

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



TRẦN THỊ THU NGUYỆT

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH - NĂM 2006

MỤC LỤC

PHỤ BÌA

LỜI CAM ĐOAN

MỤC LỤC

DANH MỤC VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG	1
1.1- TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG.	10
1.1.1- Tổng quan về tín dụng:.....	10
1.1.2- Vai trò của hoạt động tín dụng đối với sự phát triển kinh tế:.....	16
1.2 - CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	17
1.2.1- Khái niệm về chất lượng tín dụng:	17
1.2.2- Một số vấn đề về chất lượng tín dụng.	18
1.2.3 - Chỉ tiêu biểu hiện chất lượng tín dụng.	20
1.2.4 - Mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng với chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng.	21
1.2.5- Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng:.....	22
1.3 - RỦI RO TÍN DỤNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG.	23
1.3.1 – Khái niệm về rủi ro tín dụng:.....	23
1.3.2 – Nguyên nhân của rủi ro tín dụng:	24
1.3.3- Phương pháp quản lý rủi ro tín dụng:.....	25
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG	26
2.1- VÀI NÉT VỀ ĐIỀU KIỆN TỰ NHIÊN VÀ TÌNH HÌNH KINH TẾ - XÃ HỘI TỈNH AN GIANG.	26
2.2- GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM VÀ TÓM TẮT VỀ HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG	27
2.2.1- Quá trình hình thành và phát triển của hệ thống Ngân Hàng Công Thương Việt Nam	27
2.2.2- Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực của Chi Nhánh Ngân Hàng Công Thương An Giang.....	29

2.3 -THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG.....	32
2.3.1 - Thể lệ tín dụng của Ngân Hàng Công Thương Việt Nam.....	32
2.3.2 Qui trình tín dụng tại Ngân hàng Công Thương:	36
2.3.3- Phân tích hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.....	41
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG	61
3.1- ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN KT-XH TỈNH AN GIANG NĂM 2006 - 2010.....	61
3.1.1- Bảng tổng hợp tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh An Giang giai đoạn 2003-2005.	61
3.2.2- Định hướng và mục tiêu phát triển KT-XH tỉnh An Giang năm 2006-2010.	61
3.2- ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM VÀ MỘT SỐ CHỈ TIÊU PHÁT TRIỂN NGÀNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM TỪ NĂM 2006 – 2010.	62
3.2.1- Định hướng phát triển hệ thống Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ năm 2006 đến 2010.....	62
3.2.2 - Một số chỉ tiêu phát triển ngành Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ 2006 đến 2010.....	62
3.2.3- Một số chỉ tiêu phát triển của chi nhánh Ngân hàng Công Thương An Giang từ năm 2006-2010:.....	63
3.3- GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG	63
3.3.1- Đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh tại chi nhánh Ngân hàng Công Thương An Giang.....	63
3.3.2- Giải pháp ở tầm vĩ mô.....	72
3.3.3- Giải pháp cụ thể có tính chất nghiệp vụ tại chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang:	73
3.4 - MỘT SỐ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT.....	80
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài.

Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam nói chung và tỉnh An Giang nói riêng có nhiều biến chuyển tích cực, đời sống kinh tế xã hội ngày mở rộng nâng cao, năng lực sản xuất, kinh doanh và sức cạnh tranh của hàng hóa được nâng lên. Đóng góp của ngành ngân hàng trong sự phát triển chung này là rất đáng kể, với vai trò là “người đi vay” và “người cho vay” ngành ngân hàng đã có những thay đổi tích cực phù hợp với tình hình thực tiễn, cố gắng đưa vốn vào lưu thông nhằm ngày càng làm ra nhiều của cải cho xã hội và thúc đẩy nền kinh tế không ngừng phát triển. Ngành ngân hàng nói chung và Ngân hàng Công thương nói riêng đã có những thuận lợi cơ bản từ các cơ chế chính sách mới của nhà nước về cho vay bảo lãnh, xử lý rủi ro, quản lý lãi suất. Những cơ chế này góp phần tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc của các doanh nghiệp vay vốn, lành mạnh hóa tài chính ngân hàng, đưa hoạt động ngân hàng từng bước hội nhập với khu vực và thế giới.

Bên cạnh những thuận lợi, công tác đầu tư mở rộng tín dụng trong thời gian qua gặp không ít những khó khăn, đó là sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt. Trong hoạt động ngân hàng rủi ro thường xuyên và có nguy cơ xảy ra làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Những năm gần đây hoạt động kinh doanh của Chi nhánh ngân hàng Công thương An Giang đạt hiệu quả nhưng chưa cao. Để hoạt động ngân hàng ngày càng đạt hiệu quả cao hơn, hạn chế thấp nhất các rủi ro tín dụng, Chi nhánh ngân hàng Công thương An Giang cũng rất quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Nâng cao hiệu quả hoạt động điều đó có ý nghĩa bao hàm cả việc nâng cao năng lực hoạt động trong quá trình cạnh tranh và hội nhập.

Xuất phát từ tình hình trên, được sự hướng dẫn tận tình của PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn người hướng dẫn khoa học và sự giúp đỡ của các đồng nghiệp, tác giả chọn đề tài “*Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi*

nhánh ngân hàng Công thương An Giang” làm luận văn tốt nghiệp chương trình cao học của mình.

2. Mục đích nghiên cứu:

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

- Tổng quan về tín dụng và một số vấn đề về hoạt động tín dụng
- Phân tích, đánh giá về thực trạng hoạt động tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang trên địa bàn tỉnh An Giang, hoạt động tín dụng chưa đạt hiệu quả cao tìm ra nguyên nhân tại chi nhánh.

- Đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang phù hợp với thực trạng hoạt động tín dụng và điều kiện phát triển kinh tế của địa phương.

3. Phương pháp nghiên cứu:

Trong quá trình thực hiện đề tài, tác giả dùng phương pháp thống kê, tổng hợp, so sánh để phân tích và làm rõ những vấn đề của luận án.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

- Đối tượng nghiên cứu của luận án là hoạt động tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang mối liên hệ so sánh với các Ngân hàng thương mại và các Tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh An Giang.

- Phạm vi nghiên cứu của luận án bao quát tình hình kinh tế xã hội của tỉnh An Giang, hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại trong các năm, trong đó tập trung vào các năm 2003 - 2004 - 2005 và 06 tháng đầu năm 2006.

5. Kết cấu của luận án:

Luận án được chia làm 3 chương:

- Chương 1: Lý luận tổng quan về tín dụng.
- Chương 2: Thực trạng hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.
- Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.

6. Những đóng góp cơ bản của luận án:

Với thực trạng tình hình hoạt động tín dụng hiệu quả chưa cao và nguyên nhân dẫn đến những kết quả này, đồng thời căn cứ vào diễn biến tình hình mới trong thời gian sắp tới, những giải pháp đưa ra góp phần vào việc từng bước hoàn thiện hoạt động tín dụng của Chi nhánh ngân hàng Công thương An Giang, trên cơ sở đó nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của Chi nhánh trong thời gian tới. Các giải pháp cũng đảm bảo được tính thực tiễn, phù hợp với tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh An Giang và tình hình hoạt động thực tế tại Chi nhánh.

Do thời gian và khả năng nghiên cứu của bản thân còn hạn chế, luận án chưa thể đề cập hết đến các khía cạnh của vấn đề và còn nhiều sơ sót nhất định, các giải pháp đưa ra chưa đầy đủ và mang tính chủ quan. Luận án rất mong được sự đóng góp ý kiến của Quý Thầy, Cô và các bạn đồng nghiệp để luận án được hoàn thiện và mang tính thực tiễn cao hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

TP. HỒ CHÍ MINH, Tháng 11 năm 2006

Học viên Cao học Kinh tế khoá 13

Trần Thị Thu Nguyệt

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Bảng tổng hợp tình hình huy động vốn tại chỗ của các TCTD trên địa bàn An Giang.....	33
Bảng 2: Tổng hợp tình hình huy động vốn của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.....	35
Bảng 3: Tỷ trọng vốn huy động tại chỗ của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang trên địa bàn.....	36
Bảng 4: Tổng hợp dư nợ của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang.....	39
Bảng 5: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang.....	40
Bảng 6: Tình hình cho vay, thu nợ, dư nợ qua các năm tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.....	42
Bảng 7: Tình hình dư nợ, nợ quá hạn của các TCTD trên địa bàn An Giang.....	47
Bảng 8: Tổng hợp dư nợ quá hạn phân theo loại hình các TCTD trên địa bàn An Giang.....	47
Bảng 9: Tổng hợp thu nhập, chi phí, lợi nhuận của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang.....	48
Bảng 10: Bảng tổng hợp dư nợ, NQH theo ngành của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.....	49
Bảng 11: Tổng hợp dư nợ, NQH, nợ xấu của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.....	50
Bảng 12: Tổng hợp thu nhập, chi phí, lợi nhuận của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.....	52

DANH MỤC BIỂU

Biểu đồ 1: Thị phần huy động vốn tại chỗ của các TCTD trên địa bàn An Giang thời điểm 30/6/2006.	34
Biểu đồ 2: Thị phần dư nợ cho vay trên địa bàn tỉnh An Giang thời điểm 30/6/2006.	39
Biểu đồ 3: Dư nợ của TCTD qua các năm:	40
Biểu đồ 4: Tình hình dư nợ của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang qua các năm.....	43
Biểu đồ 5: NQH của CN.NHCT.AG qua các năm.	50
Biểu đồ 6: Lợi nhuận của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang qua các năm.	52

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

---o0o---

AFTA	Asian Free Trade Association – Khu vực mậu dịch tự do Đông Nam Á.
BQ	Bình quân.
CBTD	Cán bộ tín dụng
CN.NHCT.AG	Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.
CV	Cho vay.
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước.
DNSXKD	Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh.
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
DSCV	Doanh số cho vay.
DSTN	Doanh số thu nợ.
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội.
HĐTĐ	Hợp đồng tín dụng.
HĐV	Huy động vốn
KN	Kim ngạch.
KT – XH	Kinh tế xã hội.
KTNQD	Kinh tế ngoài quốc doanh.
KTQD	Kinh tế quốc doanh.
NHCT	Ngân hàng Công thương
NHCT.VN	Ngân hàng Công thương Việt Nam.
NHCV	Ngân hàng cho vay.
NHNN	Ngân hàng Nhà nước.
NHNN.VN	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
NHTMCP	Ngân hàng Thương mại cổ phần
NHTMQD	Ngân hàng Thương mại quốc doanh.
NQH	Nợ quá hạn.
NSNN	Ngân sách Nhà nước.
PGD	Phòng giao dịch.
QTD	Quỹ tín dụng
TCKT	Tổ chức kinh tế.
TCTD	Tổ chức tín dụng.
UBND	Ủy Ban Nhân dân.
VND	Việt Nam đồng
WTO	World Trade Organization – Tổ chức thương mại thế giới.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG

1.1- TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG VÀ MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG.

1.1.1- Tổng quan về tín dụng:

1.1.1.1- Khái niệm về tín dụng:

Tín dụng xuất phát từ chữ La tinh: Creditum - tức là tin tưởng, tín nhiệm; tín dụng được diễn giải theo ngôn ngữ dân gian Việt Nam là sự vay mượn.

Trong thực tế, thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau tùy vào góc độ nghiên cứu. Xét trên một quan hệ tài chính cụ thể thì tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả giữa hai chủ thể. Xét trên góc độ chuyển dịch quỹ thì tín dụng là sự dịch chuyển quỹ từ chủ thể thặng dư tiết kiệm sang chủ thể thiếu hụt tiết kiệm.

Theo góc độ nghiên cứu của đề tài tín dụng là quan hệ kinh tế giữa hai chủ thể cho vay – bên giao giá trị (Ngân hàng) và chủ thể đi vay- bên nhận giá trị (các tổ chức, cá nhân) trong đó bên cho vay chuyển giá trị tài sản là tiền cho bên đi vay sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định đã thoả thuận. Bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện cả gốc và lãi vay (chi phí mua quyền sử dụng tiền tệ) cho bên cho vay. Phạm trù tín dụng gắn liền với sản xuất, lưu thông hàng hoá, ở đâu có sản xuất và lưu thông hàng hoá thì ở đó có tín dụng tồn tại và sự vận động của nó luôn mang tính chất động lực của các quan hệ kinh tế.

1.1.1.2- Bản chất của tín dụng:

Tín dụng là hệ thống quan hệ kinh tế phát sinh giữa người đi vay và người cho vay, nhờ quan hệ ấy mà vốn tiền tệ được vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác để sử dụng cho các nhu cầu khác nhau trong nền kinh tế xã hội.

1.1.1.3- Chức năng của tín dụng:

Tín dụng có 3 chức năng:

* **Một là:** Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.

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

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

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

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

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

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

* **Hai là:** chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội.

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

- Hoạt động tín dụng, trước hết nó tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như thương phiếu, kỳ phiếu ngân hàng, các loại séc, các phương tiện thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán v.v... cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành (kể cả tiền đúc bằng kim loại quý như trước đây và tiền giấy hiện nay) nhờ đó làm giảm bớt các chi phí có liên quan như in tiền, đúc tiền, vận chuyển, bảo quản tiền ...

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

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

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

* **Ba là:** Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế.

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

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

1.1.1.4- Tính nguyên tắc trong hoạt động tín dụng:

➤ Hoạt động tín dụng phải dựa trên cơ sở lòng tin.

Quan hệ tín dụng của ngân hàng đối với khách hàng được xác lập trên cơ sở lòng tin, hay nói cách khác cấp độ tín dụng phụ thuộc vào mức độ tin tưởng của ngân hàng đối với khả năng thiện chí trả nợ của khách hàng. Với ngân hàng, mỗi khách hàng đều có cấp độ tín nhiệm khác nhau và được xác lập trên rất nhiều tiêu chí, nếu cấp độ tín nhiệm của khách hàng dưới mức nào đó mà ngân hàng không thể nào chấp nhận được thì ngân hàng sẽ từ chối quan hệ tín dụng. Trường hợp khách hàng đã xác lập được quan hệ tín dụng với ngân hàng thì tùy theo cấp độ tín nhiệm mà ngân hàng xác lập điều kiện ràng buộc nhằm giúp cho ngân hàng quản trị được rủi ro tín dụng.

➤ Hoạt động tín dụng phải tuân thủ nguyên tắc phân tán rủi ro.

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động có rủi ro cao, do đó phải tuân thủ các nguyên tắc phân tán rủi ro bằng cách đa dạng hoá các sản phẩm, đối tượng khách hàng và khu vực, ngành nghề đầu tư. Ngân hàng không nên tập trung vốn tín dụng cho một nhóm đối tượng khách hàng, một ngành hoặc lĩnh vực có liên quan với nhau hoặc một địa bàn. Nếu ngân hàng không tuân thủ các nguyên tắc này thì khi nhóm đối tượng, lĩnh vực hoặc khu vực mà ngân hàng tập trung vốn tín dụng xảy ra rủi ro thì hậu quả đối với ngân hàng rất nặng nề, có thể bị phá sản. Trong hoạt động tín dụng, đa dạng hoá sản phẩm, đối tượng khách hàng và khu vực đầu tư sẽ giúp cho ngân hàng phân tán được rủi ro tín dụng.

➤ **Hoạt động tín dụng theo nguyên tắc phân biệt đối với khách hàng.**

Trong hoạt động tín dụng luôn tồn tại thông tin bất cân xứng, xét về bản chất thông tin bất cân xứng là việc khách hàng vay hiểu rõ hơn ngân hàng về tình hình sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính và tính khả thi của các dự án, phương án xin vay của họ. Mỗi khoản vay đều hàm chứa một mức độ rủi ro riêng biệt của nó do đó đòi hỏi ngân hàng phải căn cứ vào từng khoản vay cụ thể để xác lập quan hệ tín dụng. Để hạn chế những rủi ro thông tin bất cân xứng, ngân hàng cần qui định các điều kiện ràng buộc khắt khe hơn đối với khoản vay mà ngân hàng không thực sự chắc chắn về mức độ rủi ro mà ngân hàng đã lượng hoá do bất cân xứng về thông tin. Những ràng buộc khắt khe này là những yếu tố hỗ trợ để ngân hàng quản trị rủi ro khoản vay tốt hơn.

➤ **Hoạt động tín dụng trên cơ sở khả năng và kinh nghiệm của ngân hàng.**

Ngân hàng cần xây dựng các sản phẩm tín dụng để cung cấp cho khách hàng trên cơ sở khả năng và kinh nghiệm của ngân hàng, có như vậy thì các sản phẩm của ngân hàng mới được chuyên môn hoá cao từ đó giúp cho ngân hàng thực hiện có hiệu quả chiến lược quản trị rủi ro.

1.1.1.5- Các hình thức tín dụng.

- Tín dụng thương mại:

Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các chủ thể sản xuất kinh doanh trên cơ sở tín nhiệm và được thể hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hoá lẫn nhau.

- Tín dụng ngân hàng:

Là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các chủ thể kinh tế, các cá nhân trong xã hội.

- Tín dụng nhà nước:

Tín dụng nhà nước là quan hệ tín dụng giữa nhà nước với các tổ chức và cá nhân trong xã hội, trong đó chủ yếu nhà nước đứng ra huy động vốn của các tổ chức và cá nhân bằng cách phát hành trái phiếu để sử dụng vì mục đích chung của toàn xã hội.

- Tín dụng quốc tế:

Tín dụng quốc tế là quan hệ tín dụng giữa các Chính phủ, các tổ chức tài chính tiền tệ được thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau nhằm trợ giúp lẫn nhau để phát triển kinh tế xã hội của một nước.

*** Các loại tín dụng ngân hàng:**

Phân loại tín dụng là việc sắp xếp các khoản cho vay theo từng nhóm dựa theo một số tiêu thức nhất định. Việc phân loại cho vay có cơ sở khoa học là tiền đề để thiết lập các qui trình cho vay thích hợp và nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Phân loại tín dụng dựa vào các căn cứ sau:

- Dựa vào mục đích vay:

- + Cho vay bất động sản.
- + Cho vay công nghiệp và thương mại.
- + Cho vay các định chế tài chính.
- + Cho vay cá nhân.
- + Cho thuê của các định chế tài chính.
- + Cho vay khác.

- Dựa vào thời gian cho vay:

- + Cho vay ngắn hạn.

+ Cho vay trung hạn.

+ Cho vay dài hạn

- Dựa vào mức độ tín nhiệm:

+ Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản.

+ Cho vay có bảo đảm bằng tài sản.

- Dựa vào xuất xứ tín dụng:

+ Cho vay trực tiếp.

+ Cho vay gián tiếp.

1.1.1.6- Các phương thức cho vay:

Theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước “V/v ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng” thì phương thức cho vay:

Tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng vay việc áp dụng phương thức cho vay:

- **Cho vay từng lần:** mỗi lần vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký hợp đồng tín dụng.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng:** Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

- **Cho vay theo dự án đầu tư:** Tổ chức tín dụng cho khách hàng vay để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- **Cho vay hợp vốn:** Một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng; trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Việc cho vay hợp vốn thực hiện theo qui định của qui chế này và qui chế đồng tài trợ của tổ chức tín dụng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành.

- **Cho vay trả góp:** Khi vay vốn tổ chức tín dụng và khách hàng xác định số lãi vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời gian cho vay.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng:** Tổ chức tín dụng cam kết sẽ đảm bảo sẵn sàng cho vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí cho hạn mức tín dụng dự phòng.

- **Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:** Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng. Khi cho vay phát hành thẻ và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và khách hàng phải tuân theo các quy định của Chính phủ và của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

- **Cho vay theo hạn mức thấu chi:** là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

- **Các phương thức cho vay khác** mà pháp luật không cấm phù hợp với qui định tại Quy chế này và điều kiện hoạt động kinh doanh của tổ chức tín dụng và đặc điểm của khách hàng vay.

1.1.2- Vai trò của hoạt động tín dụng đối với sự phát triển kinh tế:

Tín dụng có các vai trò tích cực như sau:

➤ **Hoạt động tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển.**

Hoạt động tín dụng đã giải quyết được mâu thuẫn trong quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn tiền tệ, trở thành cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, đáp ứng nhu cầu vốn hoạt động sản xuất kinh doanh được duy trì liên tục và đáp ứng nhu cầu

vốn để đầu tư cho xã hội góp phần thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển.

➤ **Hoạt động tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả.**

Khi thực hiện chức năng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, hoạt động tín dụng đã làm giảm lượng tiền lưu thông trong xã hội, làm giảm lạm phát, góp phần ổn định tiền tệ..., làm cho sản xuất ngày càng phát triển đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng của xã hội góp phần ổn định thị trường giá cả trong nước.

➤ **Hoạt động tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm ổn định và ổn định trật tự xã hội.**

Hoạt động tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển đáp ứng nhu cầu xã hội, mặt khác nhờ hoạt động tín dụng tạo điều kiện và khả năng khai thác các nguồn lực của xã hội như tài nguyên thiên nhiên, lao động ... do đó hoạt động tín dụng ngày càng thu hút thêm nhiều lao động của xã hội góp phần ổn định trật tự xã hội.

Ngoài ra hoạt động tín dụng còn phát triển mở rộng ra phạm vi quốc tế nên góp phần mở rộng và phát triển mối quan hệ kinh tế đối ngoại và mở rộng giao lưu quốc tế.

1.2 - CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.2.1- Khái niệm về chất lượng tín dụng:

Chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều nội dung trong đó có nội dung quan trọng và có tính lượng hoá nhất là tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ. Theo quan điểm thông thường của các ngân hàng thương mại Việt Nam và trong một số trường hợp theo nghĩa hẹp khi nói đến chất lượng tín dụng, người ta chỉ nói đến tỷ lệ giữa nợ quá hạn trên tổng dư nợ, tỷ lệ này càng cao có nghĩa là chất lượng tín dụng kém và ngược lại. Theo thông lệ quốc tế nếu tỉ lệ nợ quá hạn dưới 5% và tỷ lệ nợ khó đòi trong tổng nợ quá hạn thấp thì được coi là tín dụng có chất lượng tốt, trên mức 5% thì được coi là nợ có vấn đề.

Như đã trình bày ở phần mở đầu, hoạt động tín dụng cho vay là hoạt động chính trong hoạt động tín dụng, đối với các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang nói

chung và CN. NHCT.AG nói riêng thì hoạt động cho vay chi phối gần hết hoạt động tín dụng của ngân hàng. Do đó, toàn bộ phần nghiên cứu hoạt động tín dụng của ngân hàng chỉ tập trung nghiên cứu hoạt động cho vay, vì vậy xuyên suốt phần trình bày sau này của luận án hoạt động tín dụng được hiểu là hoạt động cho vay của các cho vay NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang nói chung cũng như là của CN. NHCT.AG nói riêng.

1.2.2- Một số vấn đề về chất lượng tín dụng.

Theo Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 (có hiệu lực ngày 17/03/2005) của Thống đốc NHNN VN về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 quy định lại cách phân loại nợ quá hạn như sau: Toàn bộ số dư nợ gốc của khách hàng có khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ hoặc gia hạn nợ vay được coi là nợ quá hạn. Trong đó điều chỉnh kỳ hạn nợ là việc ngân hàng chấp thuận thay đổi kỳ hạn trả nợ gốc và/hoặc lãi vay trong phạm vi thời hạn cho vay đã thoả thuận tại HĐTD; gia hạn nợ vay là việc ngân hàng chấp thuận kéo dài thêm một khoảng thời gian trả nợ gốc và/hoặc lãi vay vượt quá thời hạn cho vay đã thoả thuận trong HĐTD và chất lượng tín dụng được thể hiện là tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ.

Việc phân loại nợ quá hạn theo Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN đã có nhiều thay đổi nhưng việc phân loại nợ quá hạn vẫn còn dựa vào tiêu chí thời gian quá hạn của khoản vay chứ chưa tính đến tiêu chí rủi ro của khoản vay nên chưa phản ánh chính xác chất lượng của hoạt động tín dụng.

Theo Quyết định mới được ban hành số: 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam “V/v Ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng” thì dư nợ của các tổ chức tín dụng được chia làm 05 nhóm, cụ thể:

Nợ nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:

- Các khoản nợ trong hạn, có khả năng thu hồi đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn; Các khoản nợ của khách hàng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo kỳ hạn đã được cơ cấu lại tối thiểu trong vòng 01 năm đối với các khoản nợ trung và dài hạn, 03 tháng đối với các khoản nợ ngắn hạn và các kỳ hạn tiếp theo được đánh giá là có khả năng trả đầy đủ nợ gốc, lãi đúng hạn theo thời hạn đã được cơ cấu lại thì phân loại vào nợ nhóm 1. Trường hợp một khách hàng có nợ cơ cấu lại bao gồm nợ ngắn hạn và nợ trung, dài hạn thì chỉ xem xét đưa vào nợ nhóm 1 khi khách hàng đã trả đầy đủ (nợ ngắn hạn và nợ trung, dài hạn) cả gốc và lãi số nợ đã được cơ cấu lại trong thời gian quy định trên, đồng thời các kỳ hạn tiếp theo được đánh giá là có khả năng trả đầy đủ nợ gốc, lãi đúng hạn đã được cơ cấu lại..

Nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn trả nợ đã cơ cấu lại được đánh giá là có khả năng trả nợ đầy đủ, đúng hạn.

Nợ nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại có thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

Nợ nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

- Nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày.

Nợ nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày; Các khoản nợ chờ xử lý; Các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

Các khoản nợ nếu có đủ cơ sở để đánh giá là khả năng trả nợ của của khách hàng bị suy giảm thì phải phải tính một cách chính xác, minh bạch để phân loại nợ vào các nhóm nợ phù hợp với mức độ rủi ro, cụ thể:

- Nhóm 2: Các khoản nợ tổn thất tối đa 5% giá trị nợ gốc.

- Nhóm 3: Các khoản nợ tổn thất từ trên 5%-20 % giá trị nợ gốc.
- Nhóm 4: Các khoản nợ tổn thất từ trên 20% - 50% giá trị nợ gốc.
- Nhóm 5: Các khoản nợ tổn thất trên 50% giá trị nợ gốc.

Việc phân loại nợ theo Quyết định 493 của Ngân hàng Nhà nước vừa dựa vào tiêu chí thời gian quá hạn của khoản vay, vừa dựa vào tiêu chí rủi ro của khoản vay đã làm cho các Ngân hàng phải đánh giá lại thực sự các khoản nợ đã cho khách hàng vay và có thể đánh giá chính xác hơn về chất lượng tín dụng của mình.

1.2.3 - Chỉ tiêu biểu hiện chất lượng tín dụng.

1.2.3.1- Đối với Ngân hàng Thương Mại:

* **Khái niệm nợ quá hạn:** Nợ quá hạn là phần nợ gốc, 1 phần nợ gốc hoặc cả gốc và lãi đều quá hạn trả theo thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng đã thoả thuận trên hợp đồng tín dụng.

*** Khái niệm nợ xấu:**

Nếu chỉ dựa vào chỉ tiêu nợ quá hạn thì chưa đánh giá chính xác về chất lượng tín dụng của các ngân hàng. Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống Đốc NHNN.VN “V/v Ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của TCTD” đã đánh giá chính xác hơn chất lượng tín dụng của các TCTD. Theo Quyết định 493 thì dư nợ của các TCTD được chia làm 05 nhóm, nợ xấu là nợ thuộc nhóm 3,4,5 theo cách phân loại nợ như đã nêu ở trên.

***Tỷ lệ nợ xấu:**

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ Xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \leq 5\%$$

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của TCTD. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thì chất lượng tín dụng càng kém và ngược lại. Nếu tỷ lệ nợ xấu $\leq 5\%$ thì chấp nhận được và tỷ lệ này càng nhỏ hơn 5% càng tốt còn tỷ lệ này lớn hơn 5% thì được coi là tín dụng có vấn đề.

*** Vòng quay vốn tín dụng:**

$$\text{Vòng quay tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

Vòng quay vốn tín dụng phản ánh tình hình quan hệ tín dụng của khách hàng vay vốn đối với ngân hàng, qui mô hoạt động của ngân hàng, đóng góp của vốn tín dụng cho nền kinh tế. Vòng quay vốn tín dụng càng lớn chứng tỏ chu chuyển vốn tín dụng nhanh, tình hình hoạt động tín dụng lành mạnh, ngân hàng thu phí được nhiều hơn.

1.2.3.2 - Đối với nền kinh tế:

Chất lượng tín dụng gắn liền với quá trình sử dụng vốn tín dụng của nền kinh tế nói chung và của các doanh nghiệp nói riêng. Vốn tín dụng đầu tư cho nền kinh tế đạt chất lượng tức là góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, góp phần ổn định đời sống xã hội.

* **Đối với doanh nghiệp vay vốn:** Doanh nghiệp sử dụng vốn vay có hiệu quả tạo ra sản phẩm hàng hoá, dịch vụ, trả nợ gốc và lãi đúng hạn.

* **Đối với nền kinh tế:** Nền kinh tế phát triển, sản xuất, lưu thông hàng hoá phát triển, vốn lưu thông trong nền kinh tế góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo nhiều công ăn việc làm cho xã hội.

1.2.4 - Mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng với chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng.

Tăng trưởng tín dụng thông thường được hiểu là sự gia tăng về mặt lượng của tín dụng như dư nợ cho vay trong một thời kỳ nhất định.

Tăng trưởng tín dụng với chất lượng tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng (lợi nhuận đem lại từ hoạt động tín dụng) có mối quan hệ chặt chẽ và tác động qua lại với nhau tuân thủ theo quy luật lượng chất, nói cách khác trong một hoàn cảnh kinh tế - xã hội cụ thể để đảm bảo hoạt động tín dụng đạt chất lượng và hiệu quả

nhu mong muốn thì phải duy trì mức tăng trưởng tín dụng không vượt quá một giới hạn nào đó, nếu tăng trưởng tín dụng vượt quá ngưỡng này sẽ làm giảm chất lượng dẫn đến hiệu quả hoạt động tín dụng kém.

1.2.5- Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng:

Hiệu quả hoạt động tín dụng thường được đánh giá ở ba góc độ: đối với ngân hàng, đối với nền kinh tế và đối với người đi vay.

- **Đối với ngân hàng:** Hiện nay nghiệp vụ tín dụng là nghiệp vụ tạo nguồn thu lớn nhất trong hoạt động chung của các ngân hàng, vì vậy nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng góp phần làm tăng thêm lợi nhuận của ngân hàng, hoạt động ngân hàng ngày càng phát triển hơn đồng thời cũng làm tăng thêm thu nhập của cán bộ nhân viên.

- Đối với nền kinh tế:

Hiện nay nhu cầu vốn của nền kinh tế để phát triển sản xuất, kinh doanh ... ngày càng nhiều hơn. Ngoài kênh huy động vốn để đáp ứng nhu cầu này như thị trường chứng khoán, các quỹ đầu tư, các quỹ hỗ trợ... thì nguồn vốn tín dụng của ngân hàng được xem là nguồn vốn chủ yếu và không thể thiếu. Cấp tín dụng góp phần quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Hiệu quả của hoạt động tín dụng ngân hàng có quan hệ trực tiếp đến chất lượng tăng trưởng kinh tế. Nói đến chất lượng tăng trưởng kinh tế là nói đến mức độ đạt được của các mục tiêu kinh tế - xã hội như: tốc độ tăng trưởng GDP, thu nhập bình quân đầu người, tình hình thu-chi ngân sách, tốc độ tăng trưởng huy động vốn, tốc độ tăng trưởng tín dụng, chất lượng đầu tư tín dụng, chỉ số lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp. Chất lượng tăng trưởng kinh tế phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó các yếu tố từ hoạt động tín dụng ngân hàng có vai trò rất lớn. Khi đánh giá chất lượng tăng trưởng kinh tế, người ta thường đặc biệt quan tâm đến mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và chỉ số lạm phát. Hiệu quả của đầu tư tín dụng cho nền kinh tế chính là kinh tế tăng trưởng, sức mua của đồng tiền ngày càng ổn định, nâng cao mức sống xã hội, tạo công ăn việc làm cho người lao động thông qua việc đầu tư vốn cho các tổ chức và cá nhân nhằm góp phần ổn định đời sống kinh tế xã hội.

- Đối với người đi vay:

Hoạt động tín dụng ngân hàng luôn gắn bó với hoạt động sản xuất kinh doanh và các nhu cầu về đời sống của khách hàng thông qua các nghiệp vụ huy động vốn, cho vay, thanh toán và các dịch vụ hỗ trợ khác. Với chức năng thu hút các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội, tín dụng NH là một hình thức đầu tư vốn khá an toàn, mức sinh lời tương đối chấp nhận được đối với những người có nhu cầu tiết kiệm và hưởng lãi. Với chức năng cho vay, tín dụng NH đáp ứng vốn kịp thời và hợp lý cho các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh nhằm thành công các kế hoạch kinh doanh, các dự án đầu tư nhằm nâng cao năng lực sản xuất, cung cấp cho người tiêu dùng ngày càng nhiều sản phẩm dịch vụ mới lạ, tiện ích, chất lượng cao, từ đó phát triển và mở rộng thị trường tiêu thụ, mở rộng ngành hàng, tạo thêm nhiều công ăn việc làm cho người lao động. Mục tiêu cuối cùng là người vay tiền sử dụng vốn đúng mục đích, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, sức sinh lợi của đồng vốn vay ngân hàng lớn hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm, đời sống của mọi người được nâng cao.

Do thời gian nghiên cứu có hạn, toàn bộ phần hiệu quả hoạt động tín dụng trong suốt phần trình bày sau này của luận án được hiểu là hiệu quả (lợi nhuận) đối với ngân hàng.

1.3 - RỦI RO TÍN DỤNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG.

1.3.1 – Khái niệm về rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng là rủi ro phát sinh trong suốt quá trình cho vay của NHTM, đó là khả năng xảy ra tổn thất cho ngân hàng khi người đi vay không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện hoặc thực hiện không đúng các cam kết với ngân hàng các nghĩa vụ trả nợ (bao gồm cả nợ gốc và lãi).

Biểu hiện của rủi ro tín dụng:

- Khách hàng vay vốn không trả nợ hoặc không còn khả năng trả nợ.
- Khách hàng trả nợ không đầy đủ.
- Khách hàng vay trả nợ không đúng hạn.

Vì vậy ngân hàng cho vay bị tổn thất trực tiếp.

1.3.2 – Nguyên nhân của rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng bắt nguồn từ hai nhóm nguyên nhân.

*** Nguyên nhân khách quan:**

Nguyên nhân phát sinh từ tình hình kinh tế - chính trị - xã hội trong và ngoài nước (suy thoái, khủng hoảng, chiến tranh, thiên tai, hoả hoạn...) làm cho khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh thua lỗ, mất vốn, không có khả năng trả nợ; do hệ thống pháp lý thiếu đồng bộ; do gặp phải khách hàng xấu không có thiện chí trả nợ, cố tình lừa đảo ngân hàng.

*** Nguyên nhân chủ quan:**

Nguyên nhân từ phía ngân hàng: bao gồm những sai sót trong quá trình quản lý, chính sách cho vay không hợp lý, cho vay không tuân thủ đúng nguyên tắc tín dụng, không thực hiện đúng qui trình tín dụng, không thực hiện đúng các giới hạn tín dụng, cán bộ tín dụng không đủ năng lực trình độ cho vay ngoài tầm kiểm soát Ngoài ra RRTD còn bắt nguồn từ những hoạt động bất hợp pháp do nhân viên tín dụng của ngân hàng cố ý vi phạm đạo đức nghề nghiệp, vi phạm pháp luật.

Nguyên nhân dẫn đến RRTD cũng có thể phân định thành hai nhóm: nhóm nguyên nhân có thể kiểm soát được (nguyên nhân chủ quan) và nhóm nguyên nhân không thể kiểm soát được (nguyên nhân khách quan, bất khả kháng). Tuy nhiên, việc tách bạch nguyên nhân chủ quan hay nguyên nhân khách quan chỉ có ý nghĩa tương đối. Trong thực tế, dù xảy ra rủi ro do nguyên nhân nào thì thiệt hại trực tiếp cũng thuộc về ngân hàng cho vay, cho nên các NHTM cần luôn cảnh giác với RRTD trên tinh thần mọi nguyên nhân có thể kiểm soát được.

RRTD cũng còn được đánh giá thông qua chỉ tiêu hệ số rủi ro tín dụng, là tỷ lệ giữa tổng dư nợ với tổng tài sản “Có” của TCTD, nếu hệ số này càng gần bằng 1 thì rủi ro tín dụng càng lớn.

Hậu quả của RRTD:

RRTD không những gây thiệt hại trực tiếp cho ngân hàng cho vay mà còn thiệt hại đối với cả nền kinh tế. Khi RRTD xuất hiện thì nợ quá hạn gia tăng, nợ xấu gia tăng, lợi nhuận của ngân hàng cho vay bị sụt giảm và đến một mức nào đó ngân

hàng cho vay sẽ mất khả năng thanh toán, mất khả năng trả nợ do lỗ và đi đến phá sản. Khi một ngân hàng bị phá sản thì nó sẽ kéo theo sự phá sản của các ngân hàng khác dẫn đến khủng hoảng tiền tệ, tài chính và khủng hoảng nền kinh tế.

1.3.3- Phương pháp quản lý rủi ro tín dụng:

➤ **Phân tán rủi ro trong cho vay:** Khi cho vay, để tránh RRTD, ngân hàng cho vay nên thực hiện phân tán rủi ro như phân tán theo khách hàng; phân tán theo từng ngành; phân tán theo món vay.

➤ Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.

+ Tập trung thẩm định kế hoạch, phương án kinh doanh của khách hàng và xem đây là nội dung cơ bản trong thẩm định tín dụng, khi thẩm định cần chú ý: Tính khả thi của dự án; tính hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh- phân tích chi phí và kết quả.

+ Thẩm định và đánh giá khách hàng với nhiều tiêu chuẩn khác nhau: năng lực tài chính thế nào thông qua các báo cáo tài chính, quan hệ của cơ cấu nợ, cơ cấu vốn chủ sở hữu, khả năng thanh toán; năng lực đi vay; tài sản bảo đảm - thế chấp, cầm cố.. Cần chú ý tính hợp lệ, hợp pháp của tài sản bảo đảm đó và khả năng chuyển hoá thành tiền; năng lực điều hành và quản trị của bộ máy quản trị của công ty.

➤ **Thực hiện chính sách tín dụng hợp lý theo nguyên tắc:** tự chủ và tự chịu trách nhiệm; chọn lọc khách hàng - chọn khách hàng có uy tín, làm ăn có hiệu quả; phải linh hoạt trong lãi suất; rõ ràng, minh bạch; tuân thủ pháp luật.

➤ Phải thực hiện bảo hiểm tín dụng.

➤ Thực hiện trích lập dự phòng rủi ro đúng qui định.

➤ **Thực hiện nghiêm chỉnh** các qui định về giới hạn cho vay, những trường hợp không được cho vay và những trường hợp phải hạn chế tín dụng.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG

2.1- VÀI NÉT VỀ ĐIỀU KIỆN TỰ NHIÊN VÀ TÌNH HÌNH KINH TẾ - XÃ HỘI TỈNH AN GIANG.

An Giang là tỉnh thuộc vùng đồng bằng sông Cửu Long. Phía Đông và Đông Bắc giáp tỉnh Đồng Tháp; Phía Tây Bắc giáp Vương quốc Cam-Pu-Chia với đường biên giới dài gần 96,6 km; phía Nam và Tây Nam giáp tỉnh Kiên Giang; phía Đông Nam giáp Thành phố Cần Thơ. Diện tích tự nhiên của tỉnh là: 3.406 km². Tỉnh có 11 đơn vị hành chính trực thuộc bao gồm: Thành phố Long Xuyên, Thị xã Châu Đốc và 09 huyện là: Châu Thành, Thoại Sơn, Châu Phú, Tri Tôn, Tịnh Biên, Chợ Mới, Phú Tân, Tân Châu, An Phú với 150 phường, xã, thị trấn.

Là tỉnh đầu nguồn sông Cửu Long, có hệ thống giao thông thủy, bộ rất thuận tiện. Hàng năm có gần 70% diện tích tự nhiên bị ngập lũ, thời gian lũ từ 3-4 tháng vừa đem lại lợi ích to lớn – đưa lượng phù sa, vệ sinh đồng ruộng ... nhưng cũng gây tác hại nghiêm trọng như ngập cao làm thiệt hại tính mạng, mùa màng, cơ sở hạ tầng, nhà cửa dân cư... làm cho sức đầu tư của tỉnh thường ở mức cao nhưng hiệu quả mang lại hạn chế.

Dân số An Giang đến năm 2005 là 2.200 ngàn người, mật độ dân số: 646 người/km². Dân số thành thị chiếm 26,6%, nghề truyền thống của An Giang là làm lúa và nuôi trồng thủy sản. Sản lượng lúa năm 2005: 3.218 ngàn tấn. Kim ngạch xuất khẩu năm 2005 là 333.455 ngàn USD. Các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của tỉnh là thủy sản chiếm 48%, gạo chiếm 36%, còn lại là rau quả đông lạnh, may mặc, giày thể thao...

Tốc độ tăng trưởng GDP từ năm 2003 đến năm 2005: 9,04%; 11,64%; 9,9%. GDP bình quân đầu người năm 2005 là 510USD.

Cơ cấu kinh tế diễn biến tích cực, tăng dần tỉ trọng 2 khu vực công nghiệp và dịch vụ, hiện nay khu vực nông nghiệp 35,2%, dịch vụ 52,4%, khu vực công nghiệp xây dựng 12,4%. Khu vực dịch vụ tăng mạnh và giảm dần tỉ trọng khu vực nông

ng nghiệp, quy mô công nghiệp của tỉnh còn nhỏ so với yêu cầu phát triển chung vì vậy tỉ trọng công nghiệp – xây dựng có tăng nhưng tăng chậm.

2.2- GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM VÀ TÓM TẮT VỀ HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG

2.2.1- Quá trình hình thành và phát triển của hệ thống Ngân Hàng Công Thương Việt Nam

Ngân hàng Công thương Việt Nam (viết tắt là NHCTVN) là một trong những Ngân hàng Thương mại Nhà nước lớn nhất của Việt Nam, thành lập năm 1998 và được Nhà nước xếp hạng là nghiệp đặc biệt. Tên giao dịch quốc tế bằng tiếng Anh là Industrial and Commercial Bank of Vietnam, gọi tắt là Incombank; viết tắt là ICB.

Ngân hàng Công thương Việt Nam có hệ thống mạng lưới gồm 2 Sở giao dịch, 02 văn phòng đại diện, 130 chi nhánh, 143 phòng giao dịch, 358 điểm giao dịch và Quỹ tiết kiệm ở hầu hết các Tỉnh, Thành phố và trung tâm thương mại trong cả nước, luôn là địa chỉ thuận tiện và đáng tin cậy của cả người gửi tiền, người đi vay và người sử dụng các dịch vụ Ngân hàng. Ngoài ra, Ngân hàng Công thương Việt Nam còn có các đơn vị trực thuộc như: Văn phòng đại diện tại Thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm đào tạo, Trung tâm Công nghệ Thông tin, Công ty cho thuê tài chính, Công ty trách nhiệm hữu hạn chứng khoán, Công ty quản lý và khai thác tài sản; tham gia cùng với các tổ chức tín dụng nước ngoài lập 2 đơn vị liên doanh đầu tiên thuộc hệ thống tín dụng Việt Nam là Indovina Bank và Công ty cho thuê tài chính Quốc tế Việt Nam và góp vốn một số liên doanh như Sài Gòn Công thương, Quỹ tín dụng nhân dân Trung ương. Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Công thương Việt Nam đã và đang vươn ra thế giới thông qua mạng lưới hơn 600 Ngân hàng đại lý trên khắp các Châu lục.

Ngân hàng Công thương Việt Nam cung cấp các dịch vụ: Mở tài khoản và nhận tiền gửi tiết kiệm, cho vay tín dụng ngắn, trung và dài hạn, cho vay hợp vốn, bảo lãnh, thanh toán quốc tế, chuyển tiền kiều hối đã đưa và vận hành dịch vụ rút

tiền tự động, phát hành thanh toán thẻ VISA, Mastercard, thẻ tiền lẻ, dịch vụ NH điện tử. Đến nay, toàn hệ thống đã triển khai ứng dụng hiện đại hóa các nghiệp vụ NH theo hướng xử lý các dữ liệu, hạch toán tập trung tự động hóa trong công tác thanh toán và xử lý tác nghiệp, séc du lịch, kinh doanh ngoại hối, kinh doanh chứng khoán và nhiều dịch vụ Ngân hàng đa dạng khác.

Khách hàng của Ngân hàng Công thương Việt Nam là các tổ chức kinh tế kinh doanh trong các lĩnh vực sản xuất công nghiệp, xây dựng, giao thông vận tải, bưu chính viễn thông, thương mại, du lịch, dịch vụ ... và các khách hàng cá nhân tại các khu tập trung đông dân cư như thành phố, thị xã. Với phương châm hoạt động “Vi sự thành đạt của mọi người, mọi nhà, mọi doanh nghiệp”, Ngân hàng Công thương Việt Nam đã góp phần quan trọng thúc đẩy sự phát triển kinh tế của đất nước và sự thành đạt của các doanh nghiệp.

Hiện nay Ngân hàng Công thương Việt Nam là thành viên chính thức của Hiệp hội các Ngân hàng Châu Á (ABA), thành viên của Hiệp hội thanh toán viễn thông Liên Ngân hàng toàn cầu (Swift), thành viên chính thức của Hiệp hội Visa, Hiệp hội các Ngân hàng Việt Nam, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam.

Đặc biệt, Ngân hàng Công thương Việt Nam còn đi đầu trong lĩnh vực đổi mới công nghệ Ngân hàng chuyển tiền bằng hệ thống mạng giữa tất cả các Chi nhánh và Hội sở chính, thực hiện thanh toán qua hệ thống WIFT với hơn 400 đại lý.

Quá trình hình thành tổ chức bộ máy hoạt động của Ngân hàng Công thương:

- Giai đoạn thứ nhất (từ tháng 7/1988 đến hết năm 1990): Trong giai đoạn này, Ngân hàng Công thương Trung ương chỉ thực hiện nhiệm vụ quản lý như một liên hiệp Xí nghiệp đặc biệt, các Chi nhánh thực hiện chế độ hạch toán kinh tế độc lập.

- Giai đoạn thứ hai (từ tháng 1/1991 đến tháng 9/1996): Sau khi Pháp lệnh Ngân hàng có hiệu lực thi hành (10/1990), theo quyết định 402/CT ngày 14/11/1990 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính phủ), Ngân hàng Công thương Việt Nam mới thực sự trở thành một Ngân hàng Thương mại có chức năng kinh doanh tiền tệ. Mô hình tổ chức kinh doanh được định hình rõ: Ngân hàng Công

thương Việt Nam là một pháp nhân thuộc sở hữu Nhà nước, thực hiện hạch toán kinh tế độc lập, có các chi nhánh là các đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc.

- Giai đoạn thứ ba (từ tháng 9/1996 đến nay): Theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước, Ngân hàng Công thương Việt Nam được quản lý bởi Hội đồng quản trị, điều hành bởi Tổng Giám đốc, có các Chi nhánh là các đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc (Chi nhánh cấp I).

2.2.2- Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực của Chi Nhánh Ngân Hàng Công Thương An Giang

2.2.2.1- Mạng lưới tổ chức

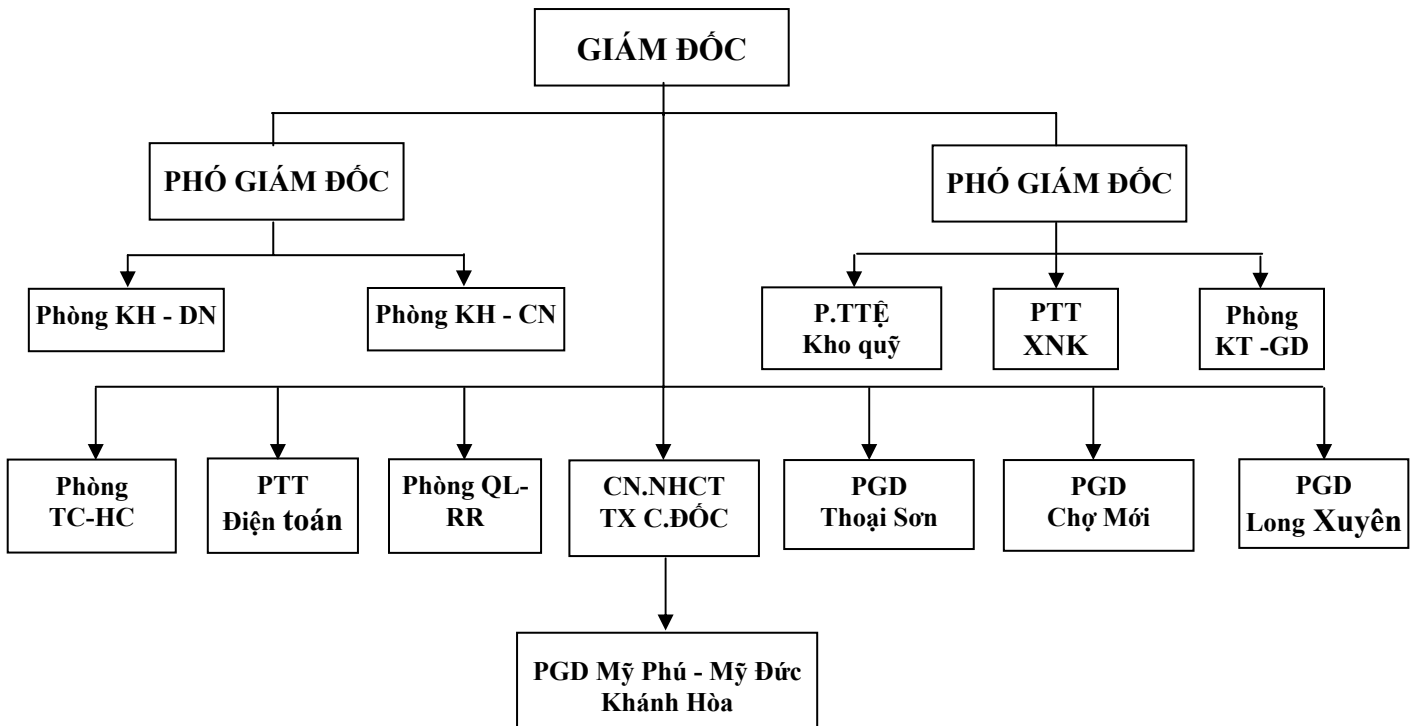
Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang chính thức được thành lập theo Quyết định số 54/NH-TCCB ngày 14/7/1988 của Tổng Giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (nay là Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam).

Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang có trụ sở chính tại 270 đường Lý Thái Tổ, phường Mỹ Long, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang. Ngân hàng Công thương An Giang là một trong 130 Chi nhánh của Ngân hàng Công thương Việt Nam, thực hiện hạch toán nội bộ, là một Ngân hàng Thương mại quốc doanh.

Từ khi thành lập đến nay Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang phát triển không ngừng, tổng dư dự cho vay và đầu tư tăng gấp 62 lần, tổng nguồn vốn huy động vốn tăng gấp 44 lần so với năm 1988 (năm thành lập chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang). CN.NHCT.AG đã tận dụng tốt những điểm mạnh để phát huy lợi thế của Ngân hàng Thương mại quốc doanh có uy tín nhất trong hệ thống Ngân hàng, với chức năng kinh doanh trong lĩnh vực tài chính và tiền tệ, nên chi nhánh hoạt động khá hiệu quả, lợi nhuận tăng trưởng qua các năm, ngoài ra CN.NHCT.AG còn góp phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế xã hội trong tỉnh An Giang. Chi nhánh luôn đáp ứng kịp thời các nhu cầu của khách hàng, tạo được vị thế cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của mình. Với những thành tích đạt được Chi nhánh đã góp phần phát triển kinh tế địa phương, góp phần thực hiện tốt 3 chương trình kinh tế lớn của tỉnh đề ra (khuyến công, khuyến nông, khuyến ngư).

Khi mới thành lập (tháng 7/1988), Ngân hàng Công thương An Giang ngoài trụ sở chính chỉ có 1 chi nhánh trực thuộc (chi nhánh Ngân hàng Công thương Thị xã Châu Đốc), đến nay Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang đã có 1 Hội sở chính, 1 Chi nhánh trực thuộc và 04 Phòng giao dịch.

**CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY HOẠT ĐỘNG
TẠI CN NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG**



2.2.2.2- Cơ cấu bộ máy tổ chức, bộ máy hoạt động.

Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang có cơ cấu bộ máy tổ chức bao gồm Giám đốc lãnh đạo điều hành mọi hoạt động của các phòng và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Giúp việc cho Giám đốc CN.NHCT.AG có 02 Phó Giám đốc: 01 Phó Giám đốc phụ trách nguồn vốn và kinh doanh; 01 Phó Giám đốc phụ trách kho quỹ, tài chính, thanh toán xuất nhập khẩu và có 08 phòng nghiệp vụ giúp việc cho Ban Giám đốc.

Nhiệm vụ chính của các phòng:

- Phòng Khách hàng doanh nghiệp:

Là phòng nghiệp vụ trực tiếp giao dịch với khách hàng là các doanh nghiệp để khai thác vốn bằng VND & ngoại tệ; Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của NHCT VN. Trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các doanh nghiệp.

- Phòng Khách hàng cá nhân:

Là phòng nghiệp vụ trực tiếp giao dịch với khách hàng là các cá nhân, để khai thác vốn bằng VND & ngoại tệ; Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng, quản lý các sản phẩm tín dụng phù hợp với chế độ, thể lệ hiện hành và hướng dẫn của NHCT.VN. Trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các khách hàng cá nhân.

- Phòng Quản lý rủi ro và nợ có vấn đề:

Phòng Quản lý rủi ro có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc chi nhánh về công tác quản lý rủi ro của chi nhánh; Quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay, đầu tư đảm bảo tuân thủ các giới hạn tín dụng cho từng khách hàng. Thẩm định hoặc tái thẩm định khách hàng, dự án, phương án đề nghị cấp tín dụng. Thực hiện chức năng đánh giá, quản lý rủi ro trong toàn bộ các hoạt động ngân hàng theo chỉ đạo của NHCT VN. Chịu trách nhiệm về quản lý và xử lý các khoản nợ có vấn đề (bao gồm các khoản nợ: cơ cấu lại thời hạn trả nợ, nợ quá hạn, nợ xấu), Quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay theo quy định của Nhà nước nhằm thu hồi các khoản nợ gốc và lãi tiền vay. Quản lý, theo dõi và thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro.

- Phòng Kế toán giao dịch:

Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng; các nghiệp vụ và các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ tại chi nhánh; cung cấp các dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán, xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy, quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên theo đúng qui định của

Nhà nước và NHCT VN. Thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm Ngân hàng.

- Phòng Thanh toán xuất nhập khẩu:

Là phòng nghiệp vụ tổ chức thực hiện nghiệp vụ về thanh toán xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ tại Chi nhánh theo qui định của NHCT VN.

- Phòng Tiền tệ kho quỹ:

Phòng Tiền tệ kho quỹ là phòng nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ, quản lý quỹ tiền mặt theo qui định của NHNN và NHCT. VN. Ứng và thu tiền cho các quỹ tiết kiệm, các Điểm giao dịch trong và ngoài quầy, thu chi tiền mặt cho các doanh nghiệp có thu, chi tiền mặt lớn.

- Phòng Thanh toán xuất nhập khẩu:

Là phòng nghiệp vụ tổ chức thực hiện nghiệp vụ về thanh toán xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ tại chi nhánh theo qui định của NHCT.VN.

- Phòng Tổ chức hành chính:

Phòng Tổ chức hành chính là phòng nghiệp vụ thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo tại chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của Nhà nước và quy định của NHCT.VN. Thực hiện công tác quản trị và văn phòng phục vụ hoạt động kinh doanh tại chi nhánh, thực hiện công tác bảo vệ an ninh an toàn chi nhánh.

2.3 -THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG.

2.3.1 - Thể lệ tín dụng của Ngân Hàng Công Thương Việt Nam.

Theo Quyết định số 066/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của Hội đồng quản trị NHCT.VN về việc ban hành qui định cho vay tiêu dùng; Quyết định số 067/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của Hội đồng quản trị NHCT.VN về việc ban hành qui định cho vay sản xuất kinh doanh, dịch vụ và đầu tư phát triển đối với cá nhân, hộ gia đình; Quyết định số 072/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của Hội đồng quản trị NHCT.VN về việc ban hành qui định cho vay đối với các tổ chức kinh tế. Đối tượng vay vốn quy định cụ thể đối với các loại hình cho vay phù hợp

theo các Quyết định trên nhưng nói chung quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHCT.VN thì:

➤ **Nguyên tắc vay vốn:**

Khách hàng vay vốn của NHCT phải bảo đảm các nguyên tắc sau:

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
- Hoàn trả nợ gốc và lãi vay khi đến hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

➤ **Điều kiện vay vốn:**

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo qui định của pháp luật.
- Có dự án, phương án khả thi, có hiệu quả, có khả năng trả nợ và phù hợp với qui định của pháp luật.

- Sử dụng vốn vay hợp pháp.

- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ vay trong thời hạn cam kết.

Những trường hợp không được cho vay, bị hạn chế cho vay:

- Đối với cho vay tiêu dùng:

* Điều 14 của Quyết định số 066/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của HĐQT. NHCT.VN, những trường hợp không được cho vay:

i./ Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát; Tổng giám đốc NHCT.VN, Phó Tổng giám đốc NHCT.VN; Giám đốc, Phó giám đốc chi nhánh cấp 1, cấp 2; Trưởng, Phó phòng giao dịch; Trưởng phó điểm giao dịch;

ii./ Cán bộ, nhân viên của NHCV thực hiện nhiệm vụ thẩm định cho vay;

iii./ Bố, mẹ, vợ, chồng, con của các đối tượng nêu ở mục i của điều 14.

* Điều 15 của Quyết định số 066/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của HĐQT. NHCT.VN, những trường hợp bị hạn chế cho vay:

NHCV không được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, cho vay ưu đãi về lãi suất, về mức cho vay đối với những đối tượng sau:

i./ Kiểm toán viên đang kiểm toán tại hệ thống NHCT;

ii./ Thanh tra viên đang thực hiện nhiệm vụ thanh tra tại hệ thống NHCT;

iii./ Kế toán trưởng của NHCT.VN.

- Đối với cho vay sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đầu tư phát triển đối với cá nhân, hộ gia đình:

* Điều 08 của Quyết định số 067/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của HĐQT. NHCT.VN, những trường hợp không được cho vay:

i./ Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát; Tổng giám đốc NHCT.VN, Phó Tổng giám đốc NHCT.VN; Giám đốc, Phó giám đốc Chi nhánh cấp 1, cấp 2; Trưởng, Phó phòng giao dịch; Trưởng phó Điểm giao dịch;

ii./ Cán bộ, nhân viên của NHCV thực hiện nhiệm vụ thẩm định cho vay;

iii./ Bố, mẹ; vợ, chồng, con của các đối tượng nêu ở mục i của điều 08 nêu trên.

iiii./ Các khách hàng xếp hạng tín dụng CC, CC-, C (theo sổ tay tín dụng của NHCT), khách hàng mà NHCV không xác định và không quản lý được nguồn trả nợ cho khoản vay đó.

* Điều 09 của Quyết định số 067/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của HĐQT. NHCT.VN, những trường hợp hạn chế cho vay:

NHCV không được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, cho vay ưu đãi về lãi suất, về mức cho vay đối với những đối tượng sau:

i./ Kiểm toán viên đang kiểm toán tại hệ thống NHCT;

ii./ Thanh tra viên đang thực hiện nhiệm vụ thanh tra tại hệ thống NHCT;

iii./ Kế toán trưởng của NHCT.VN.

- Đối với quy định cho vay đối với các tổ chức kinh tế:

* Điều 10 của Quyết định số 072/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của HĐQT. NHCT.VN, những trường hợp không được cho vay:

i./ Công ty hợp danh.

ii./ Các khách hàng xếp hạng tín dụng CC+, CC, CC-, C.

iii./ Khách hàng mà NHCV không xác định, quản lý được nguồn trả nợ cho khoản vay đó.

* Điều 11 của Quyết định số 072/QĐ-HĐQT-NHCT19 ngày 03/4/2006 của HĐQT. NHCT.VN, những trường hợp bị hạn chế cho vay:

NHCV không được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, cho vay ưu đãi về lãi suất, về mức cho vay đối với những đối tượng sau:

i./ Kiểm toán viên đang kiểm toán tại hệ thống NHCT;

ii./ Khách hàng có một trong những đối tượng quy định sau đây sở hữu trên 10% vốn điều lệ của khách hàng đó.

ii.1 - Thành viên của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát; Tổng giám đốc NHCT.VN, Phó Tổng giám đốc NHCT.VN; Giám đốc, Phó giám đốc chi nhánh cấp 1, cấp 2; Trưởng, Phó phòng giao dịch; Trưởng phó điểm giao dịch thuộc hệ thống NHCT.VN.

ii.2 - Cán bộ, nhân viên của NHCV thực hiện nhiệm vụ thẩm định cho vay;

ii.3 - Bố, mẹ, vợ, chồng, con của các đối tượng nêu ở mục ii.1 của điều 11 nêu trên.

➤ **Thời hạn cho vay:**

Căn cứ để xác định và quyết định thời hạn cho vay: Đề nghị và khả năng trả nợ của khách hàng; chu kỳ sản xuất, kinh doanh của khách hàng; thời hạn thu hồi vốn của dự án; thời hạn hoạt động còn lại của khách hàng theo quyết định thành lập hoặc giấy phép hoạt động tại Việt Nam; khả năng nguồn vốn của NHCT.

➤ **Thế loại cho vay:**

- Cho vay ngắn hạn: Khoản cho vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng.

- Cho vay trung hạn: Khoản cho vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng.

- Cho vay dài hạn: Khoản cho vay có thời hạn từ trên 60 tháng.

➤ **Lãi suất cho vay:**

- NHCV công bố biểu lãi suất cho vay và các loại phí cho khách hàng biết.

- Lãi suất cho vay đối với từng khoản vay, từng khách hàng vay được xác định theo nguyên tắc: không được thấp hơn mức lãi suất sàn do Tổng Giám đốc quy định trong từng thời kỳ; tùy thuộc vào thời hạn cho vay, mức độ rủi ro của từng

khoản vay trên cơ sở năng lực tài chính, khả năng trả nợ, biện pháp đảm bảo tiền vay và mức độ tín nhiệm của khách hàng..., đảm bảo trang trải đủ chi phí huy động vốn, chi phí quản lý khoản vay, trích dự phòng rủi ro và có lãi; đối với cho vay trung dài hạn áp dụng lãi suất cho vay thả nổi, được điều chỉnh theo kỳ hạn của lãi suất cơ sở nhưng tối đa không quá 12 tháng.

NHCT và khách hàng thoả thuận, ghi vào HĐTD mức và cách tính lãi suất cho vay trong hạn, lãi suất phạt quá hạn, phí liên quan đến hoạt động cho vay theo qui định hiện hành của NHCT.

2.3.2 Qui trình tín dụng tại Ngân hàng Công Thương:

Xây dựng quy trình tín dụng khoa học có ý nghĩa quan trọng đối với các NHTM trong việc nâng cao chất lượng khoản vay. Thông thường quy trình tín dụng được tóm tắt qua các bước sau:

Bước 1: Thu thập thông tin liên quan đến khoản vay

Thu thập thông tin liên quan đến khoản vay làm cơ sở phân tích và đánh giá các khoản vay từ đó đưa ra quyết định cho vay cũng như đánh giá mức độ rủi ro đối với khoản vay, mức độ hiểu biết khách hàng vay phụ thuộc vào lượng thông tin thu thập và khả năng xử lý hiệu quả nguồn tin đó. Thông tin mà ngân hàng phải thu thập bao gồm:

- Thông tin từ khách hàng vay: Đây là những thông tin mà khách hàng vay phải cung cấp cho ngân hàng khi đặt quan hệ tín dụng, hồ sơ về loại thông tin này thường bao gồm:

- + Hồ sơ phản ánh về tư cách pháp lý.
- + Hồ sơ phản ánh về tình hình tài chính và năng lực hoạt động SXKD.
- + Hồ sơ phản ánh về kế hoạch, chiến lược SXKD.
- + Phương án, dự án vay vốn và kế hoạch trả nợ khoản vay.
- + Hồ sơ phản ánh về bảo đảm tiền vay.

- Thông tin từ nguồn lưu trữ và khai thác của ngân hàng:

+ Thông tin chung từ khách hàng vay như: mặt hàng SXKD chủ yếu, thị trường, mạng lưới phân phối, đối thủ cạnh tranh, điểm mạnh, điểm yếu; các chính sách có liên quan của nhà nước.

+ Các thông tin phi tài chính như: chất lượng quản lý, uy tín trong giao dịch, triển vọng ngành, thông tin có tính trực giác và thông tin có tính định tính.

Qua xem xét hồ sơ lưu trữ tại ngân hàng cán bộ tín dụng có thể biết được khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng hay chưa nếu có vay rồi thì tình hình vay, trả nợ của người đó như thế nào, có uy tín hay không.

Bước 2: Thẩm định tín dụng.

Đây là bước mang ý nghĩa hết sức quan trọng, liên quan trực tiếp đến chất lượng khoản vay do đó tùy mức độ phức tạp của khoản vay đòi hỏi cán bộ thẩm định phải có tinh thần trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp, lòng yêu nghề, kiến thức và khả năng thẩm định để đánh giá mức độ rủi ro của khoản vay, khi thực hiện bước này ít nhất phải khẳng định các nội dung sau:

- + Khoản vay đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay theo quy định của pháp luật.
- + Phương án hoặc dự án xin vay khả thi và hiệu quả.
- + Khách hàng vay đủ khả năng trả nợ gốc và lãi theo kỳ hạn đề nghị.
- + Dự kiến được mức độ rủi ro trong trường hợp xấu nhất.
- + Xác minh tính chất hợp pháp và đánh giá tài sản thế chấp, cầm cố của khách hàng.

Bước 3: ra quyết định cho vay:

Sau khi thực hiện thẩm định đưa đến quyết định ngân hàng đồng ý cho vay hay không.

Đối với trường hợp đồng ý cho vay, sau khi thẩm định còn đưa ra các điều kiện và thoả thuận để hình thành nên các điều khoản của hợp đồng tín dụng, thường có các thoả thuận chính như sau:

- + Số tiền cho vay: phụ thuộc vào khả năng nguồn vốn của Ngân hàng và nhu cầu vay vốn thực tế của khách hàng vay.

+ Thời hạn cho vay: là khoảng thời gian phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh đối với cho vay vốn lưu động hoặc thời gian thu hồi vốn của dự án đầu tư đối với cho vay theo dự án đầu tư và khả năng trả nợ của khách hàng.

+ Lãi suất cho vay: Lãi suất cho vay được ngân hàng thoả thuận với khách hàng theo nguyên tắc sau:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Lãi suất} & \text{Lãi suất} & \text{Chi phí} & \text{Phần bù đắp} & \text{Mức} \\ \text{cho vay} & = \text{bình quân} & + & + & + \\ & \text{đầu vào} & \text{quản lý} & \text{rủi ro} & \text{lợi nhuận} \\ & & & & \text{dự kiến} \end{array}$$

Phần bù rủi ro lệ thuộc vào mức độ rủi ro của khoản vay, nếu ngân hàng đánh giá khoản vay có rủi ro cao thì lãi suất cho vay cao và ngược lại. Ngoài ra những khoản vay lớn thường có mức lãi suất thấp hơn khoản vay nhỏ do chi phí quản lý của khoản vay lớn thấp hơn một cách tương đối so với khoản vay nhỏ.

+ Biện pháp đảm bảo tiền vay: Một khoản vay dù có được phân tích và đánh giá kỹ lưỡng tới mức độ nào chăng nữa thì vẫn không thể nào chắc chắn rằng khoản vay sẽ trả nợ đúng như thoả thuận, do đó để đảm bảo an toàn vốn vay, ngân hàng thường đề xuất các khoản vay có bảo đảm bằng tài sản. Tỷ lệ được đảm bảo tùy theo ngân hàng và được xác định trên cơ sở mức độ rủi ro của khoản vay. Về nguyên tắc ngân hàng chấp nhận tài sản bảo đảm thoả mãn các điều kiện sau: phải có tuổi thọ tương đối dài, dễ chuyển nhượng trên thị trường, giá trị tài sản tương đối ổn định.....

+ Các cam kết và hạn chế: Bên cạnh các điều khoản trên ngân hàng còn sử dụng một số điều kiện ràng buộc và các hạn chế đối với khách hàng vay để quản trị mức rủi ro của khoản vay như: thanh toán không dùng tiền mặt, phải mua bảo hiểm đối với tài sản hình thành từ vốn vay, cam kết duy trì công nợ, hàng tồn kho ở mức nào đó theo đề nghị của ngân hàng.....

Trong thẩm định tín dụng, các ngân hàng thường dựa vào các tiêu chuẩn nhất định để đánh giá khách hàng trước khi cho vay. **Tiêu chuẩn 5 C:**

Character: Tính cách của người đi vay.

Điều này thể hiện năng lực, trí tuệ, uy tín và đạo đức của người đi vay. Bất cứ một ngân hàng nào nếu muốn ổn định và phát triển đề cần chọn lựa khách hàng vay phải là người có uy tín cao thể hiện qua tính cách của họ trong nhiều khía cạnh.

Capacity: Năng lực hoặc khả năng (vay và trả nợ) của khách hàng.

Khả năng đi vay và trả nợ là một trong những tiêu chuẩn quan trọng để cấp tín dụng cho khách hàng. Bất kể người đi vay vốn để làm gì (sản xuất kinh doanh hoặc xây dựng, mua sắm....) đều phải chứng minh năng lực của mình trên cả hai mặt vay nợ và trả nợ. Nếu người đi vay chứng tỏ mình có khả năng vay vốn, đồng thời tạo ra nguồn để trả nợ mới thoả mãn điều kiện của ngân hàng.

Capital: Vốn.

Vốn là yếu tố quan trọng hàng đầu của người sản xuất kinh doanh. Nếu người sản xuất kinh doanh có vốn để sản xuất kinh doanh thì nó trở thành một trong những yếu tố để ngân hàng tin tưởng vào nhu cầu sử dụng vốn của đơn vị. Không một nhà sản xuất kinh doanh nào mà chỉ dựa vào vốn vay ngân hàng và không một ngân hàng nào lại cấp tín dụng đến 100% nhu cầu vốn của doanh nghiệp cả, vốn của doanh nghiệp và vốn tín dụng phải phối hợp với nhau theo một tỷ lệ hợp lý thì sản xuất kinh doanh mới có hiệu quả cao hơn.

Collateral: Tài sản cầm cố, tài sản thế chấp.

Một khoản tín dụng nếu được bảo đảm bằng tài sản cầm cố hay thế chấp sẽ gắn chặt trách nhiệm và nghĩa vụ trả nợ của người vay, nếu xảy ra những rủi ro khách quan, người vay không trả được nợ, thì tài sản cầm cố, tài sản thế chấp sẽ trở thành nguồn thu nợ thứ hai của ngân hàng. Tất nhiên tài sản thế chấp, cầm cố phải đáp ứng được những điều kiện nhất định.

Trong hoạt động thực tiễn của ngân hàng, thế chấp hay cầm cố tài sản không phải lúc nào cũng được coi là điều kiện bắt buộc phải có. Tùy thuộc vào khách hàng vay mà ngân hàng có thể xem xét đòi hỏi phải có tài sản thế chấp cầm cố đảm bảo cho khoản vay hay không. Tuy nhiên cho vay không có tài sản đảm bảo phải giữ ở một mức nào đó trong từng thời kỳ khác nhau, nhằm hạn chế thất thoát tài sản của

ngân hàng trong trường hợp khách quan dẫn đến rủi ro khách hàng không trả được nợ, ngân hàng đã có tài sản bảo đảm tiền vay để xử lý.

Conditions: Điều kiện.

Ngân hàng khi cho khách hàng vay vốn đều đưa ra những điều kiện nhất định đó là những điều kiện về pháp lý, kinh tế, tài chính mà các quy định trong các văn bản qui phạm đã đề cập, để đảm bảo cho hoạt động tín dụng của họ phải tuân thủ theo pháp luật. Đó cũng là điều kiện cụ thể nhằm giải quyết những vấn đề liên quan đến tín dụng như thời hạn, kỳ hạn, lãi suất ...

Bước 4: Giải ngân - kiểm tra sử dụng vốn vay- xử lý khoản vay.

Về nguyên tắc ngân hàng chỉ thực hiện giải ngân khi khách hàng vay đã thoả mãn đầy đủ các điều kiện qui định tại hợp đồng tín dụng, việc giải ngân đúng theo tiến độ sử dụng tiền vay có kèm theo căn cứ chứng minh việc sử dụng vốn vay phù hợp với các thoả thuận ghi trong hợp đồng tín dụng. Trường hợp cần thiết ngân hàng có thể kiểm tra thông qua khảo sát thực tế để xác minh tính hợp lý và cần thiết của việc giải ngân.

Kiểm tra sử dụng vốn vay là công việc rất cần thiết và phải được thực hiện một cách thường xuyên, định kỳ trong và sau giải ngân nhằm phát hiện kịp thời tình trạng khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, giúp cho việc quản lý khoản vay đạt hiệu quả cao hơn, hạn chế được các rủi ro. Về nguyên tắc kiểm tra sử dụng vốn vay phải thể hiện được các nội dung chủ yếu sau: Khách hàng đã sử dụng vốn vay đúng mục đích, giá trị tài sản hình thành từ vốn vay phải lớn hơn giá trị đã phát tiền vay và phù hợp với cam kết trong HĐTD. Kiểm tra sử dụng vốn vay có ý nghĩa rất lớn đối với công tác quản lý khoản vay, giúp cho ngân hàng phát hiện kịp thời những rủi ro liên quan đến khoản vay do đó ngân hàng cần xây dựng quy chế kiểm tra chặt chẽ và có cơ chế khuyến khích cán bộ tín dụng thường xuyên kiểm tra và nên thực hiện kiểm tra kỹ đối với việc sử dụng vốn vay của khách hàng.

Trong quá trình cho vay đến khi khách hàng vay hoàn thành nghĩa vụ trả nợ, nếu ngân hàng phát hiện khách hàng vay vi phạm hợp đồng tín dụng thì ngân hàng tiến hành thực hiện ngay các biện pháp nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro, ví dụ áp dụng

các biện pháp chế tài tín dụng, kiểm soát mọi nguồn thu của khách hàng vay, bổ sung tài sản bảo đảm tiền vay... trường hợp xấu nhất thì ngân hàng có thể khởi kiện khách hàng vay. Khởi kiện khách hàng vay là công việc khó khăn và phức tạp mang tính cứng rắn và phải được thực hiện theo nguyên tắc hạn chế thấp nhất mức độ rủi ro và phải đúng theo qui định của pháp luật.

Ngân hàng cần chú ý khoản vay đến hạn thanh toán nhưng khách hàng chưa trả được nợ và xin gia hạn nợ thì ngân hàng chỉ xem xét cho gia hạn đúng theo qui định và tuân thủ theo nguyên tắc việc xin gia hạn nợ của khách hàng vay do nguyên nhân khách quan, khách hàng gặp khó khăn thực sự dẫn đến việc trả nợ không thực hiện được đúng theo hợp đồng tín dụng thì ngân hàng mới xem xét cho gia hạn nợ.

Bước 5: Thanh lý khoản vay.

Sau khi khách hàng đã hoàn thành nghĩa vụ trả nợ thì ngân hàng tiến hành thanh lý khoản vay. Các thông tin về khoản vay và các đánh giá về khách hàng vay phải được ngân hàng lưu trữ để làm cơ sở cho việc xem xét cho các khoản vay khác lần sau.

2.3.3- Phân tích hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.

2.3.3.1- Tình hình huy động vốn.

Với phương châm “đi vay để cho vay”, trong thời gian qua CN.NHCT.AG đã áp dụng nhiều biện pháp linh hoạt để thu hút nguồn vốn huy động tại chỗ nhằm chủ động trong công tác cho vay. Tuy nhiên, đặc thù của An Giang là tỉnh nông nghiệp, thường xuyên bị ảnh hưởng lũ lụt, thu nhập bình quân đầu người chưa cao nên khả năng tích lũy chưa nhiều, mặt khác trên địa bàn tỉnh có rất ít các TCKT có nguồn vốn tiền gởi lớn nên công tác huy động vốn tại chỗ để đáp ứng nhu cầu đầu tư cho nền kinh tế còn nhiều hạn chế.

Kết quả huy động vốn của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang như sau:

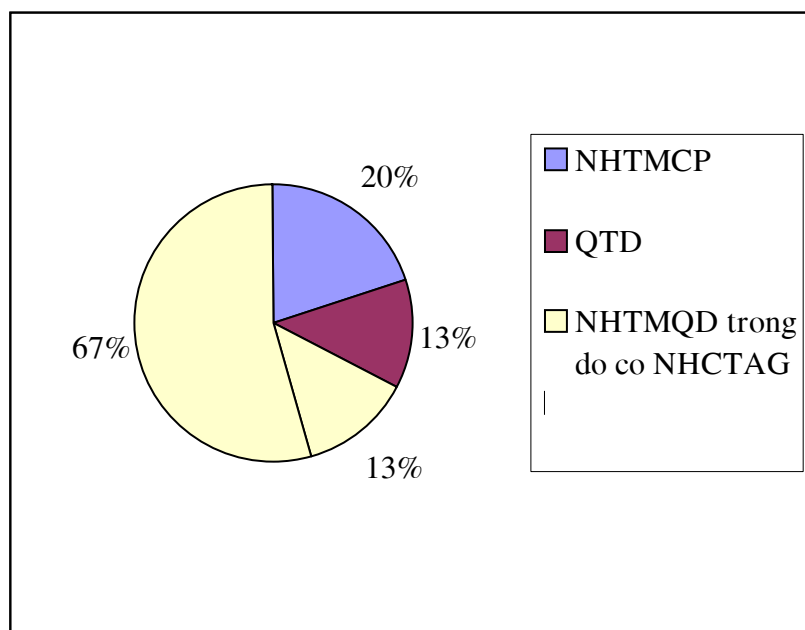
Bảng 1: Bảng tổng hợp tình hình huy động vốn tại chỗ của các TCTD trên địa bàn An Giang.

ĐVT: tỉ đồng

Chỉ tiêu	Số dư đến 31/12/2003	Số dư đến 31/12/2004	Số dư đến 31/12/2005	Số dư đến 30/06/2006
<i>Vốn huy động</i>	1.939	2.016	2.850	3.420
Trong đó: 1.) Phân theo loại hình TCTD	1.939	2.016	2.850	3.420
- NHTMQD	1.566	1.552	2.233	2.302
- NHTMCP	156	206	280	685
- QTD	217	258	337	433
2.) Phân theo cơ cấu VHĐ	1.939	2.016	2.850	3.420
- Tiền gửi các TCKT	302	447	709	874
- Tiền gửi tiết kiệm	1.458	1.395	2.006	2.458
- Tiền gửi chi phiếu trái phiếu	179	174	135	88

(Nguồn: Báo cáo của NHNN tỉnh An Giang các năm 2003, 2004, 2005 và 6 tháng đầu 2006)

Biểu đồ 1: Thị phần huy động vốn tại chỗ của các TCTD trên địa bàn An Giang thời điểm 30/6/2006.



Từ số liệu thống kê trên cho thấy vốn huy động qua các năm dưới các hình thức nhìn chung đều gia tăng, nhất là các TCTD đã có nhiều giải pháp tăng cường huy động vốn nhân rộng từ các TCKT và dân cư, triển khai các đợt HDV với qui mô lớn, lãi suất và hình thức huy động hấp dẫn, kỳ hạn đa dạng, nhờ đó khách hàng có

thể tùy ý lựa chọn các hình thức và kỳ hạn để gửi tiền vào ngân hàng. Các ngân hàng tiếp tục cải tiến, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, kết hợp với các hình thức tuyên truyền phong phú do vậy đã thu hút được đáng kể nguồn vốn nhàn rỗi từ các tổ chức và dân cư. Tuy nhiên bản thân nguồn vốn huy động tại chỗ mới chỉ đáp ứng được khoảng 30 – 40% nhu cầu cho vay, phần còn lại các TCTD phải nhận điều hòa từ Trung ương theo hệ thống. Chính điều này làm hạn chế tính chủ động của các TCTD trong việc đầu tư vốn cho nền kinh tế.

Các NHTM QD có lợi thế về qui mô và mạng lưới hoạt động (nhất là Ngân hàng Nông nghiệp có lợi thế qui mô hoạt động có trụ sở chính tại Thành phố Long Xuyên và các chi nhánh tại tất cả các huyện thị trong tỉnh) đã chiếm ưu thế về tỷ trọng trong tổng nguồn vốn huy động tại chỗ. Thời điểm 30/6/2006, thị phần huy động vốn tại chỗ của NHTM QD chiếm 67%/Tổng VHD tại chỗ của các TCTD trên địa bàn, NHTMCP chiếm 20% còn các QTD chỉ chiếm thị phần 13%.

Bảng 2: Tổng hợp tình hình huy động vốn của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang

ĐVT: tỉ đồng

Chỉ tiêu	Số dư đến 31/12/2003	Số dư đến 31/12/2004	Số dư đến 31/12/2005	Số dư đến 30/06/2006
<i>1. Huy động vốn tại chỗ</i>	289	351	421	441
a) Tiền gửi của các TCKT	104	151	197	191
Trong đó: Tiền gửi có kỳ hạn	31	44	52	61
b) Tiền gửi của dân cư	156	177	223	250
Trong đó: Tiền gửi có kỳ hạn	115	140	177	212
c) Huy động khác	29	23	1	0
<i>2. Nhận vốn điều hòa từ NHCTVN</i>	345	334	326	363
<i>Tổng nguồn vốn huy động</i>	634	685	747	804

(Nguồn: Báo cáo hoạt động ngân hàng của CN.NHCT.AG năm 2003, 2004, 2005, 6 tháng đầu năm 2006).

Bảng 3: Tỷ trọng vốn huy động tại chỗ của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang trên địa bàn.

Đơn vị tính: tỷ đồng, %.

Chỉ tiêu	31/12/2003		31/12/2004		31/12/2005		30/6/2006	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng HĐV, trên địa bàn tỉnh An Giang	1939	100	2016	100	2850	100	3420	100
Tổng VHĐ, tr.đó:	289	14,90	351	17,41	421	14,77	441	12,89
a) Tiền gửi TCKT	104	5,36	151	7,49	197	6,91	191	5,58
b) Tiền gửi TK	156	8,05	177	8,78	223	7,82	250	7,31
c) Huy động khác	29	1,50	23	1,14	1	0,04	0	0,00

Qua bảng số liệu trên, vốn huy động của CN NHCT.AG đều tăng trưởng qua các năm nhưng chiếm tỷ trọng chưa cao trong tổng vốn huy động tại chỗ của các TCTD trên địa bàn, bình quân tỷ lệ này chiếm khoảng 14 %/Tổng HĐV của các TCTD.

- Tính trong tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh đến 31/12/2003 vốn huy động tại chỗ của chi nhánh là 289 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 45,5 %/ Tổng nguồn vốn huy động, trong đó tiền gửi của các tổ chức kinh tế là 104 tỷ đồng chiếm 16,4%/tổng nguồn vốn; tiền gửi của dân cư là 156 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 24%/ tổng vốn huy động. Huy động vốn tại chi nhánh chưa đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng vốn nên chi nhánh phải nhận vốn điều hòa trong hệ thống từ NHCTVN là 345 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 54,4%/tổng nguồn vốn huy động. Trong cơ cấu tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tiền gửi không kỳ hạn là 73 tỷ đồng chiếm tỷ lệ 73%/tiền gửi của các tổ chức kinh tế, đây là tiền tạm thời nhàn rỗi của các TCKT gửi vào ngân hàng, lãi suất đối với tiền gửi này rất thấp so với lãi suất tiền gửi có kỳ hạn, mặc khác tỷ lệ nhận vốn điều hòa của chi nhánh từ NHCTVN là 54,4%/tổng nguồn vốn huy động là khá cao nên chi nhánh cần phải tập trung tìm biện pháp thu hút nguồn vốn huy động tại chỗ để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của mình, đặc biệt quan tâm thu hút tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế và dân cư, huy động được nguồn vốn này sẽ góp phần làm cho hiệu quả đầu tư cao hơn.

- Đến 31/12/2004 vốn huy động tại chỗ của chi nhánh là 351 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 51,24%/tổng nguồn vốn. Trong đó: tiền gửi của các TCKT là 151 tỷ đồng

chiếm tỷ lệ 22,04%/tổng nguồn vốn, tiền gửi của dân cư là 25,8%/tổng nguồn vốn. Vốn huy động tại chỗ của chi nhánh năm 2004 tăng do chi nhánh đã có những chuyển biến tích cực trong việc tiếp thị khách hàng, đặc biệt là khách hàng là TCKT vì đây là nguồn vốn huy động có lãi suất thấp do các TCKT gửi không kỳ hạn nhiều hơn là tiền gửi có kỳ hạn (tiền gửi không kỳ hạn chiếm 70,86%/tổng số tiền gửi của TCKT).

Tuy nhiên vốn huy động tại chỗ của chi nhánh cũng mới chỉ đạt 51,24%/tổng nguồn vốn huy động, vốn nhận điều hòa từ NHCT.VN đạt 48,76%/tổng vốn huy động, chi nhánh cũng cần tiếp tục nỗ lực hơn nữa trong công tác huy động vốn tại chỗ, để ít phải phụ thuộc vào nguồn vốn điều hòa từ TW.

- 31/12/2005 vốn huy động tại chỗ của chi nhánh là 421 tỷ đồng, đạt 56,36%/tổng nguồn vốn huy động, vốn nhận điều hòa từ NHCT.VN là 326 tỷ đồng, đạt 43,64%/tổng vốn huy động. Năm 2005 chi nhánh có biến chuyển tích cực hơn trong công tác huy động vốn tại chỗ.

- Đến 30/6/2006 vốn huy động tại chỗ của chi nhánh là 441 tỷ đồng đạt 54,85%/tổng nguồn vốn, vốn nhận điều hòa từ NHCT.VN là 363 tỷ đồng, đạt 45,15%/tổng nguồn vốn.

Nhìn chung qua các năm nguồn vốn huy động tại chỗ từ tăng trưởng tuy nhiên vốn huy động tại chỗ không đủ để cho vay vì vậy chi nhánh phải nhận vốn điều hòa từ NHCT.VN để đầu tư tín dụng. Trong các năm 2003 – 6 tháng đầu năm 2006, tỷ lệ huy động vốn tại chỗ của chi nhánh chỉ đạt từ 45 – 56%/tổng nguồn vốn huy động do đó chi nhánh vẫn còn phụ thuộc khá nhiều vào nguồn vốn nhận điều hòa từ NHCT.VN làm hạn chế tính chủ động của chi nhánh trong việc sử dụng vốn. Đặc biệt là những năm gần đây, lãi suất nhận vốn điều hòa từ NHCT.VN cao so với vốn huy động tại chỗ, ví dụ như 6 tháng đầu năm 2006, bình quân lãi suất huy động là 0,78% trong khi đó lãi suất nhận vốn điều hòa từ NHCT.VN là 0,73%/tháng mà tỷ lệ nhận vốn điều hòa là 45,15%/tổng huy động vốn cũng làm cho hiệu quả hoạt động của chi nhánh chưa cao. Trong khi đó, huy động vốn không kỳ hạn lãi suất thấp (0,25%/tháng) chỉ có 168 tỷ đồng, đạt 20%/tổng nguồn vốn huy động thì còn

thấp, vì vậy chi nhánh cần phải tích cực hơn nữa trong công tác huy động vốn tại chỗ. Nhu cầu vốn của kinh tế trên địa bàn An Giang còn rất lớn do đó đối với các NHTM nói chung và chi nhánh NHCT.AG nói riêng việc xây dựng kế hoạch phát triển nguồn vốn huy động tại chỗ là yêu cầu cần thiết trên cơ sở đó đảm bảo tính chủ động về nguồn vốn cho đầu tư tín dụng và cũng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh.

2.3.3.2 - Tình hình sử dụng vốn.

Hoạt động cho vay là hoạt động chính trong hoạt động tín dụng, đặc biệt là CN. NHCT.AG nằm trên địa bàn tỉnh An Giang với đặc thù là tỉnh nông nghiệp thì hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng rất lớn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, thu nhập từ hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng từ 90-95%/tổng thu nhập của chi nhánh nên phần sử dụng vốn của chi nhánh cũng như hoạt động tín dụng được hiểu như là hoạt động cho vay của chi nhánh NHCT.AG. Sự chuyển hóa vốn huy động sang vốn tín dụng để bổ sung vốn cho nền kinh tế không những có ý nghĩa đối với kinh tế mà cả đối với bản thân ngân hàng vì cho vay mà ngân hàng có nguồn thu nhập lớn, từ thu nhập đó đủ khoản trả lãi tiền gửi của khách hàng, lãi nhận vốn điều hòa, bù đắp các chi phí hoạt động ngân hàng và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng.

Ngân hàng là “người đi vay” để “cho vay” do đó vốn huy động của ngân hàng thì phải tìm cách làm thế nào để sử dụng đồng vốn cho vay ra được an toàn và hiệu quả nhất. Tuy nhiên hoạt động cho vay là hoạt động mang lại nhiều rủi ro cho ngân hàng, vì vậy ngân hàng phải quản lý chặt chẽ các món vay, bên cạnh đó tìm hiểu, chất lọc khách hàng tin cậy để đầu tư cho vay trong khả năng kiểm soát của mình nhằm ít gặp rủi ro, đem lại lợi nhuận cho ngân hàng.

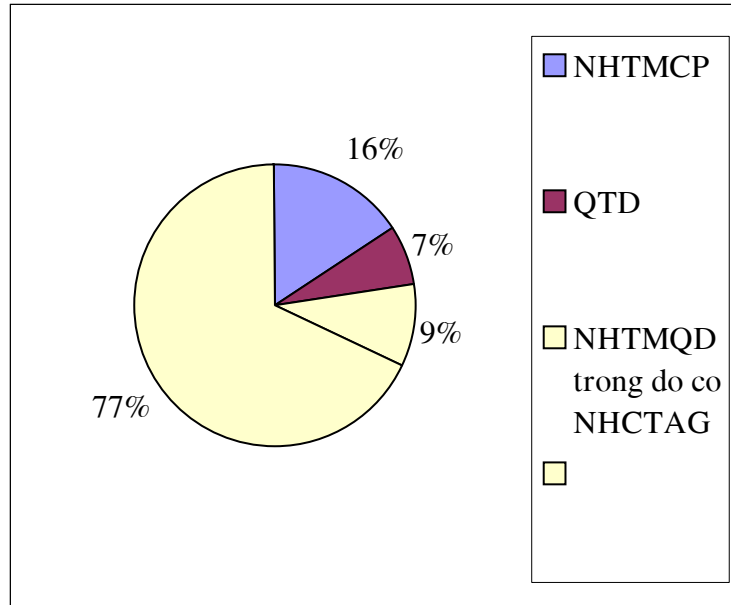
Bảng 4: Tổng hợp dư nợ của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang.

Đơn vị: tỷ đồng

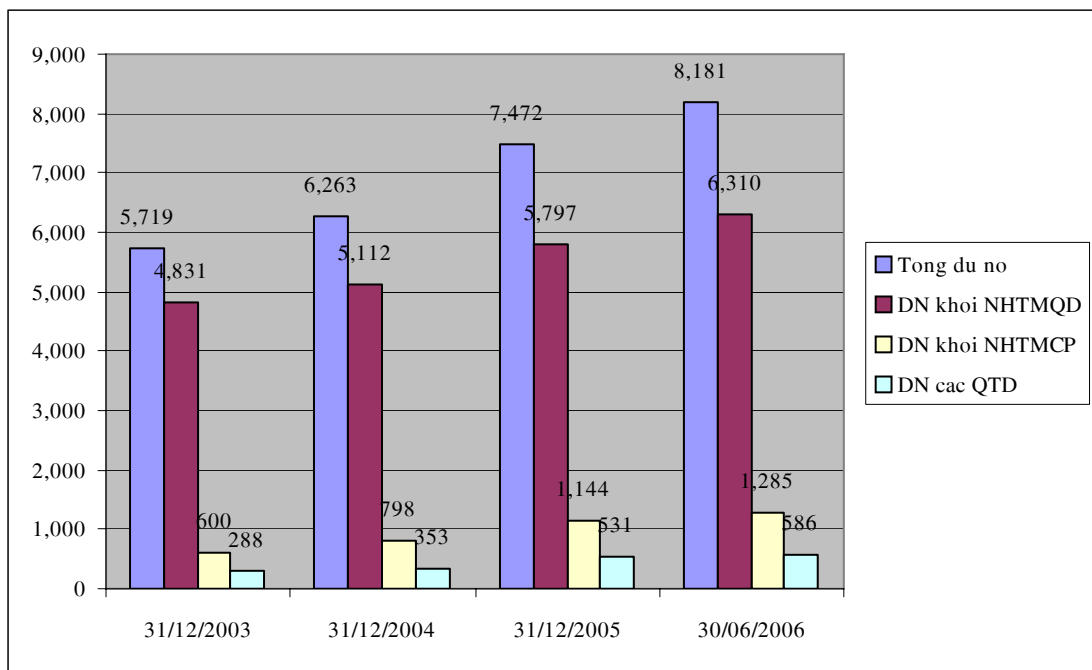
Chỉ tiêu	Số dư đến 31/12/2003	Số dư đến 31/12/2004	Số dư đến 31/12/2005	Số dư đến 30/06/2006
Tổng dư nợ, trong đó:	5.719	6.263	7.472	8.181
- Khối NHTM QD	4.831	5.112	5.797	6.310
- Khối NHTMCP	600	798	1.144	1.285
- Khối các QTD	288	353	531	586

(Nguồn: Báo cáo của NHNN tỉnh An Giang các năm 2003, 2004, 2005 và 6 tháng đầu năm 2006).

Biểu đồ 2: Thị phần dư nợ cho vay trên địa bàn tỉnh An Giang thời điểm 30/6/2006.



Biểu đồ 3: Dư nợ của TCTD qua các năm:



Bảng 5: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang.

Đơn vị tính: % tăng trưởng

Chỉ tiêu	Năm 2004/2003	Năm 2005/2004	6 tháng đầu 2006/2005
Tổng dư nợ, trong đó:	9,5	19,3	9,5
- Khối NHTM QD	5,8	13,4	8,5
- Khối NHTMCP	33	43,4	12,3
- Khối các QTD	22,6	50,4	10,4

(Nguồn: Báo cáo của NHNN tỉnh An Giang các năm 2003, 2004, 2005 và 6 tháng đầu năm 2006).

Các số liệu trên cho thấy hoạt động tín dụng của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang liên tục tăng trưởng qua các năm. Đạt được tốc độ tăng trưởng trong điều kiện nền kinh tế nói chung của tỉnh An Giang gặp nhiều biến động như: thị trường xuất khẩu thủy sản gặp nhiều khó khăn, giá cả một số vật tư như xăng dầu tăng mạnh làm ảnh hưởng không nhỏ đến một số ngành sản xuất kinh doanh như công nghiệp, xây dựng, thương mại, dịch vụ gia cầm v.v... chứng tỏ rằng các TCTD đã có sự nỗ lực tìm kiếm mở rộng thị trường đầu tư.

Về cơ cấu dư nợ các NHTMQD chiếm tỷ trọng chủ yếu, khoảng 77-80%/tổng dư nợ. Dư nợ của các NHTMCP và các QTD chiếm tỷ trọng nhỏ do đối tượng cho vay của họ chủ yếu là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, hộ kinh doanh có qui mô nhỏ thuộc các lĩnh vực thương mại hoặc cho vay hộ nông dân nhưng có tốc độ tăng trưởng cao, trong khi tốc độ tăng trưởng của khối NHTMQD không cao lắm do Nhà nước đã ban hành nhiều cơ chế, chính sách gia quyền tự chủ kinh doanh cho các NHTM nên các NHTMQD thực hiện nâng cao chất lượng tín dụng hạn chế hoặc không cho vay đối với các DNNN yếu kém, kinh doanh thua lỗ, từ thực trạng đó nên cơ cấu dư nợ theo hệ thống NHTM cũng thay đổi. Tỷ trọng dư nợ của các NHTMCP và các quỹ tín dụng cũng tăng dần qua các năm từ năm 2003 là 15,53%/tổng dư nợ lên 18,38% năm 2004; 22,42% năm 2005 và 22,87% 6 tháng đầu năm 2006. Có thể nói thị phần của các NHTMCP và các QTD chưa cao trong tổng dư nợ nhưng chúng ta cũng thấy được bước phát triển của các NHTMCP & QTD, góp phần cùng với các NHTMQD đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế ngày càng cao trên địa bàn tỉnh An Giang.

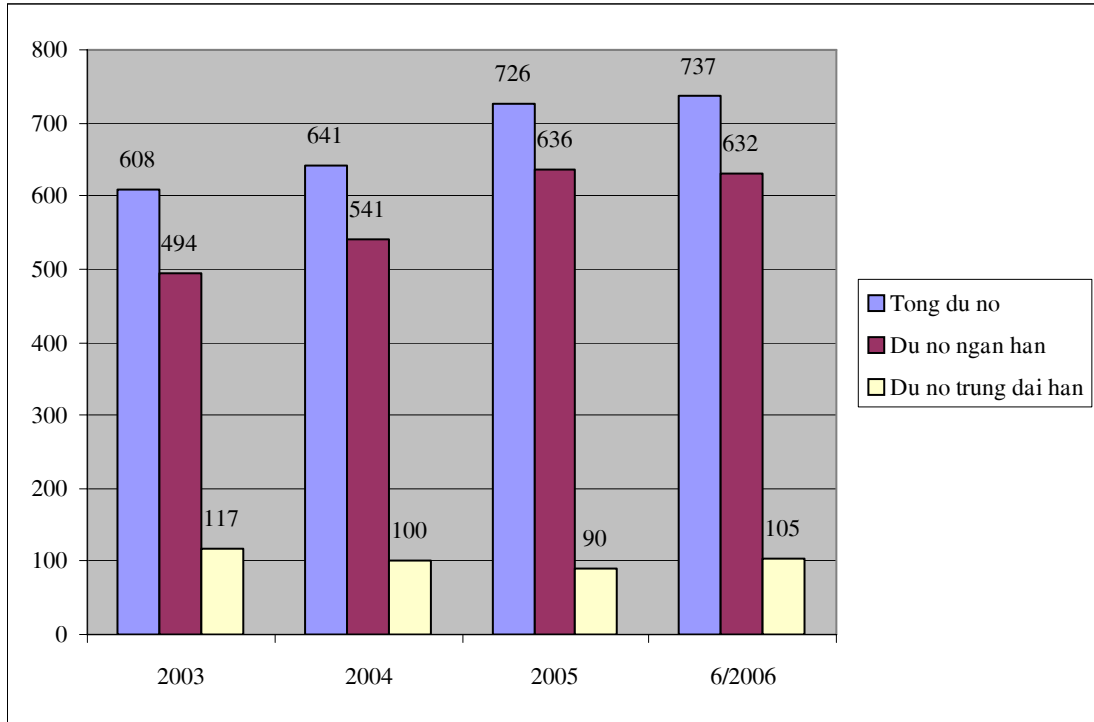
Bảng 6: Tình hình cho vay, thu nợ, dư nợ qua các năm tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	6 tháng đầu năm 2006	Tốc độ tăng (+) giảm (-) năm 2004/2003	Tốc độ tăng (+) giảm (-) năm 2005/2004	Tốc độ tăng (+) giảm (-) 6 tháng đầu năm 2006/2005
<i>Tổng DSCV</i>	963	927	1.041	630	-36	114	-411
- Cho vay ngắn hạn	913	895	1.016	593	-18	121	-423
+ KTQD	543	327	134	87	-216	-193	-47
+ KTNQD	370	568	882	506	198	314	-376
- CV trung dài hạn	50	32	25	37	-18	-7	12
+ KTQD	22	13	10	18	-9	-3	8
+ KTNQD	28	19	15	19	-9	-4	4
<i>Tổng DSTN</i>	837	894	956	619	57	62	-337
<i>Tổng dư nợ</i>	608	641	726	737	33	85	11
- Dư nợ ngắn hạn	494	541	636	632	47	95	-4
+ KTQD	217	110	47	44	-107	-63	-3
+ KTNQD	277	431	589	588	154	158	-1
- Dư nợ trung dài hạn	114	100	90	105	-14	-10	15
+ KTQD	60	57	41	52	-3	-16	11
+ KTNQD	54	43	49	53	-11	6	4

(Nguồn: Báo cáo hoạt động ngân hàng của CN NHCT.AG năm 2003, 2004, 2005, 6 tháng đầu năm 2006)

Biểu đồ 4: Tình hình dư nợ của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang qua các năm.



Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh số cho vay, thu nợ, dư nợ của CN.NHCT.AG luôn biến động qua các năm.

Năm 2003 kinh tế của An Giang nói riêng và của cả nước nói chung đều phát triển do đó nhu cầu về vốn cao. Tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh An Giang trong năm 2003 tương đối ổn định, phần lớn các doanh nghiệp đều hoạt động kinh doanh có hiệu quả, vay và trả nợ ngân hàng sòng phẳng.

Về hoạt động kinh doanh tiền tệ, trong năm 2003 chính phủ và NHNN.VN đã có nhiều cơ chế tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động ngân hàng như Nghị định 85/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 về sửa đổi bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 về bảo đảm tiền vay của các TCTD, thông tư 07/2003/TT-NHNN hướng dẫn bảo đảm tiền vay, Chính phủ đã thực hiện cấp vốn để xử lý nợ tồn đọng trong đợt 1 từ đó đã tạo điều kiện cho các NHTMQD lành mạnh hơn về tài chính.

Bên cạnh đó trong bốn cảnh kinh tế thế giới và trong nước có những khó khăn phức tạp, đó là Việt Nam bắt đầu thực hiện giảm thuế theo Hiệp định AFTA, cạnh tranh ngày càng gay gắt, vụ kiện bán phá giá cá tra – basa vào thị trường Mỹ ... cũng ảnh hưởng đến nền kinh tế và hoạt động NH nói riêng.

Doanh số cho vay năm 2003 là 963 tỷ đồng trong đó cho vay ngắn hạn là 913 tỷ đồng chiếm 94,8%/tổng doanh số cho vay, cho vay trung dài hạn 50 tỷ đồng chiếm 5,2%/tổng doanh số cho vay.

- Năm 2004, thực hiện theo chỉ đạo của NHCN.VN ngay từ đầu năm, chi nhánh đã chủ trương không tăng trưởng tín dụng nóng mà tập trung phân tích sàng lọc khách hàng để cho vay, phân tích và hạn chế cho vay các ngành hàng có nhiều rủi ro, chấp hành nghiêm chỉnh những chỉ đạo về công tác tín dụng của NHCT.VN như: tăng cường cho vay có đảm bảo bằng tài sản, giảm dư nợ cho vay DNNN, đẩy mạnh thu hồi xử lý nợ và kiểm chế không để nợ quá hạn phát sinh, chấp hành chỉ tiêu dư nợ cho vay trung dài hạn và cho vay nền kinh tế từ đó đã góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh trong năm 2004. Doanh số cho vay năm 2004 là 927 tỷ đồng, trong đó cho vay ngắn hạn là 895 tỷ đồng, cho vay trung dài hạn là 32 tỷ đồng. Trong tổng doanh số cho vay có 36,7% cho vay DNNN là 63,3% cho vay ngoài quốc doanh.

- Doanh số cho vay năm 2005 là 1.041 tỷ đồng, trong đó cho vay ngắn hạn là 1.016 tỷ đồng chiếm 97,6%/tổng doanh số cho vay, cho vay trung dài hạn là 25 tỷ đồng chiếm 2,4%/tổng doanh số cho vay. Trong tổng doanh số cho vay có 13,8% cho vay DNNN là 86,2% cho vay ngoài quốc doanh.

- Doanh số cho vay 6 tháng đầu năm 2006 là 630 tỷ đồng, trong đó cho vay ngắn hạn là 593 tỷ đồng chiếm 94,1%/tổng doanh số cho vay, cho vay trung dài hạn là 37 tỷ đồng chiếm 5,9%/tổng doanh số cho vay. Trong tổng doanh số cho vay có 16,6% cho vay DNNN và 83,3% cho vay ngoài quốc doanh.

- Doanh số cho vay ngắn hạn các năm từ 2003 – 6 tháng đầu năm 2006 đạt khoảng 95%/tổng doanh số cho vay do chỉ tiêu giao cho vay trung dài hạn ở mức không chế, mặt khác cho vay trung dài hạn tại chi nhánh chủ yếu là cho vay đầu tư

vào dự án nên tiến độ rút tiền theo dự án vì vậy doanh số cho vay trung dài hạn không nhiều.

Qua số liệu trên tổng doanh số cho vay tăng trưởng đều qua các năm, tuy nhiên, chỉ có cho vay ngắn hạn và cho vay ngoài quốc doanh tăng còn cho vay trung dài hạn và cho vay KTQD giảm. Cụ thể như năm 2004 doanh số cho vay là 927 tỷ đồng giảm so với năm 2003 là - 36 tỷ đồng, trong đó tổng cho vay KTQD giảm 225 tỷ đồng (cho vay ngắn hạn giảm - 216 tỷ đồng và cho vay trung dài hạn giảm - 9 tỷ đồng) trong khi đó cho vay kinh tế NQD tăng +190 tỷ đồng (tăng doanh số cho vay ngắn hạn: 198 tỷ đồng và giảm DSCV trung dài hạn là: - 8 tỷ đồng). Tương tự ở năm 2005 và 6 tháng đầu năm 2006 cũng vậy, tỷ lệ doanh số cho vay KTQD giảm dần đồng thời cho vay KTNQD tăng dần lên cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối. Đó là tình hình thực tế tại chi nhánh cũng như thực hiện định hướng của NHCT.VN về việc chọn lọc khách hàng, thực hiện bảo đảm bằng tài sản đối với dư nợ cho vay trong khi đó phần lớn các DNNN không có tài sản bảo đảm tương ứng với dư nợ đã cho vay nên chi nhánh đã thu hồi phần nợ tương ứng với khoản dư nợ không có tài sản bảo đảm, mặt khác trong những năm qua một số DNNN chuyển sang hình thức Cty cổ phần nên doanh số cho vay của DNNN cũng giảm theo. Tỷ lệ cho vay trung dài hạn rất thấp (khoảng 2 – 5%/tổng doanh số cho vay) do nguồn vốn huy động tại chi nhánh chủ yếu chỉ huy động được nguồn vốn có kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống nên phải cân đối huy động vốn với sử dụng vốn vì vậy không cho vay trung dài hạn nhiều được.

Tổng thu nợ cũng tăng đều qua các năm, trong đó tập trung thu nợ đến hạn, nợ quá hạn và thu các khoản nợ vay không có tài sản bảo đảm nhằm đảm bảo an toàn tín dụng.

- Dư nợ 31/12/2003 là: 608 tỷ đồng, 2004 là: 641 tỷ, năm 2005 là 726 tỷ đồng và 30/6/2006 là: 737 tỷ đồng. Dư nợ của chi nhánh tăng đều và có bước ổn định, tuy nhiên dư nợ năm 2004/2003 chỉ tăng + 5,4%, mức tăng trưởng dư nợ chưa đạt kế hoạch đề ra hàng năm (theo kế hoạch hàng năm mức tăng trưởng tín dụng từ 15 – 20%). Dư nợ cho vay tại chi nhánh có mức tăng trưởng thấp vào thời điểm

cuối năm 2004 là do chi nhánh được NHCT.VN thông báo xử lý nợ tồn đọng số tiền là 35 tỷ đồng, bên cạnh đó chi nhánh chưa tìm được nhiều khách hàng mới để cho vay từ đó chi nhánh không đạt chỉ tiêu dư nợ NHCT.VN giao (dư nợ năm 2004 đạt 91% kế hoạch NHCT.VN giao).

Dư nợ cho vay KTQD giảm đáng kể đặc biệt là cho vay ngắn hạn so với năm 2003 (giảm 107 tỷ đồng), tuy nhiên dư nợ ngoài quốc doanh lại tăng 154 tỷ đồng so với năm 2003. Điều này chứng tỏ rằng chi nhánh đã mạnh dạn sàng lọc khách hàng, giảm dư nợ cho vay DNNN làm ăn kém hiệu quả và không có tài sản bảo đảm, tăng dư nợ cho vay kinh tế NQD một mặt đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh cho các thành phần kinh tế NQD trên địa bàn phát triển mặt khác tăng cường hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Dư nợ 31/12//2005 là: 726 tỷ đồng tăng + 85 tỷ đồng so với 2004, tốc độ tăng 13% và đạt 101% kế hoạch NHCT.VN giao. Trong năm 2005, thực hiện chỉ đạo của NHCT.VN, chi nhánh NHCT. AG đã chủ trương không tăng trưởng nóng tín dụng mà tập trung sàng lọc khách hàng để cho vay, chấp hành nghiêm chỉnh những chỉ đạo về cho vay có đảm bảo bằng tài sản giảm dư nợ cho vay DNNN, đẩy mạnh thu hồi nợ và kiểm chế không để nợ quá hạn phát sinh ... từ đó đã đạt được kết quả tương đối.

Về cơ cấu dư nợ đến thời điểm 31/12/2005:

- Dư nợ cho vay không có tài sản bảo đảm là 84 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 11,27%/tổng dư nợ, giảm 15% so với năm 2004 và thấp hơn 3% chỉ tiêu do NHC.VN giao cho chi nhánh.

- Dư nợ cho vay DNNN là 88 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 12,1%/tổng dư nợ, đạt chỉ tiêu NHCT.VN giao. Chi nhánh sẽ tiếp tục phấn đấu giảm tỷ lệ cho vay DNNN trong năm 2006 theo định hướng của NHCT.VN.

- 30/6/2006 dư nợ là: 737 tỷ đồng, so với năm 2005 tăng + 11 tỷ đồng, đạt 102% kế hoạch NHCT.VN giao cho chi nhánh trong quý II năm 2006 và đạt 89% kế hoạch NHCT.VN giao năm 2006.

Với qui mô hoạt động tương đối lớn của chi nhánh NHCT.AG trên địa bàn An Giang nhưng dư nợ 6 tháng đầu năm 2006 chỉ tăng 11 tỷ đồng và mới đạt 89% dư nợ kế hoạch NHCT.VN giao thì cán bộ nhân viên của chi nhánh còn phải phấn đấu nhiều hơn nữa.

Bảng 7: Tình hình dư nợ, nợ quá hạn của các TCTD trên địa bàn An Giang.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005	30/06/2006
Tổng dư nợ	tỷ đồng	5.718	6.263	7.472	8.181
Trong đó: NQH	tỷ đồng	134	104	265	240
Tỷ lệ NQH	%	2,34	1,66	3,55	2,93

(Nguồn: Báo cáo của NHNN tỉnh An Giang các năm 2003, 2004, 2005 và 6 tháng đầu năm 2006).

Bảng 8: Tổng hợp dư nợ quá hạn phân theo loại hình các TCTD trên địa bàn An Giang.

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	31/12/2003		31/12/2004		31/12/2005		30/6/2006	
	Dư NQH	Tỷ lệ NQH	Dư NQH	Tỷ lệ NQH	Dư NQH	Tỷ lệ NQH	Dư NQH	Tỷ lệ NQH
Nợ quá hạn	134	100	104	100	265	100	240	100
- NHTMQD	119	88,8	96	92,3	233	87,9	208	86,7
- NHTMCP	10	7,5	5	4,8	28	10,6	24	10
- Các QTD	5	3,7	3	2,9	4	1,5	8	3,3

(Nguồn: Báo cáo của NHNN tỉnh An Giang các năm 2003, 2004, 2005 và 6 tháng đầu năm 2006).

Trong tổng dư nợ thì các NHTMQD chiếm tỷ trọng lớn (trên 80% tổng dư nợ) với nguồn vốn tín dụng này các NHTMQD đã có sự đóng góp đáng kể đối với quá trình phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, bên cạnh đó nợ quá hạn của các NHTM cũng chiếm tỷ trọng lớn (trên 80%/ NQH) đã ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng và thu nhập của các NHTM.

Bảng 9: Tổng hợp thu nhập, chi phí, lợi nhuận của các TCTD trên địa bàn tỉnh An Giang

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	6 tháng đầu năm 2006
* Tổng thu nhập, trong đó:	650	793	1.059	491
- NHTM NQD	532	636	848	415
- NHTMCP	70	100	138	75
- Các QTD	48	57	73	1
* Tổng chi phí, trong đó:	558	612	887	398
- NHTM NQD	463	487	720	344
- NHTMCP	56	77	107	53
- Các QTD	39	48	60	1
* Chênh lệch thu – chi, trong đó	+92	+181	+172	+93
- NHTM NQD	+69	+149	+128	+71
- NHTMCP	+14	+23	+31	+22
- Các QTD	+9	+9	+13	+0

(Nguồn: Báo cáo của NHNN tỉnh An Giang các năm 2003, 2004, 2005 và 6 tháng đầu năm 2006).

Năm 2003 dư nợ 5.718 tỷ đồng, nợ quá hạn 134 tỷ đồng, lợi nhuận là 92 tỉ đồng. Năm 2004 dư nợ 6.263 tỷ đồng, nợ quá hạn 104 tỷ đồng, lợi nhuận là 184 tỉ đồng. Năm 2005 dư nợ 7.472 tỷ đồng, nợ quá hạn 265 tỷ đồng, lợi nhuận là 172 tỉ đồng. Sáu tháng đầu năm 2006 dư nợ 8.181 tỷ đồng, nợ quá hạn 240 tỷ đồng, lợi nhuận là 493 tỉ đồng.

Như vậy NQH ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM, các QTD. Năm 2003 lợi nhuận của hầu hết các NHTMQD đều giảm thậm chí không có lãi, nhất là NHTMQD có tham gia cho Cty lương thực An Giang vay do phải trích dự phòng rủi ro. Năm 2005 dư nợ tăng so với năm 2004 là 1.209 tỷ đồng nhưng hiệu quả hoạt động tín dụng lại kém hơn năm 2004, đó là do ảnh hưởng rất lớn của NQH tăng cao (NQH năm 2005 tăng so với năm 2004 là 161 tỷ đồng).

Sáu tháng đầu năm 2006 các NHTM đã nỗ lực trong công tác thu hồi nợ quá hạn cũng như hạn chế phát sinh nợ quá hạn mới nên đã giảm được 25 tỷ NQH, nên các các NHTM đều có lãi. Trong khi đó các QTD với đặc thù là cho vay theo món

và đa số là thu lãi theo chu kỳ sản xuất kinh doanh nên 6 tháng đầu năm các QTD chưa có lãi, thường là thu lãi tập trung ở các kỳ 6 tháng cuối năm nên các tháng cuối năm QTD mới có lãi.

Bảng 10: Bảng tổng hợp dư nợ, NQH theo ngành của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.

Đơn vị tính: tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	31/12/2003			31/12/2004			31/12/2005			30/06/2006		
	Tổng dư nợ	Nợ QH	Tỉ lệ nợ QH	Tổng dư nợ	Nợ QH	Tỉ lệ nợ QH	Tổng dư nợ	Nợ QH	Tỉ lệ nợ QH	Tổng dư nợ	Nợ QH	Tỉ lệ nợ QH
Tổng cộng	608	29,736	4,891	641	2,168	0,338	726	2,975	0,410	737	14,385	1,952
-CN.TTCN	175	0,280	0,046	170	0,120	0,019	194	0,050	0,007	227	0,770	0,104
-NNghiệp	71	0,170	0,028	67	0,310	0,048	81	0,220	0,030	81	2,140	0,290
- TN – DV	133	26,670	4,387	237	0,030	0,005	256	0,150	0,021	281	5,340	0,725
- Xây dựng	147	-	-	52	-	-	42		0,000	47	0,750	0,102
- Ngr nghiệp	31	1,260	0,207	58	1,490	0,232	70	2,180	0,300	46	3,730	0,506
- GTVT	10		0,000	11		0,000	16		0,000	17		0,000
- Khác	41	1,356	0,223	46	0,218	0,034	67	0,375	0,052	38	1,655	0,225

(Nguồn: Báo cáo hoạt động NH của CN.NHCT.AG năm 2003, 2004, 2005, 6 tháng đầu năm 2006).

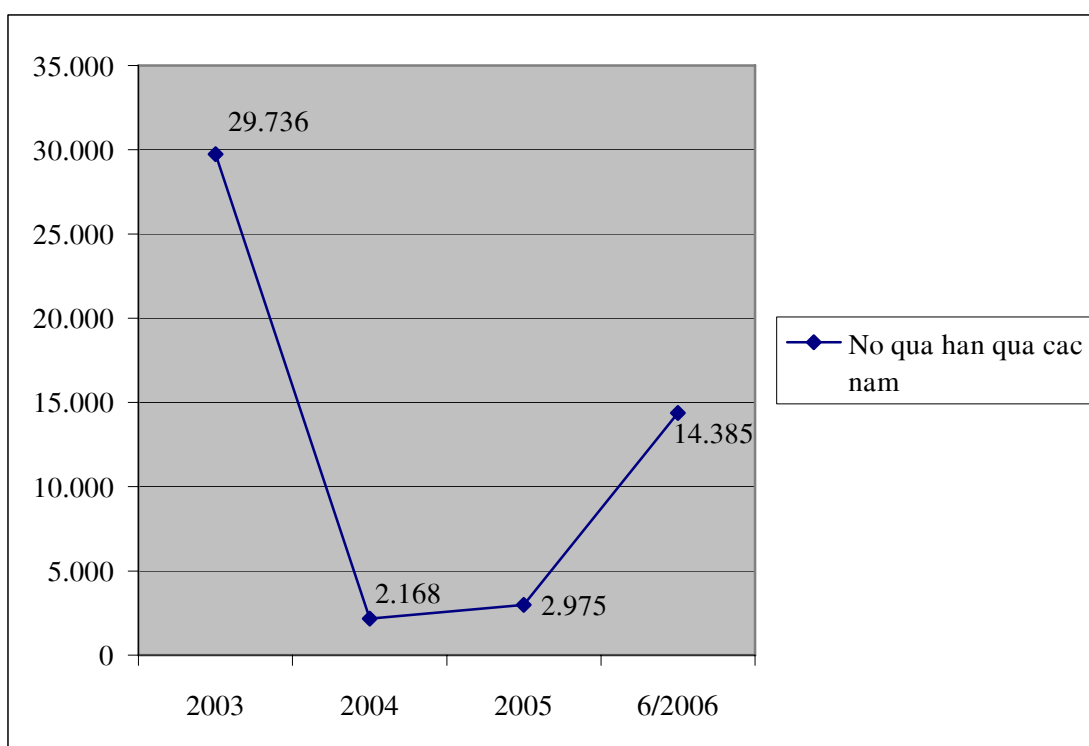
Bảng 11: Tổng hợp dư nợ, NQH, nợ xấu của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.

Chỉ tiêu	ĐVT	31/12/2003	31/12/2004	31/12/2005	30/06/2006
Tổng dư nợ	tỷ đồng	608	641	726	737
Trong đó: NQH	tỷ đồng	29,73	2,17	2,97	14,38
Tỷ lệ NQH	%	4,88	0,33	0,41	1,9
Nợ xấu	Tỷ đồng			4,69	5,72
Tỉ lệ nợ xấu	%			0,65	0,77

(Nguồn: Báo cáo hoạt động NH của CN.NHCT.AG năm 2003, 2004, 2005, 6 tháng đầu năm 2006).

Qua bảng tổng hợp tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của CN.NHCT.AG thì tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu đều thấp hơn 5%/Tổng dư nợ và tỷ lệ này tạm chấp nhận được nhưng Chi nhánh phải cố gắng phấn đấu giảm tỉ lệ này xuống thấp hơn nữa vì nó trực tiếp ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh.

Biểu đồ 5: NQH của CN.NHCT.AG qua các năm.



Năm 2003 là năm có NQH cao nhất: 29,736 tỷ đồng, ngành TN - DV chiếm tỉ lệ 89,7% NQH trong đó dư nợ quá hạn cho vay Công ty Lương thực An Giang là 26,443 tỷ đồng. Nguyên nhân NQH của Công ty Lương thực An Giang là do hoạt động kinh doanh thua lỗ, đã ngưng hoạt động từ năm 2000, chi nhánh sẽ lập tờ trình NHCT.VN xin xử lý nợ nhóm II theo chỉ đạo của NHCT.VN. Ngoài 26,443 tỷ đồng nợ quá hạn của Công ty Lương thực An Giang còn nợ quá hạn của các hộ vay cá thể là 3,293 tỷ đồng, trong đó có NQH của các hộ nông dân là 1,337 tỷ đồng do các hộ này bị thiên tai lũ lụt làm mất mùa, nên chưa có khả năng trả nợ ngân hàng, cần phải có thời gian để khôi phục sản xuất, khôi phục khả năng tài chính để trả nợ vay

ngân hàng. NQH của các hộ ngư dân 1,256 tỷ đồng, các hộ này trong quá trình chăn nuôi - dịch bệnh làm cá chết hàng loạt cùng với vụ kiện bán phá giá cá tra – basa từ Mỹ đã làm giảm giá bán nên bị thua lỗ. NQH của các hộ kinh doanh cá thể là 0,7 tỷ đồng, nguyên nhân do làm ăn thua lỗ, bị chiếm dụng vốn do mua bán chịu nên không có khả năng trả nợ ngân hàng.

Năm 2004 do Chi nhánh được Chính phủ cho xử lý nợ nên nợ quá hạn giảm xuống còn 2,168 tỷ đồng. Nguyên nhân của nợ quá hạn là do khách hàng kinh doanh chăn nuôi bị thua lỗ nên chưa có nguồn trả nợ NH. Chi nhánh vẫn tiếp tục theo dõi phần NQH này để thu hồi.

Cuối năm 2005 NQH của chi nhánh là 2,975 tỷ đồng.

Đến 30/6/2006 NQH của Chi nhánh là 14,385 tỷ đồng. Nguyên nhân NQH phát sinh tăng đột biến là do từ tháng 3/2006 Chi nhánh thực hiện chương trình hiện đại hoá NH trong toàn hệ thống, bất kỳ một khoản lãi hoặc nợ đến hạn mà khách hàng chưa trả thì chương trình sẽ chuyển NQH tức thì do vậy nợ quá hạn của Chi nhánh cao, tuy nhiên nợ xấu của Chi nhánh ở thời điểm này chỉ là 5,72 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 0,77%/Tổng dư nợ. Tuy nhiên Chi nhánh phải quan tâm vấn đề NQH phát sinh để thu hồi lãi, vốn của khách hàng kịp thời, nếu không sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Chi nhánh.

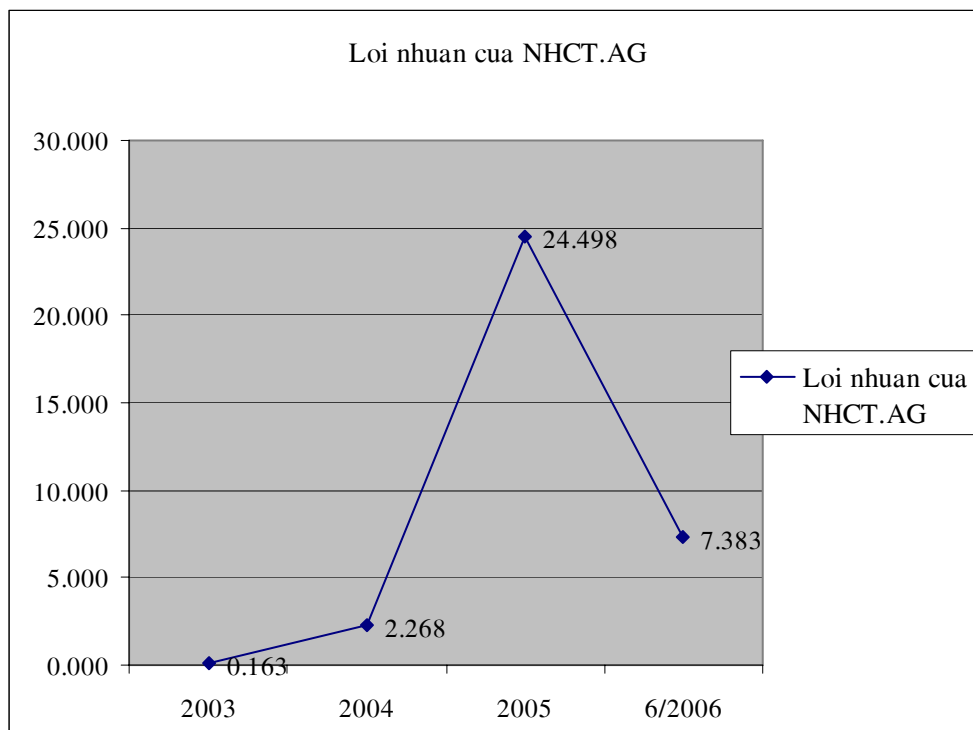
Bảng 12: Tổng hợp thu nhập, chi phí, lợi nhuận của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang.

Đơn vị tính: tỷ đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	6 tháng đầu năm 2006
- Tổng thu nhập, trong đó:	56,507	70,654	84,879	43,728
+ Thu từ hoạt động tín dụng	53,704	67,303	81,047	41,928
- Tổng chi phí	56,344	68,386	60,381	36,345
+ Trong đó trích DPRR	10,739	13,580	0	0
- Lợi nhuận	0,163	2,268	24,498	7,383

(Nguồn: Báo cáo hoạt động NH của CN.NHCT.AG năm 2003, 2004, 2005, 6 tháng đầu năm 2006).

Biểu đồ 6: Lợi nhuận của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang qua các năm.



Trong năm 2003, dư nợ của chi nhánh NHCT.AG là 608 tỉ đồng, nợ quá hạn là 29,736 tỷ đồng và phải trích dự phòng rủi ro theo thông báo của NHCT.VN là 10,739 tỷ đồng, nên hoạt động tín dụng của chi nhánh hầu như không có hiệu quả (trong năm 2003 CN.NHCT.AG đạt 163 triệu đồng lợi nhuận)

Năm 2004, với dư nợ 641 tỷ đồng, thu nhập của chi nhánh là 70,654 tỷ đồng, chi phí là: 68,386 tỷ đồng trong đó trích dự phòng rủi ro 13,580 tỷ đồng nên chi nhánh lãi 2,268 tỷ đồng. Tuy lợi nhuận ở mức này chưa cao nhưng cũng đã có bước chuyển biến hơn so với năm 2003.

Năm 2005, với dư nợ 726 tỷ đồng, thu nhập của chi nhánh là 84,879 tỷ đồng, chi phí là: 60,381 tỷ đồng và không phải trích dự phòng rủi ro nên chi nhánh lãi 24,498 tỷ đồng, đạt kế hoạch lợi nhuận NHCT.VN giao. Năm 2005 là năm đạt lợi nhuận cao nhất trong vòng 3 năm nay. Lợi nhuận cao là yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến thu nhập của cán bộ, nhân viên của chi nhánh, cụ thể là thu

nhập năm 2005 tăng hơn 1,5 lần so với năm 2004 góp phần cải thiện đời sống của cán bộ, nhân viên của chi nhánh.

Sáu tháng đầu năm 2006 với dư nợ là: 737 tỷ đồng, thu nhập là: 43,728 tỷ đồng; chi phí là: 36,345 tỷ đồng, sáu tháng đầu năm chi nhánh cũng không phải trích dự phòng rủi ro nên lợi nhuận đạt 7,383 tỷ. Với mức lợi nhuận này chi nhánh mới chỉ đạt 32% kế hoạch lợi nhuận NHCT.VN giao nên chi nhánh phải nỗ lực rất nhiều trong 6 tháng cuối năm thì mới có khả năng đạt kế hoạch lợi nhuận NHCT.VN giao. Lợi nhuận sáu tháng đầu năm 2006 thấp có nhiều nguyên nhân, trong đó có nguyên nhân NQH cao (14, 385 tỷ đồng), không tận thu được lãi nên lợi nhuận thấp. Mặt khác chênh lệch lãi suất đầu ra – lãi suất đầu vào thấp (0,22%/tháng) nên lợi nhuận đạt không cao.

Hiện nay Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới WTO, cả nền kinh tế và bản thân ngành ngân hàng cũng có nhiều cơ hội và những thách thức mới. Đến cuối năm 2006 các ngân hàng sẽ được mở chi nhánh tại Việt Nam thì các NHTM trong nước cần phải nỗ lực hơn nữa cả về mặt quản trị điều hành, quản trị nguồn nhân lực và quản trị công nghệ thì mới đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài. Trong nền kinh tế mở, cạnh tranh giữa các ngân hàng là qui luật tất yếu và là động lực của sự phát triển. Hội nhập kinh tế quốc tế sẽ giúp các ngân hàng trong nước học hỏi được nhiều kinh nghiệm và nâng cao trình độ công nghệ. Tới đây khi các NH nước ngoài được phép mở chi nhánh tại Việt Nam thì tình hình cạnh tranh càng thêm phức tạp hơn. Các TCTD trong nước phải đối mặt với sức ép cạnh tranh lớn hơn, nguồn thu sẽ giảm và rủi ro của thị trường ngày càng nhiều hơn. Các ngân hàng nước ngoài sẽ có lợi thế hơn về mặt tài chính, kinh nghiệm quản lý, công nghệ và dịch vụ NH hiện đại làm cho các NHTM trong nước sẽ phải cạnh tranh quyết liệt để tồn tại và phát triển. Với tình hình hoạt động kinh doanh như hiện nay thì CN.NHCT.AG phải nỗ lực nhiều hơn nữa để hoạt động kinh doanh của chi nhánh có khả năng cạnh tranh với các Ngân hàng khác trên địa bàn và hoạt động ngày càng phát triển.

**CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG
THƯƠNG AN GIANG**

3.1- ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN KT-XH TỈNH AN GIANG NĂM 2006 - 2010.

3.1.1- Bảng tổng hợp tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh An Giang giai đoạn 2003-2005.

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	2003	2004	2005
1	Tổng sản phẩm GDP	Tỷ đồng	8.519	9.508	10.449
2	Tốc độ phát triển GDP	%	9,04	11,61	9,90
	Khu vực nông, lâm, thủy sản		2,76	8,57	9,10
	Khu vực công nghiệp, XD		11,90	11,86	13,59
	Khu vực dịch vụ		13,65	13,96	12,37
	Cơ cấu	%	100	100	100
	Khu vực nông, lâm, thủy sản		38,90	37,90	37,74
	Khu vực công nghiệp, XD		12,50	11,98	12,01
	Khu vực dịch vụ		48,60	50,12	50,25
3	Sản lượng lương thực	Ngàn tấn	2.749	3.079	3.218
4	Thu nhập BQ đầu người/năm	Triệu đồng	6,165	7,288	8,516
5	Thu NSNN	Tỷ đồng	2.087	2.411	2.465
6	Chi NSNN	tỷ đồng	1.703	2.080	2.194
7	KN xuất nhập khẩu	1000USD			
	+ KN xuất khẩu	1000USD	182.318	260.081	333.455
	+ KN nhập khẩu	1000USD	39.089	47.314	46.296
8	Số học sinh đầu năm học	Học sinh	423.049	418.291	405.339
9	Tỷ lệ tăng dân số	%	1,44	1,39	1,36
10	Số lao động được giải quyết việc làm/ năm	Người	25.000	26.500	27.500

(Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh An Giang năm 2005 - Cục Thống kê tỉnh An Giang và báo cáo của UBND tỉnh An Giang.)

3.2.2- Định hướng và mục tiêu phát triển KT-XH tỉnh An Giang năm 2006-2010.

- Tăng GDP bình quân hàng năm đạt 12%, trong đó thương mại- dịch vụ tăng 15,3%, công nghiệp- xây dựng tăng 16,7%; nông, lâm, ngư nghiệp tăng 3,6%. GDP bình quân đầu người gấp đôi so với năm 2005(17,32 triệu đồng). Cơ cấu

kinh tế đến năm 2010: khu vực dịch vụ thương mại chiếm 59,7% GDP, khu vực công nghiệp – xây dựng chiếm 15,5%; khu vực nông, lâm, ngư nghiệp chiếm 24,8%. Tổng mức đầu tư trong toàn tỉnh trong năm năm đạt trên 66.160 tỷ đồng, bằng 43,5% GDP, bình quân tăng 19,6% năm. Giải quyết thêm việc làm trong năm năm trên 150 ngàn lao động, tỷ lệ lao động nông nghiệp chiếm dưới 60% lao động xã hội, tỷ lệ hộ nghèo còn dương 5%. Có 85% hộ sử dụng nước sạch; hầu hết các hộ dân đều được sử dụng điện. Kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân hàng năm 17,7%, phân đầu đến năm 2010 đạt 700 triệu USD.

3.2- ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM VÀ MỘT SỐ CHỈ TIÊU PHÁT TRIỂN NGÀNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM TỪ NĂM 2006 – 2010.

3.2.1- Định hướng phát triển hệ thống Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ năm 2006 đến 2010.

Thực hiện chiến lược phát triển kinh tế xã hội, phát triển đất nước đến năm 2010, chủ chương tiếp tục đổi mới hoàn thiện hệ thống tài chính – ngân hàng theo tinh thần Nghị quyết Đại hội X, và đề án cơ cấu lại NHCT.VN đến 2010. Mục tiêu phát triển NHCT.VN đến 2010 là:

“Xây dựng NHCT.VN thành một ngân hàng chủ lực và hiện đại của Nhà nước, hoạt động kinh doanh có hiệu quả, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng, chiếm thị phần lớn ở Việt Nam”.

3.2.2 - Một số chỉ tiêu phát triển ngành Ngân hàng Công Thương Việt Nam từ 2006 đến 2010.

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

- Lành mạnh hóa và nâng cao năng lực tài chính của NHCT phân đầu đến 2010 đạt được các thông số đánh giá an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế: Nợ quá hạn - Nợ xấu dưới 3% tổng dư Nợ; Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (cook) đạt 8%.

- Lợi nhuận trên vốn tự có (ROE) là 13- 15%, lợi nhuận trên tổng tài sản có (ROA) là 1%.

3.2.3- Một số chỉ tiêu phát triển của chi nhánh Ngân hàng Công Thương An Giang từ năm 2006-2010:

- Vốn huy động tăng bình quân 20%/năm.
- Dự nợ cho vay tăng bình quân 15%/năm
- Tỷ lệ nợ xấu: phần đầu đạt dưới 1%/Tổng dự nợ; Tỷ lệ cho vay không có tài sản bảo đảm dưới 10%/Tổng dự nợ.

- Phần đầu chênh lệch lãi suất đầu ra- đầu vào tối thiểu 0,35%/tháng; trích DPRR đủ theo qui định nhưng vẫn đảm bảo có lãi.

3.3- GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG AN GIANG

3.3.1- Đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh tại chi nhánh Ngân hàng Công Thương An Giang

3.3.1.1- Những thuận lợi:

- Mặc dù có khó khăn về nhiều mặt nhưng với sự cố gắng phấn đấu của tập thể cán bộ, nhân viên, hoạt động của Chi nhánh cũng đạt nhiều kết quả khá tốt và đang có xu hướng phát triển trong thời gian tới:

- + Về mạng lưới: Hiện tại, Hội sở chi nhánh có 08 phòng chuyên đề và 03 Phòng giao dịch ở TP Long Xuyên, huyện Thoại sơn và huyện Chợ Mới. Thực hiện theo chủ trương của NHCT.VN, trong năm 2006 chi nhánh đang triển khai 01 Điểm giao dịch mẫu tại PGD Long Xuyên để tăng cường phục vụ cho khách hàng đến gửi tiền và sử dụng các dịch vụ của NHCT, bên cạnh đó sẽ quảng bá hình ảnh của NHCT cho nhiều khách hàng biết.

- + Trong thời gian qua chi nhánh đã áp dụng nhiều biện pháp để tăng nguồn vốn huy động như cải tạo nâng cấp các điểm giao dịch, thành lập tổ thu tiền lưu động đến tận nơi thu tiền của khách hàng tiền gửi lớn, thực hiện quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, thực hiện các chương trình huy động tiết kiệm

trúng thưởng theo chỉ đạo của NHCT.VN, áp dụng lãi suất huy động linh hoạt để thu hút tiền gửi tại NHCT...

+ Về hoạt động cho vay: Chi nhánh tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị khách hàng, nắm bắt tìm hiểu sâu về khách hàng để đầu tư vốn đảm bảo an toàn, hiệu quả; áp dụng chính sách khách hàng đối với những khách hàng quan hệ vay trả sòng phẳng; thực hiện phân tích theo ngành hàng có nhiều rủi ro nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng.

- Được sự quan tâm giúp đỡ tạo điều kiện của Tỉnh ủy, Hội đồng nhân dân, Ủy ban nhân dân tỉnh An Giang, Ngân hàng Nhà nước tỉnh An Giang, Ngân hàng Công thương Việt Nam để Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang hoàn thành nhiệm vụ được giao.

- Các chương trình tín dụng do Chi nhánh xây dựng đã mang lại hiệu quả cao trong kinh doanh và góp phần phát triển kinh tế tỉnh nhà.

- Các Đoàn thể thường xuyên phát động các phong trào thi đua, khen thưởng tạo khí thế thi đua trong toàn thể cán bộ công nhân viên.

- Trụ sở chính và các phòng giao dịch nằm tại khu Trung tâm Thương mại, là nơi tập trung nhiều doanh nghiệp hoạt động sản xuất lớn của tỉnh An Giang, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi quan hệ giao dịch.

- Về công tác huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang tăng trưởng qua các năm, chứng tỏ chi nhánh đã làm khá tốt công tác tiếp thị, khách hàng đã tin tưởng vào Ngân hàng Công thương An Giang.

- Dư nợ qua các năm đều tăng trưởng là nhờ chi nhánh đã đa dạng hóa các hình thức cho vay, đội ngũ cán bộ làm công tác tín dụng đa số nhiệt tình, năng động nắm vững các cơ chế nghiệp vụ của ngành Ngân hàng ... từ đó tạo điều kiện cho CN.NHCT.AG ngày càng có uy tín với khách hàng.

- CN.NHCT.AG đã hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh mà Ngân hàng Công thương Việt Nam giao cho chi nhánh.

- Nội bộ từ Ban Giám đốc đến cán bộ công nhân viên đều đoàn kết, thống nhất cao trong lãnh đạo điều hành, đây là nhân tố đưa hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển vững chắc.

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên nhiệt tình với công việc, luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm đối với công việc được giao.

3.3.1.2- Những tồn tại trong thời gian qua tại chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang

+ Những điều kiện bên ngoài:

- Do đặc thù An Giang là tỉnh nông nghiệp, đường giao thông vận tải chưa phát triển nên gặp nhiều khó khăn trong việc phát triển kinh tế, nền kinh tế thuần nông của tỉnh bị nhiều ảnh hưởng của thiên tai, lũ lụt, biến động thất thường của giá cả nông thủy sản từ đó làm cho tốc độ phát triển kinh tế không cao.

- Do vị trí địa lý và hệ thống giao thông chưa phát triển nên An Giang chưa có khu công nghiệp tập trung, công nghiệp phát triển chưa mạnh từ đó không có các dự án đầu tư từ nước ngoài hoặc các dự án lớn cần nhiều vốn, từ đó hoạt động kinh doanh của chi nhánh tập trung chủ yếu vào kinh tế hộ, hộ nông dân, các doanh nghiệp vừa và nhỏ do đó chi phí cho vay cao và cần nhiều con người để thực hiện công việc.

- Do địa bàn thuần nông, kinh tế chưa phát triển nên trình độ dân trí và thu nhập của người dân còn thấp, chưa có nhiều người có nhiều tiền vốn để tích lũy thông qua hình thức tiền gửi tiết kiệm, từ đó huy động vốn của chi nhánh cũng bị hạn chế rất nhiều, bên cạnh đó tại An Giang cũng không có doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và cũng không có nhiều doanh nghiệp lớn nên nguồn vốn huy động từ các TCKT cũng gặp khó khăn.

- Hiện nay việc chuyển vốn của chi nhánh về NHCT.VN phải thực hiện qua NHNN trước 14 giờ hàng ngày trong khi đó các thanh toán chuyển tiền khác lại kéo dài đến 16 giờ hàng ngày, khi đến cuối ngày giao dịch, nếu chi nhánh có thừa vốn cũng không thể chuyển về Trụ sở chính mà phải để lại chi nhánh làm cho quỹ đảm

bảo thanh toán có số dư rất cao, gây lãng phí vốn rất lớn, làm giảm hiệu quả kinh doanh.

- Hiện nay, các NHTMCP đang mở rộng hoạt động đến các tỉnh và thực hiện lôi kéo khách hàng của các NHTM Nhà nước thông qua cạnh tranh không lành mạnh bằng cách giảm các điều kiện cho vay vốn, tăng mức cho vay quá cao,... từ đó sẽ làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng chung của hệ thống ngân hàng.

- Về tiền lương: Hiện nay các NHTMCP đang thực hiện chi trả lương cho một số đối tượng cán bộ rất cao để thu hút cán bộ từ các NHTM Nhà nước đặc biệt là những cán bộ đã được các NHTM Nhà nước quy hoạch đào tạo. Hiện nay, mức lương và thu nhập của NHCT còn thấp so với các NHTM khác, do đó nếu không kịp thời điều chỉnh tiền lương và thu nhập cho phù hợp thì lực lượng cán bộ giỏi của hệ thống NHCT sẽ bị các NHTMCP và NH nước ngoài thu hút kéo đi hết không thể giữ lại được.

- Việc xử lý thu hồi nợ quá hạn gặp rất nhiều khó khăn khi bán tài sản bảo đảm tiền vay phải qua nhiều cơ quan đơn vị, mà hiện nay tại tỉnh An Giang chưa có Trung tâm bán đấu giá tài sản.

- Vốn của doanh nghiệp nhà nước là rất thấp so với chức năng và nội dung hoạt động của doanh nghiệp. Do vậy, khi doanh nghiệp gặp rủi ro Ngân hàng không thu hồi được hết nợ đã cho vay.

- Các cơ chế tín dụng chậm được đổi mới, thiếu đồng bộ. Từ đó ảnh hưởng đến việc cho vay và xử lý nợ của Ngân hàng Thương mại.

- Các báo cáo về tình hình tài chính (bảng cân đối, kết quả kinh doanh, bảng luân chuyển tiền tệ ...) các doanh nghiệp thời gởi cho Ngân hàng rất chậm, từ đó Ngân hàng không đánh giá kịp thời thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Mặt khác, tính chính xác của các báo cáo chưa cao, do các báo cáo chưa được một cơ quan khác kiểm duyệt. Đây cũng là khó khăn cho Ngân hàng khi phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp.

3.3.1.3- Nguyên nhân.

Để đưa ra những giải pháp mang tính khả thi, toàn diện nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh cần phải phân tích một cách thấu đáo nguyên nhân đã làm phát sinh rủi ro tín dụng và nguyên nhân dẫn đến hoạt động kém hiệu quả. Hoạt động tín dụng của các NHTM gắn liền với sự vận động của nền kinh tế do đó có nhiều nguyên nhân làm giảm chất lượng tín dụng, riêng ở tỉnh An Giang có thể do một số nguyên nhân chính sau:

- Những nguyên nhân khách quan.

Hoạt động tín dụng của các NHTM là hoạt động tài chính trung gian thông qua các doanh nghiệp, do đó hoạt động ngân hàng chịu chi phối rất lớn của môi trường kinh tế và môi trường pháp lý.

+ Do môi trường kinh tế.

➤ An Giang là một tỉnh nông nghiệp thường xuyên gánh chịu thiên tai, lũ lụt, mất mùa... đây là nguyên nhân bất khả kháng nằm ngoài tầm kiểm soát của các NHTM và khách hàng vay làm tăng nợ quá hạn như ảnh hưởng của trận lũ lịch sử năm 2000 tạo ra một khoản nợ quá hạn lớn liên tục trong 3 năm từ 2000 đến 2002, hậu quả còn kéo dài đến các năm sau. Đối với tỉnh An Giang có khoảng 80% dân số làm nông nghiệp thì chất lượng tín dụng thấp và thiên tai luôn có mối quan hệ khăng khít với nhau.

➤ Chính sách và cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước đang trong quá trình đổi mới và hoàn thiện nên thường có những điều chỉnh làm biến động môi trường kinh tế gây xáo trộn những dự báo trong kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, nhiều doanh nghiệp không theo kịp nên bị động dẫn đến kinh doanh thua lỗ không đủ khả năng hoàn trả nợ ngân hàng.

➤ Cơ chế tiền lương đối với cán bộ ngân hàng còn mang tính bình quân, việc giao đơn giá tiền lương cho các NHTMQD chưa hợp lý, mang tính cào bằng thu nhập, chưa gắn hoàn toàn với hiệu quả kinh doanh. Chưa xây dựng cơ chế lương, phụ cấp, khen thưởng để kích thích cán bộ làm công tác tín dụng, cơ chế này chưa mang tính khuyến khích vật chất thực sự gắn với trách nhiệm và chất lượng tín dụng nên cơ chế tiền lương chưa thực sự khuyến khích các NHTMQD hoạt động vì mục

tiêu lợi nhuận và chưa là động lực đối với cán bộ làm công tác tín dụng phấn đấu hết mình vì công việc đúng như bản chất của tiền lương nên không thể nào tránh khỏi việc các NHTMQD chỉ cố gắng hoàn thành kế hoạch được giao và còn một bộ phận cán bộ làm công tác tín dụng chưa hết mình vì công việc, chưa nhận thức đầy đủ về tư duy kinh tế thị trường, còn tư tưởng là người làm công hưởng lương, chưa lấy phục vụ khách hàng là phương châm hành động. Cơ chế tiền lương khuyến khích cũng mới chỉ áp dụng đối với cán bộ tín dụng, còn đối với cán bộ ở các bộ phận khác thì chưa có cơ chế lương khuyến khích.

➤ Đặc trưng và thế mạnh phát triển kinh tế của tỉnh An Giang là thủy sản và nông sản xuất khẩu, theo số liệu niên giám thống kê tỉnh An Giang năm 2005 kim ngạch xuất khẩu hai mặt hàng này từ năm 1995 đến nay chiếm bình quân 75% kim ngạch xuất nhập khẩu và trên 90% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh. Tuy nhiên do ảnh hưởng của vụ Hiệp hội các nhà nuôi cá Mỹ kiện Việt Nam bán phá giá cá tra - basa nên trong khoảng thời gian từ 2002 đến cuối năm 2003 việc xuất khẩu cá da trơn của Việt Nam gặp nhiều khó khăn, giá cá nguyên liệu sụt giảm liên tục làm ảnh hưởng trực tiếp đến các khoản cho vay nuôi trồng và chế biến xuất khẩu cá da trơn, đến nay hậu quả đối với các khoản cho vay chế biến xuất khẩu đã được khắc phục tuy nhiên những khoản cho vay ngư dân để nuôi trồng thủy sản vẫn chưa được khắc phục hoàn toàn. Còn đối với sản phẩm nông sản xuất khẩu như gạo thì thị trường tiêu thụ còn nhiều biến động và gặp sự cạnh tranh gay gắt của gạo Thái Lan có chất lượng tốt hơn, Việt Nam chủ yếu cạnh tranh dựa vào giá cả nên hiệu quả xuất khẩu mang về thấp, do giá nông sản thấp nên thu nhập nông dân thấp làm cho các khoản cho vay sản xuất nông nghiệp thường có chất lượng kém và luôn gắn liền với sự bất ổn của thị trường nông sản xuất khẩu.

➤ Nhiệm vụ của các NHTM còn gắn liền với mục tiêu và kế hoạch phát triển kinh tế của địa phương nên các NHTM chưa thực sự chủ động trong kinh doanh, còn ít nhiều chịu ảnh hưởng tác động của chính quyền địa phương và các đơn vị quản lý hành chính đối với các quyết định kinh doanh của các NHTM...

- Do môi trường pháp lý

Trong thời gian qua nước ta đang trong quá trình đổi mới cơ chế kinh tế theo đó những chính sách, cơ chế của Nhà nước được ban hành mang tính vừa làm vừa sửa, các văn bản pháp lý liên quan đến hoạt động tín dụng chưa đầy đủ, không được ban hành kịp thời, hiệu lực thực thi kém tạo nên môi trường pháp lý không an toàn và không ổn định cho hoạt động kinh tế và hoạt động ngân hàng gây ra những rủi ro cho các chủ thể vay vốn và các NHTM như: hiện nay chưa có luật về sở hữu nên không có cơ quan nào chịu chấp nhận chứng thư sở hữu và quản lý quá trình dịch chuyển tài sản, nhất là đối với các động sản là máy móc thiết bị, Nghị định số 165/1999/NĐ-CP ngày 19/11/1999 về giao dịch bảo đảm đã có hiệu lực thi hành từ cuối năm 1999 nhưng đến nay vẫn chưa được triển khai thực hiện một cách triệt để, Nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 về bảo đảm tiền vay của các TCTD đã có hiệu lực thi hành từ đầu năm 2000 nhưng đến nay vẫn chưa có văn bản nào hướng dẫn việc phát mãi tài sản gắn liền trên đất thuê của DNNN là vật kiến trúc, công trình xây dựng, máy móc thiết bị gắn liền với công trình xây dựng làm cho việc phát mãi những tài sản này gặp khó khăn, ngân hàng không xử lý được những khoản nợ có vấn đề của các DNNN làm cho chất lượng tín dụng của các NHTMQD chậm được cải thiện.

- Những nguyên nhân chủ quan.

+ Nguyên nhân do khách hàng vay.

➤ Dư nợ tín dụng chủ yếu ở tỉnh An Giang là của các NHTMQD, trong danh mục tín dụng của các NHTMQD cho vay đối với các DNNN còn khá cao, trong khi đó các DNNN thường làm ăn kém hiệu quả, khả năng cạnh tranh kém, nguồn vốn tự có ít, hoạt động chủ yếu bằng vốn vay ngân hàng, thường xuyên sử dụng nguồn vay ngắn hạn để đầu tư tài sản cố định, không có tài sản bảo đảm tiền vay, dễ dàng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của ngân hàng... nên danh mục tín dụng của các NHTMQD thường có mức độ rủi ro cao, chất lượng tín dụng thấp và gắn liền với sự yếu kém của các DNNN. Nguồn vốn lưu động kinh doanh chủ yếu từ nguồn vốn vay ngân hàng vào mùa vụ thường ký hợp đồng xuất khẩu trước mới tiến hành vay vốn mua gạo, do cạnh tranh nên việc tính toán hiệu quả cho những thương vụ dựa trên giá cả

thấp lúc mùa vụ, nhưng sau khi tiến hành vay vốn để mua gạo theo đúng tiến độ giao hàng, thông thường từ 1 đến 2 tháng thì giá cả gạo qua mùa vụ bắt đầu tăng lên làm cho các thương vụ này thua lỗ, dẫn đến không đủ khả năng hoàn trả cho ngân hàng.

➤ Do luật pháp chưa hoàn chỉnh, còn nhiều kẽ hở, các quy định của pháp luật về kế toán, thống kê chưa đủ khả năng và hiệu lực buộc các doanh nghiệp phải thực hiện nghiêm do đó xảy ra tình trạng khách hàng báo cáo không minh bạch về tình hình tài chính, báo cáo không trung thực với ngân hàng để được vay vốn như trường hợp của Công ty Lương thực An Giang đã báo cáo không trung thực về tình hình tài chính cho các cơ quan quản lý Nhà nước, các khách hàng vay vốn không sợ ngân hàng áp dụng các biện pháp chế tài khi sử dụng vốn vay sai mục đích làm tăng rủi ro cho khoản vay đưa đến hoạt động tín dụng kém chất lượng.

+ Nguyên nhân từ các ngân hàng cho vay:

➤ Hoạt động tín dụng trong cơ chế thị trường hết sức đa dạng và phức tạp nhưng phương thức quản lý đối với công tác tín dụng chưa được tổ chức theo hướng chuyên môn hóa, cán bộ tín dụng còn quản lý cho vay đối với nhiều loại khách hàng, lãnh vực... nên không thể nào tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót về nghiệp vụ và trình độ chuyên môn.

➤ Do đặc thù kinh tế tỉnh An Giang, các NHTM nói chung và CN.NHCT AG nói riêng chưa đa dạng hóa được các hoạt động đầu tư và phát triển các dịch vụ tài chính nguồn vốn tín dụng chỉ tập trung chủ yếu vào các khâu sản xuất, nuôi trồng và chế biến xuất khẩu đối với lãnh vực nông sản và thủy sản nên khi có rủi ro đối với các lãnh vực này thì hậu quả đối với các NHTM rất nặng nề. Các dịch vụ tài chính chưa phát triển nên các NHTM chưa có điều kiện can thiệp sâu vào hoạt động của doanh nghiệp làm hạn chế khả năng thu nhập và nắm bắt nguồn thông tin phục vụ cho công tác thẩm định và quản lý khoản vay đưa đến hoạt động tín dụng tiềm ẩn nhiều rủi ro.

➤ Hiện nay chi nhánh đã có phòng quản lý rủi ro để quản lý khoản vay, quản lý rủi ro của danh mục tín dụng và tái thẩm định các khoản vay lớn, phức tạp nhưng

chưa đi sâu vào hoạt động, chưa có cơ chế ràng buộc và phân định một cách rõ ràng về trách nhiệm vật chất như thường, phạt đối với các cá nhân trong khâu ra quyết định và quản lý khoản vay.

➤ Do năng lực chuyên môn còn hạn chế và thiếu lòng say mê công việc nên còn tồn tại một bộ phận cán bộ làm công tác tín dụng chỉ thẩm định và ra quyết định cho vay mang tính hình thức, không thẩm định đầy đủ hiệu quả cũng như những rủi ro của khoản vay, thường chấp nhận theo kết quả của khách hàng vay, nếu có đánh giá thì cũng chỉ dừng lại ở các yếu tố tính pháp lý của khoản vay, vốn tự có, khách hàng có được phép kinh doanh ngành nghề xin vay không, tính hợp lý của việc tính toán các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật trong phương án hoặc dự án xin vay... làm cho chất lượng tín dụng kém.

+ Về con người:

➤ Trình độ cán bộ nhân viên còn yếu cái yếu nhất là kiến thức về kinh tế thị trường, Chi nhánh đã có nhiều cố gắng khắc phục vấn đề này song chưa thể khắc phục ngay được. Trong khi đó kinh tế thị trường luôn sôi động và thay đổi không ngừng. Quá trình hội nhập và cạnh tranh phát triển hàng ngày, với hiện tại đây là vấn đề nan giải song trong tương lai lại là một thách thức rất lớn đối với Ngân hàng Công thương. Công tác tuyển chọn CBTD còn mang tính gia đình, cảm tính và chỉ dựa vào bằng cấp đại học mà chưa tổ chức tuyển dụng bài bản để lựa chọn những cán bộ đáp ứng được yêu cầu về chuyên môn, bố trí công việc phù hợp khả năng, nguyện vọng do đó không thể tránh khỏi còn một bộ phận CBTD không đáp ứng được yêu cầu công việc. Mặt khác, công tác thi tuyển cán bộ Chi nhánh còn bị phụ thuộc vào NHCT.VN nên nhiều khi thi tuyển xong, có kết quả thi tuyển thì người xin việc làm đã đi làm ở ngân hàng khác, vô hình chung Chi nhánh đã bị để mất người giỏi cho ngân hàng khác mà mất người giỏi cho đối thủ cạnh tranh có nghĩa là ta đã thua đối thủ. Vẫn còn một số cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, không có lòng say mê nghề nghiệp, bên cạnh đó cán bộ làm công tác tín dụng cũng chưa được tạo điều kiện đầu tư sâu vào nghiệp vụ, làm theo kiểu quen tay dẫn đến hoạt động tín dụng không đạt chất lượng như mong muốn.

An Giang là tỉnh có lợi thế về sản xuất nông nghiệp nhưng tỷ lệ dư nợ cho vay ngành nghề này còn thấp trong tổng dư nợ của Chi nhánh. Trong khi đó nghiệp vụ cho vay ở khu vực nông thôn có chênh lệch lãi suất đầu ra so với đầu vào cao hơn chênh lệch bình quân lãi suất đầu ra – lãi suất đầu vào của Chi nhánh nhưng chi nhánh chưa tập trung nhiều vào cho vay lĩnh vực này do lực lượng cán bộ tín dụng của chi nhánh ít.

➤ Lực lượng cán bộ nhân viên nhiều, một mặt làm chi phí tiền lương cao, nhưng mặt quan trọng hơn là tuy đông về số lượng nhưng chất lượng yếu, nên một số bộ phận nhân viên làm việc hoặc kết quả công việc mang lại rất thấp.

➤ Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng chưa đồng đều, lao động chưa qua đào tạo và sơ cấp tại ngân hàng còn nhiều, một số cán bộ mới nhận vào đôi khi chưa đáp ứng được yêu cầu công tác.

3.3.2- Giải pháp ở tầm vĩ mô.

3.3.2.1- Đối với cơ quan quản lý Nhà nước:

Chính phủ tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ pháp luật và đồng bộ hoá các văn bản hướng dẫn thi hành luật có liên quan đến hoạt động NH, cần phải hoàn thiện hệ thống kế toán. Tăng cường kiểm tra việc thực thi pháp luật, đẩy mạnh phát triển thị trường tài chính để mở rộng kênh cung ứng vốn dài hạn.

3.3.2.2- Đối với chính quyền địa phương:

Ưu tiên đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, đầu tư xây dựng hoàn chỉnh các khu công nghiệp tập trung đưa vào sử dụng vì thời gian qua có quy hoạch các khu công nghiệp nhưng hiện nay các khu công nghiệp vẫn còn dở dang chưa đi vào hoạt động. Đẩy mạnh các hoạt động khuyến công, khuyến nông, khuyến ngư. Các cấp chính quyền địa phương không nên can thiệp vào hoạt động cho vay của chi nhánh.

3.3.2.3- Đối với Ngân hàng Nhà nước tỉnh An Giang:

Phát huy hơn nữa vai trò trung tâm thông tin tín dụng của các NHTM trên địa bàn, tăng cường hơn nữa công tác thanh tra, kiểm soát hoạt động tín dụng các NHTM đảm bảo sự cạnh tranh lành mạnh giữa các NHTM. Chi nhánh NHNN cần phát huy hơn nữa vai trò đầu mối giữa các NHTM, tham gia vào các chương trình

chuyển dịch cơ cấu kinh tế của địa phương tuy nhiên vẫn đảm bảo quyền tự chủ kinh doanh của các NHTM. Đề nghị NHNN tỉnh An Giang kéo dài giờ chuyển tiền của các NHTM đến 15 giờ 30 phút hàng ngày để tránh lãng phí vốn cho các NHTM.

3.3.2.4- Kiến nghị với Ngân hàng Công thương Việt Nam:

Cần mở rộng và giao quyền về tuyển dụng lao động cho các chi nhánh để giải quyết hợp lý vấn đề nguồn nhân lực của chi nhánh chủ động cho Chi nhánh trong công tác tuyển dụng lao động.

- Hiện nay mức uỷ quyền cho vay tối đa của các Phòng giao dịch của chi nhánh đối với một khách hàng là quá thấp. Đề nghị NHCT.VN có kiến nghị lên NHNN VN nâng mức uỷ quyền cho vay này lên.

- Hoàn thiện hệ thống quy trình tín dụng phù hợp với từng đối tượng khách hàng đảm bảo các tác nghiệp cụ thể, kiểm soát được rủi ro, phân định rõ ràng trách nhiệm từng khâu.

3.3.3- Giải pháp cụ thể có tính chất nghiệp vụ tại chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang:

3.3.3.1- Đẩy mạnh hoạt động tiếp thị, khuyến mãi:

- Tăng cường các khâu quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi đối với khách hàng, đặc biệt quan tâm đối với những khách hàng truyền thống (lãi suất cho vay ưu đãi, không thu phí dịch vụ ...) tăng cường mối quan hệ đối với những khách hàng có số dư tiền gửi lớn, dư nợ cao tại chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang. Nên quan tâm đến những khách hàng này nhiều hơn nữa ví dụ tặng quà ngày sinh nhật của họ với những món quà không nhất thiết phải có giá trị lớn, dưới sự quan tâm đặc biệt này sẽ làm cho khách hàng cảm thấy cảm động và họ sẽ gắn bó với Ngân hàng lâu dài. Đây có thể là mối dây vô hình giữ khách hàng ở lại với Ngân hàng trong điều kiện mới hiện nay các NHCP đang ngày càng nhiều trên địa bàn An Giang.

- Sắp xếp lại các bộ phận trực tiếp giao dịch với khách hàng khoa học, tạo điều kiện thuận tiện cho khách hàng khi quan hệ giao dịch với Ngân hàng, nhân

viên của những bộ phận trực tiếp giao dịch với khách hàng bố trí những cán bộ trẻ, lịch sự, có khả năng ứng xử, giao tiếp, từ đó tạo cho khách hàng sự thoải mái và gần gũi với Ngân hàng.

- Tiếp tục xây dựng văn hóa trong kinh doanh, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng coi đây là giải pháp hàng đầu để thu hút khách hàng.

- Nâng cấp các điểm giao dịch của ngân hàng khang trang, thuận tiện cho khách hàng đến quan hệ giao dịch.

- Chọn khoảng 10 khách hàng truyền thống có quan hệ tiền gửi, tiền vay lớn có chính sách đặc biệt ưu đãi trong giao dịch với Ngân hàng (như được ưu tiên đếm tiền ngay khi đến giao dịch, chuyển tiền không mất phí, thời gian giải quyết cho vay nhanh, thu tiền gửi, phát tiền vay tại nhà ...).

Hàng năm, Ngân hàng nên tổ chức Hội nghị khách hàng tiền vay, tiền gửi, từ đó tạo được sự gắn bó giữa khách hàng và Ngân hàng. Qua đó giúp cho khách hàng biết thêm những tiện ích của Ngân hàng, để thuận tiện hơn trong giao dịch.

3.3.3.2 - Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn.

- Ngân hàng cần đa dạng hóa các hình thức huy động vốn như: gửi tiền bất kỳ tại điểm giao dịch nào thuộc chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang, đều được nhận ra tại tất cả các nơi có điểm giao dịch trực thuộc Ngân hàng Công thương An Giang; thu tiền gửi tại nhà, không thu phí dịch vụ đối với những khách hàng có số dư tiền gửi từ 10 tỷ trở lên; chủ động tìm các biện pháp khai thác các loại nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi tại các tổ chức kinh tế và dân cư vì đây là nguồn vốn có lãi suất huy động thấp góp phần làm tăng hiệu quả kinh doanh của chi nhánh.

- Đổi mới phong cách phục vụ văn minh lịch sử; cải tiến thủ tục, hướng dẫn khách hàng chu đáo khi khách hàng có nhu cầu giao dịch, cải tiến thời gian giao dịch thuận lợi cho khách hàng, rút ngắn thời gian mỗi lần giao dịch, không để khách hàng chờ đợi lâu.

3.3.3.3 - Tăng cường tín dụng phải phù hợp với điều kiện kinh tế trên địa bàn và khả năng quản lý, kiểm soát của từng cán bộ tín dụng.

- Bám sát mục tiêu định hướng phát triển kinh tế của Tỉnh, từ đó chi nhánh xây dựng cho mình định hướng tín dụng. Ngân hàng phải xác định cho được khách hàng chiến lược của ngân hàng trong từng thời kỳ là ai để phục vụ đúng đối tượng.

Tăng cường cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ làm ăn có hiệu quả. Mở rộng hướng cho vay về các vùng ngoại thành vì nông dân ở vùng này còn cần rất nhiều vốn để phát triển sản xuất. Ngân hàng cần xem xét tăng định mức cho vay trên đầu công đất sản xuất nông nghiệp cho hợp lý, một mặt tăng dư nợ của Chi nhánh, tăng lợi nhuận mặt khác đáp ứng được nhu cầu vốn cần thiết cho nông dân, giảm tình trạng cho vay nặng lãi ở nông thôn.

- Thường xuyên luân chuyển cán bộ tín dụng giữa Hội sở và các đơn vị trực thuộc. Qua đó, tìm ra được những cán bộ tín dụng giỏi để quản lý những doanh nghiệp lớn. Tùy theo năng lực và trình độ của cán bộ tín dụng mà bố trí sắp xếp, phân công giải quyết cho vay đối với những khách hàng nào? mức dư nợ cao nhất cán bộ tín dụng đó có thể quản lý được là bao nhiêu? Tránh sắp xếp cán bộ theo kiểu dàn đều, sẽ không tạo sự phấn đấu, học hỏi trong cán bộ tín dụng toàn chi nhánh.

3.3.3.4 - Nâng cao chất lượng an toàn tín dụng.

- Tăng trưởng tín dụng phải đi đôi với nâng cao chất lượng an toàn tín dụng là mục tiêu quan trọng hàng đầu của ngân hàng. Kiên quyết rút dư nợ đối với những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, thua lỗ không khắc phục được, bằng mọi biện pháp thu hồi nhanh chóng số nợ còn lại. Đưa vào kiểm soát đặc biệt đối với những khách hàng sản xuất kinh doanh yếu kém, vay nợ nhiều Ngân hàng ...

- Tiếp tục đổi mới công tác tiếp thị, đổi mới phong cách thái độ phục vụ, chăm sóc thường xuyên đến khách hàng, nắm chắc cơ chế nghiệp vụ, đề cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ tín dụng để giữ khách hàng tốt và thu hút khách hàng mới. Tập trung vốn đầu tư vào những dự án lớn có tính khả thi cao, ít rủi ro, những khách hàng lớn sản xuất kinh doanh hiệu quả nhằm mở rộng thị phần tín dụng.

- Về cơ cấu cho vay: tập trung chuyển dịch cơ cấu đầu tư vào một số ngành trọng điểm của Tỉnh, có hiệu quả kinh doanh cao như: chế biến thủy sản, thu mua

lương thực, điện nước nông thôn. Chọn lọc những khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh, có khả năng quản lý kinh doanh, làm ăn có hiệu quả để cho vay.

- Thực hiện chính sách khách hàng có chọn lọc, với nguyên tắc chỉ áp dụng đối với những khách hàng thực sự có năng lực tài chính, có khả năng quản lý kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả, tránh áp dụng chính sách khách hàng tràn lan, làm giảm đi tính kích thích.

- Định kỳ hàng quý, 6 tháng cán bộ tín dụng phải phân loại cho được khách hàng do mình quản lý để đề xuất với Ban giám đốc có chính sách hoặc biện pháp xử lý phù hợp đối với từng khách hàng.

- Đối với các khoản nợ cho vay đã quá hạn: Cán bộ tín dụng cần tiến hành phân tích, đánh giá từng khoản nợ quá hạn để có biện pháp xử lý phù hợp. Hàng quý có họp sơ kết đánh giá những việc làm được để rút kinh nghiệm và đề ra kế hoạch thu nợ cho quý sau. Kiên quyết xử lý theo pháp luật những khách hàng có tình chây lỳ, trốn tránh nghĩa vụ trả nợ.

- Thực hiện nghiêm túc cơ chế tín dụng hiện hành, nâng cao năng lực kiểm tra, kiểm soát tín dụng, kiên quyết không hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng để tăng trưởng tín dụng. Nâng cao chất lượng kiểm tra, trước trong và sau khi cho vay đối với khách hàng, phát hiện kịp thời những khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, từ đó có biện pháp xử lý kịp thời trước khi khách hàng gặp khó khăn về tài chính.

- Cần quan tâm đúng mức, tăng cường biện pháp bảo đảm tiền vay, nhằm tăng cường ý thức trách nhiệm của người vay và giảm thiểu rủi ro tín dụng, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho vay. Chú ý phải lựa chọn những tài sản bảo đảm có giá trị thực tế, dễ chuyển nhượng, dễ phát mãi, đảm bảo thu hồi được các khoản vay khi gặp rủi ro.

3.3.3.5 - Nâng cao trình độ nghiệp vụ, quản lý kiểm soát của cán bộ tín dụng trong toàn chi nhánh, sắp xếp cán bộ có năng lực, trình độ phẩm chất đạo đức có tinh thần trách nhiệm làm công tác tín dụng.

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là vấn đề được quan tâm đặc biệt đối với hệ thống NH nói chung và của CN. NHCT.AG nói riêng. Nhìn chung mặt bằng

trình độ của cán bộ, nhân viên CN. NHCT.AG chưa cao, với số lượng 144 cán bộ nhân viên nhưng hiện tại Chi nhánh mới chỉ có 01 thạc sĩ, 03 cán bộ đang học cao học, 71 cán bộ có trình độ đại học, còn lại dưới trình độ đại học là 69 người nhưng trong số này chiếm đến 42 người trình độ sơ cấp và chưa qua đào tạo.

Thời gian gần đây, do yêu cầu về trình độ đối với cán bộ tín dụng nên chi nhánh đã bố trí sắp xếp những cán bộ có trình độ đại học làm công tác tín dụng, tuy nhiên trong số 30 người làm công tác tín dụng thì cán bộ được đào tạo từ chuyên ngành ngân hàng cũng không đáng kể. Vì vậy chi nhánh phải thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi nghiệp vụ theo từng chuyên đề để nâng cao trình độ của cán bộ tín dụng. Đối với những ngành nghề có số dư nợ lớn, Ngân hàng nên cử cán bộ tín dụng chuyên quản cho đi bồi dưỡng các lớp chuyên ngành (như xây dựng, thủy sản, điện...) để nâng cao trình độ hiểu biết, từ đó có những kiến nghị chính xác giúp cho việc điều hành của Ban Giám đốc. Xây dựng phương án đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ, nâng cao trình độ kiến thức nghiệp vụ nhằm xây dựng đội ngũ cán bộ có đủ năng lực và trình độ đáp ứng với yêu cầu công tác trong giai đoạn hiện nay và tiếp tục nâng cao trình độ của cán bộ để có thể tồn tại và phát triển trong thời gian tới.

Cán bộ tín dụng quản lý khách hàng cá nhân có dư nợ cao, số lượng khách hàng lớn sẽ bị quá tải, quá tầm kiểm soát của CBTD sẽ dễ có nguy cơ theo dõi thu nợ lãi, nợ vốn không kịp thời làm nợ quá hạn tăng cao đột biến. Chính vì vậy Chi nhánh cần phải rà soát lại lực lượng cán bộ của toàn Chi nhánh. Kiện toàn, sắp xếp lại, bổ sung tăng cường kể cả về số lượng và chất lượng cán bộ cho phòng khách hàng, nếu bộ phận nghiệp vụ nào chưa bố trí hợp lý gây lãng phí nhân lực thì phải bố trí sắp xếp lại nhằm bổ sung lực lượng cho bộ phận tín dụng vì chính lực lượng này mới trực tiếp tạo ra lợi nhuận cho Chi nhánh.

- Khuyến khích vật chất đối với cán bộ tín dụng làm tốt nhiệm vụ được giao, tăng trưởng tín dụng lành mạnh, ít phát sinh nợ quá hạn. Định kỳ hàng tháng lãnh đạo phòng khách hàng phải phân tích, xếp loại cán bộ tín dụng theo thứ tự, để đề

ngộ Hội đồng lương xét tăng lương kinh doanh cho những cán bộ đạt tiêu chuẩn, từ đó sẽ tạo khí thế thi đua trong từng cán bộ tín dụng.

3.3.3.6 - Tăng cường công tác chỉ đạo, điều hành tín dụng.

- Bám sát mục tiêu, định hướng của NHCT.VN và phương hướng phát triển kinh tế của địa phương, từ đó chi nhánh xác định mục tiêu kinh doanh phù hợp, đồng thời có những giải pháp chỉ đạo điều hành kinh doanh hiệu quả, phấn đấu hoàn thành kế hoạch đã đề ra.

- Xác định cho được khách hàng mục tiêu của NHCT là ai, từ đó tìm ra được biện pháp thích hợp để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, có chính sách lãi suất linh hoạt đối với từng đối tượng, chủ động tiếp cận các doanh nghiệp lớn, các hộ sản xuất kinh doanh lớn để thu hút nguồn vốn mở rộng tín dụng.

- Kiểm tra việc thực hiện các nhiệm vụ đã giao, qua đó có sơ kết, kiểm điểm, rút kinh nghiệm, khen thưởng kịp thời những cá nhân làm tốt. thường xuyên phát động các phong trào thi đua trong toàn chi nhánh để hoàn thành nhiệm vụ được giao.

- Thường xuyên tổ chức học tập văn bản, trao đổi nghiệp vụ để nâng cao trình độ kiến thức cho cán bộ tín dụng.

3.3.3.7- Tiếp tục mở rộng đối tượng cho vay, đa dạng hóa sản phẩm tín dụng đáp ứng được yêu cầu của khách hàng trong tình hình mới.

- Quan tâm những khách hàng tiềm năng: cán bộ tín dụng cần quan tâm đến những khách hàng mà sản phẩm của họ có uy tín trên thị trường, tài sản bảo đảm không đủ để vay vốn thì NH xem xét cho vay không có bảo đảm (thời hạn cho vay này luôn ngắn hơn cho vay có bảo đảm) để khi khách hàng gặp rủi ro Ngân hàng tìm mọi biện pháp thu ngay phần cho vay không có bảo đảm...

- Tăng trưởng thêm tín dụng ở một số địa bàn chưa có Phòng giao dịch hoặc chi nhánh của NHCT.AG. Ngân hàng cần tranh thủ với các địa phương (phường, xã, thị trấn nơi chưa có mạng lưới của Ngân hàng Công thương An Giang) để tìm các cộng tác viên mở rộng địa bàn cho vay. Theo mô hình này, xã cử 01 cán bộ làm cộng tác viên với Ngân hàng để hướng dẫn tạo điều kiện cho khách hàng khi quan

hệ vay vốn, hàng tuần Ngân hàng cử cán bộ tín dụng xuống kết hợp để thẩm định khách hàng vay vốn. Theo mô hình này tiết kiệm được chi phí và thời gian của NH và khách hàng rất nhiều. Hàng năm, NH sẽ chi hoa hồng cho phường, xã, thị trấn... có cử cán bộ quan hệ giao dịch với NH.

- Nâng cao trình độ của cán bộ thẩm định, cán bộ này phải am hiểu về thị trường, đánh giá được những biến động của ngành cho vay trong tương lai... phân công trách nhiệm rõ ràng giữa khâu thẩm định và cho vay để tăng cường trách nhiệm của từng cán bộ.

- Ngành nghề chăn nuôi cá bè ở An Giang hiện nay rất phát triển vì lợi nhuận mang lại từ ngành này khá cao, chi phí cho việc chăn nuôi cá rất lớn nên nhu cầu vay vốn ngân hàng của ngành này cũng cao. Thời gian qua do bị vụ kiện bán phá giá cá tra – basa của Mỹ làm xuất khẩu cá tra – cá basa bị ảnh hưởng rất nhiều. Vì vậy cán bộ cho vay phải nắm bắt nhanh tín hiệu thị trường nhận định để giải quyết hợp lý tránh ảnh hưởng lớn đến hoạt động ngân hàng.

3.3.3.8 - Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ.

- Việc kiểm tra, kiểm soát nội bộ mang một ý nghĩa cực kỳ quan trọng, phải thường xuyên nhắc nhở động viên cán bộ NH phải thực hiện nghiêm các văn bản thể lệ của ngành Ngân hàng quy định.

Coi trọng biện pháp kiểm tra, kiểm soát, nâng cao chất lượng và hiệu lực của công tác kiểm tra. Lấy tự kiểm tra, tự tìm sai, tự sửa sai là chính nhằm phát hiện ngăn chặn kịp thời những sai sót.

3.3.3.9 - Các biện pháp khác.

- Hàng năm, Phòng kiểm tra nên hệ thống lại văn bản nào còn hiệu lực thi hành, văn bản nào hiện nay hết hiệu lực thi hành để đề xuất với Ban Giám đốc triển khai đến từng cán bộ công nhân viên nắm để thực hiện cho đúng.

- NHCT.AG nên tuyển thêm một số kỹ sư xây dựng, kỹ sư điện... đã có kinh nghiệm thực tế, để tham mưu cho Ban Giám đốc trong lĩnh vực cho vay xây dựng, cho vay những công trình điện nước... đang có dư nợ lớn tại chi nhánh và thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay...

- Phòng thông tin điện toán phải thiết kế báo cáo nhanh mỗi ngày các số liệu cần thiết như: huy động vốn, dư nợ, nợ quá hạn, nợ lãi, lợi nhuận ... để giúp Ban Giám đốc điều hành kịp thời hoạt động hàng ngày.

- Chi nhánh cần quan tâm hơn nữa đến công tác thu hồi nợ, xử lý rủi ro.

- Định kỳ hàng tháng, quý các phòng nghiệp vụ phải báo cáo phân tích các mảng nghiệp vụ phòng mình phụ trách gửi Giám đốc để có kế hoạch điều chỉnh kịp thời nhằm hoạt động của ngân hàng ngày càng có hiệu quả.

- Định kỳ 1 đến 2 năm tổ chức thi cán bộ nghiệp vụ giỏi nhằm củng cố kiến thức cho cán bộ nghiệp vụ nhằm thực hiện tốt nhiệm vụ được giao đồng thời qua đó tìm ra được những cán bộ giỏi thực sự để đưa vào nguồn quy hoạch cán bộ cho đội ngũ kế thừa.

- Đẩy mạnh công tác khen thưởng, có chế độ đãi ngộ đối với những cán bộ có thành tích xuất sắc, nổi bật nhằm động viên khuyến khích tin thần làm việc của cán bộ, đây là nguồn động viên tinh thần rất lớn trong điều kiện hiện nay cường độ làm việc của cán bộ nhân viên NHCT.AG tương đối cao nhưng thu nhập lại thấp hơn so với một số NHTMQD trên địa bàn.

3.4 - MỘT SỐ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT.

- CN.NHCT.AG tiếp tục bám sát vào các chủ trương Nghị quyết của Tỉnh để có chính sách tín dụng phù hợp với từng thời điểm nhằm mang lại kết quả kinh doanh của chi nhánh cao, góp phần phát triển kinh tế địa phương.

- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm thu hút nguồn vốn nhân rỗi trong dân, thực hiện tốt phương châm “Đi vay, để cho vay”.

- Nâng cao chất lượng an toàn tín dụng, NH nên chọn những ngành nghề ít rủi ro để mở rộng đầu tư tín dụng. Phân tích đánh giá ngành hàng để có điều chỉnh cơ cấu dư nợ cho vay hợp lý.

- Xây dựng và điều hành kế hoạch cân đối vốn kinh doanh phù hợp với định hướng phát triển của NHCTVN và khả năng quản lý của chi nhánh, chấp hành nghiêm các chỉ tiêu NHCT VN giao trong từng tháng và thực hiện nghiêm chỉnh chỉ đạo điều hành của NHCT.VN.

- Sắp xếp lại đội ngũ cán bộ hợp lý, bên cạnh đó có chính sách đãi ngộ đối với những cán bộ không đáp ứng được yêu cầu công việc có đơn xin nghỉ trước khi đến tuổi hưu. Hiện nay tuổi đời bình quân của cán bộ nhân viên cũng như tuổi đời bình quân của cán bộ tín dụng tại CN. NHCT.AG cao hơn so với các NHTM trên địa bàn. Nếu giải quyết được cán bộ nghỉ dôi dư có trình độ chuyên môn thấp, không đáp ứng được nhu cầu công tác đồng thời tuyển thêm cán bộ mới, trẻ có trình độ chuyên môn cao thì sẽ làm tăng chất lượng cán bộ nhân viên của chi nhánh.

- Mỗi cán bộ Ngân hàng phải có tác phong giao tiếp văn minh, lịch sự với khách hàng thể hiện phong cách của một Ngân hàng hiện đại.

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ để nâng cao chất lượng tín dụng tại chi nhánh.

- Kịp thời nắm bắt được các tín hiệu của thị trường: lãi suất huy động vốn được điều chỉnh kịp thời, lãi suất cho vay được điều chỉnh linh hoạt phù hợp với thị trường, tăng cường cho vay có đảm bảo bằng tài sản nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng góp phần kinh doanh có hiệu quả.

- Thực hiện phân tán rủi ro trong quá trình cho vay, đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, không cho vay các DNSXKD thua lỗ, mở rộng cho vay hộ cá thể và hộ nông dân có diện tích canh tác lớn.

- Bên cạnh các giải pháp đã nêu thì chi nhánh cũng phải đẩy mạnh các mảng nghiệp vụ khác như: phát hành thẻ, hoạt động thanh toán quốc tế, các dịch vụ hỗ trợ khác để thu hút khách hàng, góp phần đưa hiệu quả hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang ngày càng được nâng cao./.

Kết luận

Hiện nay hoạt động tín dụng của ngân hàng nói chung trên địa bàn tỉnh An Giang và của CN. NHCT.AG nói riêng là hoạt động mang lại thu nhập lớn nhất và cũng là hoạt động chứa nhiều rủi ro nhất. Về nguyên nhân dẫn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của CN.NHCT.AG trong những năm qua chưa cao cũng có nhiều nguyên nhân đa dạng như từ khách hàng vay vốn, từ môi trường đầu tư và cũng do ngay cả chính bản thân CN. NHCT.AG. Vì vậy muốn nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng phải có những biện pháp đồng bộ, phù hợp với thực tế.

Hiện nay trên bàn An Giang cũng đã có thêm nhiều Ngân hàng thương mại cổ phần mới khai trương và hoạt động cùng các NHTMQD làm cho tình hình cạnh tranh càng phức tạp hơn. Bên cạnh đó CN.NHCT.AG trong thời gian qua còn có những tồn tại, hạn chế do nhiều nguyên nhân mà một trong những nguyên nhân chính là chất lượng hoạt động tín dụng chưa cao dẫn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh thấp. Chi nhánh cần phải nâng cao hơn nữa về mọi mặt, nâng cao quản trị về điều hành, quản trị nhân sự và quản trị công nghệ. Những giải pháp luận án trình bày không có tham vọng làm xoay chuyển được tình hình hoạt động của chi nhánh, chỉ mong góp phần nào đó vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh trong thời gian tới. Xuất phát từ yêu cầu thực tiễn và trên cơ sở áp dụng nhiều phương pháp nghiên cứu, luận án đã thể hiện được một số nội dung sau.

➤ Trình bày lý luận tổng quan về tín dụng, chất lượng tín dụng, hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM.

➤ Trình bày và phân tích một số điểm chính về thực trạng hoạt động tín dụng của CN.NHCT.AG từ năm 2003 đến tháng 6 năm 2006 từ đó đưa ra những nhận xét và đánh giá chất lượng và hiệu quả hoạt động tín dụng.

➤ Qua phân tích thực trạng hoạt động tín dụng của CN.NHCT.AG đưa ra 2 nhóm giải pháp : nhóm giải pháp kiến nghị mang tầm vĩ mô và nhóm giải pháp cụ thể mang tính chất nghiệp vụ tại Chi nhánh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. An Giang 30 năm xây dựng và phát triển, Tỉnh uỷ An Giang.
 - 2. Báo cáo hoạt động ngân hàng của Chi nhánh Ngân hàng Công thương An Giang các năm 2003,2004,2005 và 6 tháng đầu năm 2006.**
 3. Báo cáo tổng kết của Ngân hàng Nhà nước tỉnh An Giang các năm 2003,2004,2005 và
6 tháng đầu năm 2006.
 4. Các văn bản hiện hành liên quan đến công tác tín dụng trong hệ thống Ngân hàng
Công thương Việt Nam.
 6. PGS.TS Nguyễn Đăng Dòn(2005), Tín dụng Ngân hàng, Nhà xuất bản Thống kê.
 7. Trần Kim Dung(2003), Quản trị nguồn nhân lực, Nhà xuất bản Thống kê.
 8. Luật Ngân hàng Nhà nước và các TCTD đã được sửa đổi, bổ sung năm 2004.
 9. *“Những thách thức của ngân hàng Việt Nam trong quá trình hội nhập”*, Nhà xuất bản
Hà Nội, 2003.
 10. Niên giám thống kê tỉnh An Giang năm 2005.
 11. Paul H.Allen (2003), Tái lập Ngân hàng, Nhà xuất bản thanh niên.
 12. Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh An Giang thời kỳ 2006-2010.
 13. Tạp chí Ngân hàng các năm 2003,2004,2005,2006.
 14. Tài liệu Hỏi-Đáp về báo cáo chính trị tại Đại hội đại biểu tỉnh An Giang
 15. Quyết định số: 627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của NHNN .VN
 16. Công văn 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam”V/v Ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng”.
- * Website tham khảo:**
- Website Ngân hàng Công thương Việt Nam : <http://www.icb.com.vn>.