà nước.

3.1.2. Doanh nghiệp: Chuẩn bị đầy đủ hồ sơ, tài liệu liên quan, phân loại nợ và tài sản theo quy định tại Tiết 1.3, Điểm 1, Mục III, phần thứ hai của Thông tư này để thực hiện bàn giao toàn bộ nợ, tài sản không tính vào giá trị doanh nghiệp khi chuyển đổi sở hữu công ty nhà nước cho Công ty mua, bán nợ; tiếp tục giữ hộ tài sản theo yêu cầu của Công ty mua, bán nợ và chịu trách nhiệm bồi thường cho Công ty mua, bán nợ đối với những tài sản bị mất trong quá trình quản lý giữ hộ; phối hợp với Công ty mua, bán nợ trong việc xử lý tài sản bàn giao.

3.1.3. Trong vòng 30 ngày kể từ ngày có quyết định giá trị doanh nghiệp, bên giao phải bàn giao toàn bộ các khoản nợ và tài sản đã loại trừ khi xác định giá trị doanh nghiệp (kèm theo hồ sơ có liên quan) cho Công ty mua, bán nợ.

3.2. Bên nhận:

- Thống nhất với bên giao về kế hoạch tiếp nhận.
- Có trách nhiệm tiếp nhận ngay nợ, tài sản và hồ sơ, tài liệu kèm theo khi bên giao giao, mở sổ kế toán theo dõi nợ và tài sản tồn đọng đã nhận bàn giao.
- Thực hiện thu hồi nợ, xử lý tài sản đã tiếp nhận theo quy định tại điểm 3.5, Mục II, Phần thứ hai của Thông tư này.
- Hàng quý, Công ty mua, bán nợ báo cáo Bộ Tài chính về kết quả xử lý nợ, bán tài sản đã tiếp nhận.

4. Nguyên tắc xử lý nợ và tài sản tồn đọng tiếp nhận:

4.1. Việc định giá lại giá trị khoản nợ, tài sản tồn đọng trước khi xử lý và việc bán tài sản tồn đọng (bao gồm cả tài sản đảm bảo các khoản nợ), Công ty mua, bán nợ thực hiện như sau:

- Thuê tổ chức có chức năng thẩm định giá để định giá tài sản trước khi xử lý. Riêng đối với lô tài sản tồn đọng của 1 doanh nghiệp tại 1 địa chỉ có giá trị còn lại theo sổ sách kế toán dưới 500 triệu đồng, trước khi bán, cho thuê hoặc góp vốn cổ phần, góp vốn liên doanh liên kết, Công ty mua, bán nợ tự định giá hoặc thực hiện định giá thông qua các doanh nghiệp, tổ chức có chức năng thẩm định giá.
- Bán đấu giá tài sản tồn đọng và tài sản đảm bảo các khoản nợ. Riêng đối với lô tài sản tồn đọng của 1 doanh nghiệp tại 1 địa chỉ có tổng giá trị theo kết quả thẩm định của cơ quan có chức năng thẩm định giá xác định dưới 100 triệu đồng thì Công ty mua, bán nợ được lựa chọn hình thức bán tài sản để đẩy nhanh tiến độ thu hồi vốn và đảm bảo nguyên tắc công khai, minh bạch và có hiệu quả.
- Thuê tổ chức bán đấu giá chuyên nghiệp bán đấu giá hoặc tự tổ chức bán đấu giá tài sản theo quy định. Doanh nghiệp có tài sản loại trừ được tham gia đấu giá để mua tài sản. Trường hợp thông qua đấu giá theo quy định của pháp luật mà vẫn không bán được tài sản (không có người đăng ký mua tài sản hoặc không có người trúng đấu giá) thì Công ty mua, bán nợ được phép tự xác định giá khởi điểm mới để tiếp tục bán đấu giá.

4.2. Xử lý đối với nợ và tài sản không có giá trị thu hồi:

- Đối với nợ không còn khả năng thu hồi do khách nợ không còn tồn tại, hoặc khách nợ còn tồn tại nhưng không có khả năng trả nợ, hoặc không đủ hồ sơ pháp lý, Công ty mua, bán nợ báo cáo Bộ Tài chính để xử lý xoá nợ.
- Đối với tài sản không có giá trị thu hồi, tài sản cần phải huỷ bỏ, Công ty mua, bán nợ phối hợp với doanh nghiệp tổ chức huỷ bỏ, hoặc thuê tổ chức, cá nhân bên ngoài huỷ bỏ.

5. Xử lý tài chính đối với các khoản nợ và tài sản khi bàn giao, tiếp nhận

5.1. Đối với Công ty mua, bán nợ

Số tiền thu được từ việc thu hồi nợ; bán, khai thác tài sản tồn đọng; sử dụng khoản nợ và tài sản tồn đọng nhận bàn giao để chuyển thành vốn góp cổ phần, vốn góp liên doanh, hợp tác kinh doanh được sử dụng như sau:

- Bù đắp chi phí sửa chữa, nâng cấp tài sản (nếu có).
- Trích 20% số tiền nợ và tài sản thu hồi để lại cho Công ty mua, bán nợ để bù đắp chi phí tiếp nhận, quản lý nợ, tài sản; bù đắp chi phí định giá, đấu giá (nếu có), Bù đắp chi phí huỷ

bỏ tài sản không có giá trị thu hồi, thuộc diện huỷ bỏ và khuyến khích xử lý nhanh, có hiệu quả các khoản nợ và tài sản được giao để thu hồi vốn cho Nhà nước.

- Trích 10% số tiền nợ và tài sản thu hồi chuyển trả doanh nghiệp giữ hộ tài sản để bù đắp các chi phí quản lý, giữ hộ.

- Số còn lại Công ty mua, bán nợ nộp ngân sách Nhà nước.

5.2. Đối với doanh nghiệp: Căn cứ biên bản bàn giao nợ và tài sản, doanh nghiệp xử lý giảm giá trị tài sản, nợ bàn giao tương ứng. Doanh nghiệp được hưởng số tiền do giữ hộ và tham gia bán tài sản quy định tại Tiết 5.1, Điểm 5, Mục III - phần thứ hai của Thông tư này.

5.3. Đối với các Tổng công ty Nhà nước: Khi thực hiện bàn giao các khoản nợ, tài sản loại ra khỏi giá trị doanh nghiệp cho Công ty mua, bán nợ, chủ sở hữu được hạch toán giảm vốn tương ứng.

5.4. Đối với khách nợ: Đối với khách nợ, việc xử lý tài chính thực hiện theo quy định tại Tiết 2.3, Điểm 2, Mục I, Phần thứ hai của Thông tư này.

Phần thứ ba

TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Thông tư này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày đăng Công báo và thay thế Thông tư 39/2004/TT-BTC, ngày 11 tháng 05 năm 2004.

Trong quá trình thực hiện nếu có vướng mắc đề nghị các Bộ, ngành, các địa phương, doanh nghiệp phản ánh về Bộ Tài chính để nghiên cứu, giải quyết./.

KT. BỘ TRƯỞNG
THỨ TRƯỞNG
(Đã ký)

Trần Xuân Hà

QUYẾT ĐỊNH

của Thủ tướng Chính phủ số 109/2003/QĐ-TTg ngày 05 tháng 6 năm 2003 về việc thành lập công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001;

Căn cứ Luật Doanh nghiệp nhà nước ngày 30 tháng 4 năm 1995;

Căn cứ Nghị định số 69/2002/NĐ-CP ngày 12 tháng 7 năm 2002 của Chính phủ về quản lý và xử lý nợ tồn đọng đối với doanh nghiệp nhà nước;

Căn cứ Nghị định số 178/CP ngày 28 tháng 10 năm 1994 của Chính phủ quy định về nhiệm vụ, quyền hạn và tổ chức bộ máy Bộ Tài chính;

Theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Tài chính tại tờ trình số 67 TTr/BTC ngày 29 tháng 11 năm 2002 về đề án thành lập Công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp,

QUYẾT ĐỊNH :

Điều 1. Thành lập Công ty mua, bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp (gọi tắt là Công ty mua, bán nợ) để xử lý các khoản nợ tồn đọng và tài sản không cần dùng, chờ thanh lý, vật tư ứ đọng kém, mất phẩm chất (dưới đây gọi tắt là nợ và tài sản tồn đọng) góp phần lành mạnh hoá tình hình tài chính doanh nghiệp, thúc đẩy quá trình sắp xếp và chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước.

Điều 2. Công ty mua, bán nợ là doanh nghiệp nhà nước, hạch toán kinh tế độc lập, có con dấu riêng, được mở tài khoản tại Kho bạc Nhà nước và các Ngân hàng Thương mại theo quy định của pháp luật.

Công ty mua, bán nợ có trụ sở chính tại Hà Nội và các chi nhánh, văn phòng đại diện tại một số tỉnh, thành phố.

Điều 3. Vốn hoạt động của Công ty mua, bán nợ bao gồm :

1. Vốn điều lệ của Công ty là : 2.000 (hai nghìn) tỷ đồng. Trong đó :

a) Ngân sách nhà nước cấp từ nguồn kinh phí cải cách doanh nghiệp nhà nước và các Ngân hàng Thương mại giai đoạn 2001 - 2003 là : 500 (năm trăm) tỷ đồng.

b) Số còn lại được ngân sách nhà nước bổ sung dần đến năm 2005.

2. Các nguồn vốn tự huy động khác gồm : vốn bổ sung từ lợi nhuận, vay tín dụng, phát hành trái phiếu, huy động từ các nguồn hợp pháp khác theo nhu cầu của hoạt động kinh doanh.

Điều 4. Đối tượng và phạm vi kinh doanh của Công ty mua, bán nợ là các khoản nợ và tài sản tồn đọng của các doanh nghiệp và các hoạt động khác quy định tại Điều 5 Quyết định này.

Điều 5. Các hoạt động kinh doanh của Công ty mua, bán nợ bao gồm :

1. Mua các khoản nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp (bao gồm cả tài sản và quyền sử dụng đất được sử dụng để bảo đảm cho các khoản nợ) bằng các hình thức : thoả thuận trực tiếp, đấu thầu, đấu giá hoặc theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ. Tiếp nhận để xử lý các khoản nợ và tài sản đã loại trừ không tính vào giá trị doanh nghiệp khi thực hiện chuyển đổi sở hữu doanh nghiệp nhà nước.

2. Xử lý các khoản nợ và tài sản đã mua, tiếp nhận :

a) Tổ chức đòi nợ;

b) Bán các khoản nợ và tài sản bằng các hình thức : thoả thuận trực tiếp, đấu thầu, đấu giá;

c) Sử dụng các khoản nợ, tài sản để đầu tư dưới các hình thức : góp vốn cổ phần, góp vốn liên doanh, hợp tác kinh doanh theo quy định của pháp luật;

d) Bảo quản, sửa chữa, nâng cấp tài sản để bán, cho thuê, đầu tư, tổ chức sản xuất kinh doanh, liên doanh khai thác tài sản.

3. Huy động vốn bằng hình thức phát hành trái phiếu mua nợ để mua một khoản nợ nhất định có giá trị lớn, có tài sản bảo đảm.

4. Tư vấn, môi giới xử lý nợ và tài sản tồn đọng.

5. Kinh doanh những ngành nghề khác theo quy định của pháp luật.

Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của Công ty mua, bán nợ:

1. Công ty có các quyền :

a) Được thực hiện các quyền của doanh nghiệp nhà nước theo quy định của Luật Doanh nghiệp nhà nước;

b) Được khai thác các thông tin, dữ liệu có liên quan để phục vụ cho hoạt động mua, bán, tiếp nhận các khoản nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp tại các cơ quan quản lý chuyên ngành như : Cơ quan thuế, cơ quan tài chính doanh nghiệp, Ngân hàng Thương mại, cơ quan đăng ký kinh doanh, Trung tâm giao dịch chứng khoán... nhằm bảo đảm cho hoạt động mua, bán nợ và tài sản có hiệu quả;

c) Được xác lập quyền sở hữu, quyền quản lý theo quy định của pháp luật đối với tài sản đã mua và tiếp nhận;

d) Tham gia với các doanh nghiệp con nợ liên quan trong việc xây dựng và thực hiện phương án cơ cấu lại các khoản nợ, phương án tổ chức sản xuất kinh doanh nhằm khôi phục, phát triển các doanh nghiệp này để có nguồn trả nợ;

đ) Được yêu cầu các doanh nghiệp nhà nước đã sắp xếp, chuyển đổi sở hữu chuyển giao nợ và tài sản tồn đọng đã loại trừ khi xác định giá trị doanh nghiệp chuyển đổi sở hữu kèm theo các tài liệu liên quan.

2. Công ty có các nghĩa vụ :

a) Thực hiện các nghĩa vụ của doanh nghiệp nhà nước theo quy định của Luật Doanh nghiệp nhà nước;

b) Cung cấp đầy đủ thông tin và tạo điều kiện cho khách hàng tìm hiểu những vấn đề có liên quan đến hoạt động mua, bán các khoản nợ và tài sản tồn đọng do Công ty thực hiện;

c) Thực hiện nhiệm vụ xử lý nợ và tài sản tồn đọng theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ hoặc được giao theo quy định hiện hành.

Điều 7. Những nội dung chủ yếu về cơ chế tài chính của Công ty mua, bán nợ.

1. Kinh doanh mua, bán nợ và tài sản tồn đọng theo giá thoả thuận, bảo đảm kinh doanh có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn nhà nước tại doanh nghiệp.

Trường hợp Công ty thực hiện nhiệm vụ xử lý nợ và tài sản tồn đọng tại doanh nghiệp nhà nước theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ thì được ngân sách nhà nước hỗ trợ chi phí.

2. Doanh thu, chi phí kinh doanh và lợi nhuận của Công ty mua, bán nợ :

a) Doanh thu của Công ty bao gồm :

- Số tiền thực tế thu được do đòi nợ, do bán lại các khoản nợ;
- Tiền thu từ bán tài sản;
- Tiền thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Các khoản thu từ góp vốn liên doanh, góp vốn cổ phần, hợp tác kinh doanh theo quy định của pháp luật;

- Phí và hoa hồng được hưởng từ các hoạt động tư vấn, môi giới xử lý nợ và tài sản tồn đọng;

- Giá trị thu hồi từ hoạt động bán cổ phần hoặc chuyển nhượng vốn góp;
- Tiền thu từ các hoạt động cho thuê, liên doanh khai thác tài sản;
- Tiền thu khác.

b) Chi phí kinh doanh của Công ty bao gồm :

- Chi phí mua nợ, tài sản;
- Chi phí đòi nợ;
- Chi phí tư vấn, môi giới xử lý nợ và tài sản tồn đọng;
- Chi phí cho hoạt động bán nợ, bán cổ phần và chuyển nhượng vốn góp;
- Chi phí bảo quản, đầu tư sửa chữa, nâng cấp tài sản;
- Chi phí khác có liên quan đến mua, bán, tiếp nhận xử lý nợ và tài sản tồn đọng;
- Chi phí quản lý Công ty.

c) Lợi nhuận và cơ chế phân phối lợi nhuận của Công ty thực hiện theo quy định đối với doanh nghiệp nhà nước.

3. Tiền lương, tiền thưởng của người lao động trong Công ty được xác định theo quy định đối với doanh nghiệp nhà nước.

Điều 8. Giao Bộ trưởng Bộ Tài chính quyết định :

1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và điều hành của Công ty.
2. Bổ nhiệm, miễn nhiệm các thành viên trong Ban lãnh đạo của Công ty.
3. Cơ chế tài chính, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.
4. Thí điểm thực hiện xử lý nợ và tài sản tồn đọng tại 20 doanh nghiệp nhà nước nằm trong chương trình cải cách có nợ và tài sản tồn đọng từ 5 tỷ đồng trở lên để rút kinh nghiệm và hoàn thiện cơ chế hoạt động của Công ty mua, bán nợ.

Điều 9. Quyết định này có hiệu lực sau 15 ngày, kể từ ngày đăng Công báo.

Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng giám đốc các Tổng công ty nhà nước chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.