

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

-----*-----

NGUYỄN DƯƠNG THỊ HẰNG NGA

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG
TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG ĐỒNG NAI
TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

Chuyên ngành: Kinh tế - Tài chính – Ngân hàng.

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS NGUYỄN VĂN THUẬN

TP. HỒ CHÍ MINH - Năm 2007

MỤC LỤC

Trang phụ bìa	Trang
Danh mục các chữ viết tắt.	
Lời mở đầu.	
<u>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</u>	1
1.1 Các vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại	1
1.1.1 Các chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại.....	1
1.1.2 Ý nghĩa hoạt động tín dụng đối với các ngân hàng thương mại	2
1.2 Rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại	5
1.2.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng	5
1.2.2 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.....	6
1.2.2.1 Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài	6
1.2.2.2 Nguyên nhân từ phía người vay	7
1.2.2.3 Nguyên nhân do ngân hàng.....	8
1.2.2.4 Nguyên nhân từ các đảm bảo tín dụng.....	8
1.3 Quản trị rủi ro tín dụng	8
1.3.1 Sự cần thiết của công tác quản trị rủi ro tín dụng	8
1.3.2 Chức năng của công tác quản trị rủi ro tín dụng.....	9
1.3.3 Đo lường rủi ro tín dụng	9
1.3.3.1 Mô hình định tính về rủi ro tín dụng.....	9
1.3.3.2 Các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng	12
<u>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG ĐỒNG NAI</u>	
2.1 Giới thiệu NHNT Việt Nam và chi nhánh NHNT ĐN	16
2.1.1 Hệ thống NHNT Việt Nam	16

2.1.2 Giới thiệu một số nét về chi nhánh NHNT ĐN	19
2.1.2.1 Tổng quan về tình hình kinh tế trên địa bàn Đồng Nai.....	19
2.1.2.2 Quá trình xây dựng và phát triển của chi nhánh NHNT Đồng Nai	20
2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN.....	22
2.2.1 Tình hình hoạt động tín dụng tại NHNT ĐN thời kỳ 2001-2006	22
2.2.1.1 Công tác huy động vốn	22
2.2.1.2 Tình hình cho vay thu nợ	24
2.2.1.3 Tình hình cho vay theo ngành, thành phần kinh tế và loại cho vay.....	26
2.2.1.3.1 Cho vay theo ngành.....	26
2.2.1.3.2. Cho vay theo thành phần kinh tế.....	28
2.2.1.3.3 Loại cho vay.....	29
2.2.1.3.4 Cơ cấu theo loại tiền	30
2.2.1.4 Lãi suất huy động và lãi suất cho vay	31
2.2.1.5 Hiệu quả sử dụng vốn	32
2.2.2 Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNT Đồng Nai	34
2.2.2.1 Nợ quá hạn	34
2.2.2.2 Phân loại nợ.....	35
2.2.2.3 Những thiệt hại từ rủi ro tín dụng	36
2.2.3 Quản trị rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN.....	39
2.2.4 Công tác quản trị rủi ro về phòng ngừa cảnh báo về các khoản nợ có vấn đề.....	45
2.3 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng trong thời gian qua tại NHNT ĐN.....	46
2.3.1 Nguyên nhân từ phía khách hàng.....	46
2.3.2 Nguyên nhân từ phía ngân hàng	47
2.3.3 Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh.....	47
CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN	
HÀNG NGOẠI THƯƠNG ĐỒNG NAI	
3.1 Định hướng về công tác quản trị rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN	49

3.1.1 Nâng cao chất lượng tín dụng của cán bộ ngân hàng	49
3.1.2 Xây dựng và điều chỉnh danh mục cho vay từng thời kỳ	49
3.1.3 Xác định hạn mức rủi ro trong hoạt động tín dụng	51
3.1.4 Sử dụng tín dụng đảm bảo chắc chắn	51
3.1.5 Công tác thu thập thông tin và hồ sơ tín dụng	52
3.1.6 Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi các khoản nợ có vấn đề	52
3.2 Các giải pháp về nghiệp vụ nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN	54
3.2.1 Nhóm giải pháp về dấu hiệu cảnh báo trong hoạt động quản trị rủi ro tín dụng ...	54
3.2.1.1 Nhóm dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ ngân hàng	54
3.2.1.2 Nhóm dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ ngoài ngân hàng	55
3.2.2 Nhóm giải pháp phòng ngừa rủi ro	56
3.2.2.1 Nâng cao chất lượng công tác thẩm định và phân tích tín dụng	56
3.2.2.2 Quyết định cấp giới hạn tín dụng	58
3.2.2.3 Kiểm tra và giám sát tín dụng	59
3.2.2.3.1 Giám sát rủi ro tín dụng	59
3.2.2.3.2 Phân tán rủi ro	61
3.2.2.4 Phòng ngừa rủi ro lãi suất cho vay	61
3.2.3 Sử dụng nghiệp vụ hoán đổi tín dụng để phòng ngừa rủi ro tín dụng	62
3.2.4 Nhóm giải pháp tài trợ rủi ro	64
3.2.5 Nhóm giải pháp xử lý nợ có vấn đề và xử lý tổn thất tín dụng	64
3.2.5.1 Hình thức xử lý tổ chức khai thác	64
3.2.5.1.1 Cho vay thêm	64
3.2.5.1.2 Bổ sung tài sản đảm bảo	65
3.2.5.1.3 Chuyển nợ quá hạn	65
3.2.5.2 Hình thức sử dụng các biện pháp thanh lý	66
3.2.5.2.1 Xử lý nợ tồn đọng	66

3.2.5.2.2 Thanh lý doanh nghiệp.....	67
3.2.5.2.3 Khởi kiện.....	68
3.2.5.2.4 Bán nợ	68
3.2.5.2.5 Sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro	68
3.3 Một số kiến nghị khác	68
3.3.1 Kiến nghị đối với NHNN và Chính phủ	68
3.3.2 Kiến nghị với NHNT Việt Nam.....	69

Kết luận.

Tài liệu tham khảo.

Phụ lục và biểu đồ.

CÁC CHỮ VIẾT TẮT DÙNG TRONG LUẬN VĂN

1. CT CP	Công ty cổ phần.
2. CT TNHH	Công ty trách nhiệm hữu hạn.
3. DNNN	Doanh nghiệp nhà nước.
4. DNNNg	Doanh nghiệp nước ngoài.
5. DNTN	Doanh nghiệp tư nhân.
6. DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
7. FDI	Foreign direct investment.
8. KH	Khách hàng.
9. NHNN	Ngân hàng nhà nước.
10. NHNT	Ngân hàng ngoại thương.
11. NHNT ĐN	Ngân hàng ngoại thương Đồng Nai.
12. NHNT VN	Ngân hàng ngoại thương Việt Nam.
13. NHTM	Ngân hàng thương mại.
14. NHTMNN	Ngân hàng thương mại nhà nước.
15. NK	Nợ khoanh.
16. NQH	Nợ quá hạn.
17. TNCT	Tư nhân cá thể.
18. TPKT	Thành phần kinh tế.
19. TSĐB	Tài sản đảm bảo.

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Trong thời đại ngày nay, với trình độ phát triển cao của nền kinh tế - xã hội, thị trường ngày càng mở rộng và phát triển theo mối quan hệ kinh tế khu vực và quốc tế - Đây là điều kiện môi trường thuận lợi để các hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và hoạt động ngân hàng nói riêng phát triển. Tuy nhiên mức độ rủi ro tiềm ẩn trong nền kinh tế hiện đại cũng nhiều hơn gắn liền với những cơ hội và thách thức mà nền kinh tế hội nhập mang lại.

Đối với hoạt động ngân hàng, hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ tín dụng, có quan hệ mật thiết, hữu cơ với khách hàng và nền kinh tế thông qua quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh, các hoạt động dịch vụ ngân hàng như: huy động vốn, cho vay vốn, thanh toán và các hoạt động dịch vụ khác. Chính vì đó rủi ro đối với hoạt động ngân hàng rất đa dạng tiềm ẩn và xuất hiện gắn liền với mỗi hoạt động dịch vụ và tác động, ảnh hưởng với những mức độ khác nhau. Trong đó, rủi ro tín dụng nếu xuất hiện xảy ra sẽ có tác động rất lớn và ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của mỗi tổ chức tín dụng, cao hơn nó tác động ảnh hưởng đến toàn bộ hệ thống ngân hàng bởi những đặc thù trong hoạt động tín dụng, hoạt động kinh doanh ngân hàng. Quản trị rủi ro tín dụng là vấn đề khó khăn nhưng rất bức thiết. Đặc biệt đối với ngân hàng thương mại Việt Nam, do thu nhập của tín dụng là chủ yếu chiếm từ 60-80% thu nhập của ngân hàng.

Trong bối cảnh trên, rủi ro tín dụng luôn là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng và quản trị rủi ro tín dụng luôn giữ vị trí trung tâm trong hoạt động quản trị rủi ro của ngân hàng. Chính vì vậy tôi chọn đề tài ***“Quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Đồng Nai trong quá trình hội nhập quốc tế”*** làm đề tài nghiên cứu.

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU:

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

- Làm sáng tỏ một số vấn đề cơ bản về hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại và cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng trong giai đoạn hội nhập quốc tế.
- Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh và hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Đồng Nai, từ đó đưa ra những mặt tích cực cũng như những mặt hạn chế của công tác quản trị này.
- Đề xuất một số giải pháp quản trị rủi ro tín dụng có thể áp dụng trong thực tiễn để nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro tại chi nhánh.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

- Đối tượng nghiên cứu: Chi nhánh Ngân hàng ngoại thương Đồng Nai.
- Phạm vi nghiên cứu: Các hoạt động kinh doanh của chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Đồng Nai và một số ngân hàng thương mại khác đóng trên địa bàn.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

Sử dụng phương pháp duy vật biện chứng kết hợp với phương pháp nghiên cứu thống kê, so sánh, phân tích...đi từ cơ sở lý thuyết đến thực tiễn nhằm giải quyết và làm sáng tỏ mục đích đặt ra trong luận văn.

5. KẾT CẤU LUẬN VĂN:

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

Chương 1: Cơ sở lý luận về quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động của các ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng ngoại thương Đồng Nai.

Chương 3: Các biện pháp quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng ngoại thương Đồng Nai.

CHƯƠNG 1:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 CÁC VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI:

1.1.1 Các chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại:

“Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan”⁽¹⁾. Ngày nay hoạt động của các ngân hàng thương mại đã trở nên hết sức đa dạng và có quan hệ đến nhiều lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Tuy nhiên những chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại vẫn là những cầu nối trung gian tài chính thực hiện các hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Hay nói cách khác các ngân hàng thương mại vẫn thực hiện hai chức năng cơ bản là:

(1). Chức năng cung cấp các dịch vụ ngân hàng: với hệ thống mạng lưới chi nhánh và quan hệ ngân hàng đại lý rộng khắp cùng với các cơ sở thông tin dữ liệu phong phú, các ngân hàng thương mại đóng vai trò như là đại lý thanh toán, môi giới và tư vấn cho khách hàng trong các hoạt động kinh doanh. Thông qua chức năng này, các ngân hàng thương mại đã góp phần đẩy nhanh tốc độ chu chuyển và hiệu quả sử dụng vốn trong nền kinh tế.

(2). Chức năng luân chuyển tài sản: để thực hiện chức năng luân chuyển tài sản các ngân hàng thương mại thực hiện đồng thời hai hoạt động.

Thứ nhất, ngân hàng thương mại thực hiện việc huy động vốn thông qua việc phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi, huy động tiết kiệm.

Thứ hai, ngân hàng thương mại thực hiện việc đầu tư thông qua việc cấp tín dụng, mua cổ phiếu/trái phiếu do các công ty phát hành.

⁽¹⁾: Luật tín dụng do Quốc hội khoá X thông qua vào ngày 12 tháng 12 năm 1997

Ngoài hai chức năng cơ bản trên đây, hoạt động của các ngân hàng thương mại còn có những đặc trưng khác. “*Các định chế tiền gửi trong nền kinh tế chịu trách nhiệm tạo ra và xoá bỏ tiền tệ; Chúng tạo ra tiền khi cấp tín dụng và xoá bỏ tiền khi thu hồi nợ*”⁽²⁾. Thông qua chức năng này ngân hàng thương mại “*vừa là đối tượng đồng thời là trung gian chuyển tải chính sách tiền tệ của NHTW*”⁽³⁾.

Với chức năng trung gian tài chính trong các hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng, các ngân hàng thương mại đã trở thành những trung tâm tiếp nhận và biến đổi các rủi ro của toàn bộ nền kinh tế. “*Các ngân hàng thương mại đã trở thành những “cỗ máy biến thế” biến đổi cơ cấu và thời hạn của dòng vốn chu chuyển trong nền kinh tế*”⁽⁴⁾. Quá trình này luôn hàm chứa những rủi ro. Các rủi ro được chuyển từ các chủ thể là khách hàng sang cho các ngân hàng thương mại và đến lượt nó các ngân hàng thương mại lại tác động trở lại nền kinh tế với những mức độ nguy hiểm cao hơn nhiều lần.

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

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

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu cho người sử dụng.
- Sự chuyển nhượng này có thời hạn.
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí.

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

◆ *Thứ nhất, căn cứ vào mục đích của tín dụng:* Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh công thương nghiệp: cấp cho các doanh nghiệp thanh toán chi phí, mua hàng.

² Robert.C.Bingham, Economic concepts McGraw-Hill Publishing Co., Page 205

³ Nguyễn Văn Tiến, Quản trị rủi ro trong kinh doanh NH, NXB Thống kê năm 2005.

⁴ Nguyễn Thị Thanh Sơn, Kỹ yếu hội thảo nâng cao năng lực quản trị rủi ro của ngân hàng thương mại NXB Phương Đông. Tr.173

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

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

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

Cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Rủi ro tín dụng: Rủi ro thất thoát tài sản có thể phát sinh khi một bên đối tác không thực hiện một nghĩa vụ tài chính hoặc nghĩa vụ theo hợp đồng đối với một ngân hàng, bao gồm cả việc không thực hiện thanh toán nợ cho dù đây là nợ gốc hay nợ lãi khi khoản nợ đến hạn.

Rủi ro lãi suất: thể hiện rủi ro tiềm tàng của một ngân hàng do các biến động của lãi suất. Rủi ro lãi suất có thể có một số hình thức khác nhau như rủi ro xác định lại

lãi suất, rủi ro do đường cong lãi suất thay đổi, rủi ro do tương quan lãi suất, và rủi ro quyền chọn đi kèm.

Rủi ro thanh khoản: phát sinh chủ yếu từ xu hướng của các ngân hàng là huy động ngắn hạn và cho vay dài hạn.

Rủi ro giá cả: đây là rủi ro về việc giá trị các tài sản của một ngân hàng có thể biến động. Rủi ro này xuất hiện trong tất cả các chủng loại tài sản, từ bất động sản đến cổ phiếu và trái phiếu...

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

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

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

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

Rủi ro uy tín: là rủi ro dư luận đánh giá xấu về ngân hàng, gây khó khăn nghiêm trọng cho ngân hàng trong việc tiếp cận nguồn vốn hoặc khách hàng rời bỏ ngân hàng. Ngoài những rủi ro chính trên đây, các nhà quản trị ngân hàng còn quan tâm đến một số rủi ro khác như: Rủi ro lạm phát, rủi ro thị trường, rủi ro quốc gia và các rủi ro khác.

Bảng 1.1 Rủi ro tín dụng – rủi ro chủ yếu:⁽⁵⁾

Loại rủi ro	Thế giới	Việt Nam
Rủi ro tín dụng	52%	70%
Rủi ro chiến lược	10%	10%
Rủi ro thị trường	3%	5%
Rủi ro hoạt động	6%	3%
Rủi ro khác	29%	12%

1.2 RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI:

1.2.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng được hiểu một cách đơn giản nhất đó là rủi ro không thu hồi được nợ khi đến hạn. Nói một cách khác là người vay đã không thực hiện đúng cam kết vay vốn theo hợp đồng tín dụng, không tuân thủ theo nguyên tắc hoàn trả khi đáo hạn. Đây là loại rủi ro gắn liền với hoạt động tín dụng ngân hàng.

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

Về mặt định tính: rủi ro tín dụng có quan hệ ngược chiều với chất lượng tín dụng. Theo đó chất lượng tín dụng càng cao thì mức độ rủi ro càng thấp và ngược lại,

⁵ Nguồn: TS Lê Xuân Nghĩa, *Quản trị rủi ro tín dụng đối với ngân hàng thương mại, Tài liệu hội thảo quản trị rủi ro ngân hàng thương mại tháng 08.2006.*

chất lượng tín dụng thấp, nợ quá hạn cao thì rủi ro tín dụng là rất lớn và có tác động ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh ngân hàng.

- ***Các loại rủi ro tín dụng:***

+ Rủi ro không hoàn trả nợ đúng hạn (rủi ro đọng vốn): Khi thiết lập mối quan hệ tín dụng, ngân hàng và khách hàng phải quy ước về khoảng thời gian hoàn trả nợ vay. Tuy nhiên đến thời hạn mà ngân hàng vẫn chưa thu hồi được vốn vay, những tổn thất xảy ra trong trường hợp này người ta gọi đó là rủi ro không hoàn trả nợ đúng hạn.

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

1.2.2 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng:

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

1.2.2.1 Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài:

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

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

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

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

Môi trường pháp lý: Cùng với môi trường kinh tế, môi trường pháp lý tạo nên môi trường cho vay của các ngân hàng thương mại. Môi trường cho vay có thể ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực, có thể làm hạn chế hay tăng thêm rủi ro đối với hoạt động kinh doanh tín dụng của các ngân hàng thương mại.

1.2.2.2 Nguyên nhân từ phía người vay:

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

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

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

1.2.2.3 Nguyên nhân do ngân hàng:

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

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

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

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

1.2.2.4 Nguyên nhân từ các đảm bảo tín dụng:

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

1.3 QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG:

1.3.1 Sự cần thiết của công tác quản trị rủi ro tín dụng:

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

Dự báo, phát hiện rủi ro tiềm ẩn: phát hiện những biến cố không có lợi, ngăn chặn các tình huống không có lợi đã và đang xảy ra và có thể lan ra phạm vi rộng. Giải quyết hậu quả rủi ro để hạn chế các thiệt hại đối với tài sản và thu nhập của ngân hàng. Đây là quá trình logic chặt chẽ. Do đó, cần có quản trị để đảm bảo tính thống nhất. Phòng chống rủi ro được thực hiện bởi các nhân viên, cán bộ lãnh đạo ngân hàng. Trong ngân hàng, nhân viên có suy nghĩ và hành động khác, có thể trái ngược hoặc cản trở nhau. Vì vậy, cần phải có quản trị để mọi người hành động một cách thống nhất.

Quản trị đề ra những mục tiêu cụ thể giúp ngân hàng đi đúng hướng. Phải có kế hoạch hành động cụ thể và hiệu quả phù hợp với mục tiêu đề ra.

1.3.2 Chức năng của công tác quản trị rủi ro tín dụng:

Hoạch định phương hướng và kế hoạch phòng chống rủi ro. Phương hướng nhằm vào dự đoán xác định rủi ro có thể xảy ra đến đâu, trong điều kiện nào, nguyên nhân dẫn đến rủi ro, hậu quả ra sao,...

Phương hướng tổ chức phòng chống rủi ro có khoa học nhằm chỉ ra những mục tiêu cụ thể cần đạt được, ngưỡng an toàn, mức độ sai sót có thể chấp nhận được.

Tham gia xây dựng các chương trình nghiệp vụ, cơ cấu kiểm soát phòng chống rủi ro, phân quyền hạn và trách nhiệm cho từng thành viên, lựa chọn những công cụ kỹ thuật phòng chống rủi ro, xử lý rủi ro và giải quyết hậu quả do rủi ro gây ra một cách nghiêm túc.

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

1.3.3 Đo lường rủi ro tín dụng:

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

1.3.3.1 Mô hình định tính về rủi ro tín dụng:

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

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

Khách hàng vay có thể tín nhiệm và biết họ như thế nào? Khách hàng có thiện chí trả nợ khi khoản vay đến hạn hay không? Điều này liên quan đến việc nghiên cứu chi tiết “6 khía cạnh – 6C” của khách hàng là: Tính cách (Character), năng lực (Capacity), thu nhập (Cash), Tài sản thế chấp (Collateral), điều kiện (Condition) và kiểm soát (Control). Tất cả các tiêu chí này phải được đánh giá tốt, thì khoản vay mới được xem là khả thi. Nội dung chi tiết được đề cập trong *phụ lục số 01*.

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

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

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

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

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

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

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

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

◆ *Yếu tố 3: Hệ thống chỉ tiêu tài chính đánh giá khách hàng:*

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

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

Chi tiết các chỉ tiêu tài chính đánh giá khách hàng được trình bày phụ lục số 2.

Tóm lại, các ngân hàng luôn mong đợi cho tất cả các khách hàng có chất lượng vay tiền, và cho vay luôn là chức năng kinh tế cơ bản của các ngân hàng, nhưng đồng thời cũng chứa đựng tiềm ẩn rủi ro cao. Để có thể kiểm soát được rủi ro tín dụng, thì

chức năng cho vay của ngân hàng phải được thực hiện một cách chặt chẽ nhằm tuân thủ chính sách và thực hành tín dụng của ngân hàng. Ngoài ra, để kiểm soát rủi ro tín dụng, các ngân hàng thường xây dựng một “chính sách tín dụng” và “Quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng”.

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

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

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

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

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

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

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

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

1.3.3.2 Các mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng:

Mô hình định tính được xem là mô hình cổ điển để đánh giá rủi ro tín dụng. Mô hình này ngày nay được xem là mất thời gian, tốn kém, lại mang tính chủ quan. Hiện nay, hầu hết các ngân hàng đều tiếp cận phương pháp đánh giá rủi ro hiện đại hơn, đó là lượng hóa rủi ro tín dụng. Sau đây là một số mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng thường được sử dụng nhiều nhất:

a. Mô hình điểm số Z:

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

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0 X_5 \quad (6)$$

Trong đó:

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

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

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

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

X_5 : tỷ số “doanh thu/tổng tài sản”.

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

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

$1,8 < Z < 3$: Không xác định được.

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

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

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

Nhược điểm:

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

⁶ Nguyễn Văn Tiên, Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng, NXB Thống kê, trang 334, năm 2005.

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

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

b. Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng:

Ngoài mô hình điểm số Z, nhiều ngân hàng còn áp dụng mô hình cho điểm để xử lý đơn xin vay của người tiêu dùng như: mua xe hơi, trang thiết bị gia đình, bất động sản,... Các yếu tố quan trọng trong mô hình cho điểm tín dụng bao gồm: hệ số tín dụng, tuổi đời, trạng thái tài sản, số người phụ thuộc, sở hữu nhà, thu nhập, điện thoại cố định, tài khoản cá nhân, thời gian làm việc.

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

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

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

c. Mô hình xác định giá trị rủi ro tới hạn – (VAR):

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tóm lại: Chương 1 của luận văn đã khái quát các vấn đề cơ bản của ngân hàng thương mại, đồng thời khái quát về rủi ro tín dụng cũng như đề cập đến các mô hình và biện pháp đảm bảo giảm thiểu rủi ro tín dụng, làm cơ sở cho các chương tiếp theo của luận văn.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG ĐỒNG NAI

2.1 GIỚI THIỆU NHNT VN VÀ CHI NHÁNH NHNT ĐN:

2.1.1 Hệ thống NHNT VN:

NHNT VN được thành lập ngày 01/04/1963, NHNT là một trong năm ngân hàng TMQD lớn nhất Việt Nam được biết đến rộng rãi trong cộng đồng tài chính trong nước và quốc tế như là một ngân hàng hoạt động lâu đời và có uy tín nhất trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ ngân hàng quốc tế, NHNT đến nay đã phát triển lớn mạnh cả về quy mô và chất lượng hoạt động để tiếp tục giữ vững vị trí hàng đầu trong hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Đến nay, hệ thống NHNT VN bao gồm 59 chi nhánh và 78 phòng giao dịch tại các thành phố lớn và vùng kinh tế trọng điểm trên cả nước; 3 công ty trực thuộc; 1 công ty tài chính hoạt động tại HongKong và 3 văn phòng đại diện tại Singapore, Nga và Pháp; góp vốn cổ phần vào 6 doanh nghiệp (2 công ty bảo hiểm, 3 công ty kinh doanh bất động sản, 1 công ty đầu tư kỹ thuật), 7 ngân hàng và quỹ tín dụng; tham gia liên doanh với 4 tổ chức tài chính nước ngoài, *chi tiết xem phụ lục số 03*. NHNT VN hiện có quan hệ đại lý với trên 1.250 ngân hàng tại 90 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

NHNT VN duy trì vị trí hàng đầu về tài trợ thương mại với tỷ trọng thanh toán quốc tế chiếm gần 30% tổng kim ngạch thanh toán quốc tế của cả nước. NHNT VN là ngân hàng dẫn đầu thị trường về các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, các sản phẩm dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại như thẻ, AutoBanking, VCB-money, Internet

Banking... ngân hàng hiện đang sở hữu một hệ thống máy ATM lớn nhất Việt Nam với hơn 750 máy.

NHNT VN đã nhận được nhiều giải thưởng trong nước và quốc tế dành cho những thành tựu mà ngân hàng đạt được và những đóng góp cho ngành ngân hàng hơn 40 năm hoạt động. 5 năm liên tục NHNT được tạp chí The Banker bình chọn là ngân hàng tốt nhất Việt Nam, danh hiệu trên cũng đã được tạp chí Euromoney và Global Financial (Mỹ) trao tặng cho NHNT trong năm 2003 và 2004.

Năm 2001 đến 2005 là giai đoạn NHNT triển khai thực hiện đề án tái cơ cấu hoạt động tập trung vào các mục tiêu:

- Xử lý nợ tồn đọng và nâng cao năng lực tài chính.
- Mở rộng hoạt động kinh doanh.
- Hiện đại hóa công nghệ và phát triển sản phẩm mới.
- Đổi mới và kiện toàn tổ chức, nâng cao năng lực cạnh tranh quản trị điều hành.

Kết thúc 5 năm thực hiện đề án tái cơ cấu, NHNT đã đạt được những kết quả rất khả quan đối với tất cả các mục tiêu đề ra. Đến 31/12/2005 NHNT đã cơ bản làm sạch bảng tổng kết tài sản với việc xử lý gần 5.000 tỷ đồng nợ tồn đọng, nâng cao năng lực tài chính đảm bảo hệ số an toàn vốn theo chuẩn quốc tế (CAR đạt trên 8.5%).

Năm 2006 vừa qua tiếp tục đánh dấu một năm hoạt động thành công của NHNT, đến 31/12/2006 tổng tài sản của NHNT đạt gần 170.000 tỷ đồng (tương đương 11 tỷ USD), vốn chủ sở hữu và các quỹ đạt trên 11.200 tỷ đồng (tương đương 700 triệu USD), và NHNT cũng là ngân hàng thương mại nhà nước có mức lợi nhuận cao nhất đạt hơn 3.400 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế (2.575 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế).

Bước vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, NHNT VN được đánh giá là có thế mạnh trong kinh doanh tiền tệ, có đội ngũ cán bộ trẻ, năng động, công nghệ và dịch vụ ngân hàng phát triển.

Với mục tiêu trở thành một tập đoàn tài chính hàng đầu Việt Nam và trở thành ngân hàng tầm cỡ quốc tế ở khu vực trong thập kỷ tới, hoạt động đa năng kết hợp với

kinh tế thị trường, thực hiện tốt phương châm “*luôn mang đến cho khách hàng sự thành đạt*”, trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam nói chung và hệ thống ngân hàng Việt Nam nói riêng đang trong quá trình hội nhập, NHNT đã xây dựng cho mình một chiến lược phát triển từ nay đến năm 2010 với những nội dung chính như sau:

- Nâng cao năng lực nâng cao sức cạnh tranh bằng việc phấn đấu nâng chỉ số CAR đạt 10-12% và các chỉ số tài chính quan trọng khác theo tiêu chuẩn quốc tế.

- Hoàn thành quá trình tái cơ cấu ngân hàng để có một mô hình tổ chức hiện đại, khoa học, phù hợp với mục tiêu và bảo đảm hiệu quả kinh doanh, kiểm soát được rủi ro, có khả năng cung ứng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng, tổng hợp, đáp ứng được đòi hỏi ngày càng cao của nền kinh tế thị trường và nhu cầu của khách hàng thuộc mọi thành phần.

- Phát triển và mở rộng kênh phân phối các sản phẩm dịch vụ qua việc thiết lập các chi nhánh cấp 1, các phòng giao dịch, lắp đặt một mạng lưới rộng khắp các máy rút tiền tự động với hàng ngàn đơn vị chấp nhận thẻ ở hầu hết các tỉnh, thành phố trên toàn quốc, đáp ứng nhanh chóng, kịp thời và có hiệu quả việc sử dụng các sản phẩm của khách hàng. Để phát huy hiệu quả tối đa, NHNT VN đã có thỏa thuận hợp tác với các ngân hàng đại lý trong liên minh hợp tác đa song phương.

- Tiếp tục tăng cường hơn nữa hoạt động ngoại hối, là mảng hoạt động truyền thống và cũng là thế mạnh của NHNT, thông qua việc tăng cường mở rộng mạng lưới các ngân hàng đại lý trên toàn cầu cũng như chủ trương thành lập các chi nhánh tại Singapore, Nga văn phòng đại diện tại Mỹ, và nâng cấp, mở rộng hoạt động của Công ty Tài chính Việt Nam – Vinafico tại Hongkong, phát triển hơn nữa dịch vụ ngân hàng quốc tế, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng trong và ngoài nước.

- Đa dạng hoá hoạt động trên nguyên tắc phát huy lợi thế kinh doanh, trong đó chú trọng mở rộng khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hệ thống bán lẻ. Đa dạng hóa mặt hàng và lĩnh vực đầu tư theo hướng

không tập trung quá lớn vào lĩnh vực thương mại và một số ngành như điện, than, dầu khí.

2.1.2 Giới thiệu một số nét về chi nhánh NHNT ĐN:

2.1.2.1 Tổng quan về tình hình kinh tế trên địa bàn Đồng Nai:

Đồng Nai nằm trong khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam cách trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh gần 30 km về hướng Đông Bắc. Trong những năm qua, Đồng Nai được biết đến bởi những thành tựu nổi bật về phát triển kinh tế với tốc độ tăng trưởng GDP vào loại cao của cả nước. Đồng Nai còn là một trong những điểm sáng về thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Tính đến cuối năm 2006 Đồng Nai có 17 khu công nghiệp tập trung, thu hút hơn 787 dự án đầu tư trực tiếp từ 31 quốc gia, vùng và lãnh thổ với vốn đầu tư 8,4 tỷ USD, đứng thứ 3 sau Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội.

Về cơ cấu kinh tế: nhằm phát huy các thế mạnh của địa phương, Đồng Nai chủ trương phát triển kinh tế địa phương theo mô hình Công nghiệp – dịch vụ - nông nghiệp. Trong những năm qua, tất cả các ngành kinh tế trên địa bàn tỉnh đều tăng trưởng mạnh, cùng với cơ cấu của ngành kinh tế đang thay đổi tích cực theo hướng tăng nhanh tỷ trọng của các ngành công nghiệp và xây dựng, dịch vụ thương mại. Một xu hướng thay đổi quan trọng khác về cơ cấu kinh tế trên địa bàn tỉnh đó là khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ngày càng thể hiện rõ vai trò quan trọng, đặc biệt trong một số ngành công nghiệp, lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Phần lớn các doanh nghiệp thuộc khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đều tập trung vào các lĩnh vực mà Đồng Nai có lợi thế so sánh về cung cấp nguyên vật liệu, lao động và những lĩnh vực có nhiều tiềm năng phát triển khi Việt Nam hội nhập đầy đủ vào nền kinh tế thế giới như giày da, may mặc, chế biến thực phẩm, chế biến gỗ, lĩnh vực điện tử.

Sự phát triển năng động của các ngành kinh tế trên địa bàn tỉnh đã tạo ra một thị trường đầy tiềm năng về các dịch vụ tài chính, ngân hàng. Cho đến nay trên địa bàn Đồng Nai có 106 đầu mối của 16 ngân hàng (1 hội sở chính, 22 chi nhánh cấp 1, 16 chi

nhánh cấp 3, 68 phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm), 1 quỹ tín dụng Trung ương và 20 quỹ tín dụng nhân dân cơ sở.

Sự cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng diễn ra mãnh liệt không chỉ các ngân hàng thương mại Nhà nước trên địa bàn mà còn là các chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Tuy họ chưa mở chi nhánh tại Đồng Nai nhưng đã mở rộng tầm hoạt động tại các khu công nghiệp và các doanh nghiệp đầu tư liên doanh nước ngoài có quy mô hoạt động lớn, có hiệu quả và là khách hàng truyền thống của các ngân hàng mẹ tại chính quốc. Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài có nhiều lợi thế hơn hẳn các ngân hàng thương mại nội địa về vốn, công nghệ, về chính sách khách hàng và mạng lưới quốc tế rộng lớn.

2.1.2.2 Quá trình xây dựng và phát triển của chi nhánh NHNT ĐN:

NHNT ĐN là một chi nhánh trực thuộc NHNT VN được thành lập vào ngày 01/04/1991 trên cơ sở chuyển đổi từ phòng ngoại hối trực thuộc NHNN Việt Nam. Là một chi nhánh tương đối non trẻ trong hệ thống NHNT và trên địa bàn Đồng Nai. Vào thời điểm đó phòng ngoại hối đang trong giai đoạn bế tắc với trên 90% vốn tín dụng bị đóng băng, dư nợ thấp, thị phần hẹp. Nguồn nhân lực chủ yếu là cán bộ tại chỗ, ít về số lượng, non về nghiệp vụ, cơ sở vật chất yếu kém. Đến cuối năm 2006, tổng số lao động của NHNT ĐN là 260 người. Mô hình tổ chức gồm: 12 phòng ban, 2 chi nhánh cơ sở, 5 phòng giao dịch, *chi tiết xem phụ lục số 04.*

Thời gian qua trên cơ sở đầu tư công nghệ của cả hệ thống, NHNT ĐN đã tập trung phát uy các ưu thế để nâng cao chất lượng dịch vụ, trên cơ sở đó đã thực hiện thành công định hướng huy động vốn tập trung từ các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

NHNT ĐN là chi nhánh ngân hàng thương mại nhà nước đi tiên phong trong hệ thống cũng như trên địa bàn trong việc đầu tư vào các khu công nghiệp tập trung, các doanh nghiệp nước ngoài. Chi nhánh đã thu hút được nhiều khách hàng lớn và có tiềm lực về tài chính mạnh, có uy tín trên thị trường quốc tế đến giao dịch về tiền gửi, tín

dụng, thanh toán quốc tế và nội địa ngày càng nhiều. Năm 2000 là năm NHNT ĐN chú trọng đầu tư vào khối các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, và đạt được 127 doanh nghiệp FDI có quan hệ tiền gửi thanh toán, trong đó có 30 doanh nghiệp có quan hệ tín dụng, thì đến cuối năm 2006 có chi nhánh có 493 doanh nghiệp thuộc khối FDI có quan hệ tiền gửi và dịch vụ trong đó có 87 doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với tổng dư nợ tín dụng đạt xấp xỉ 2.587 tỷ quy VND. Với thành tích nổi bật trên đây, năm 2002 NHNT ĐN đã được NHNT VN khen tặng “**Đơn vị dẫn đầu trong lĩnh vực đầu tư khối FDI**”. Và liên tục trong các năm qua chi nhánh NHNT ĐN luôn là đơn vị dẫn đầu trên địa bàn tỉnh về thị phần thanh toán xuất nhập khẩu, doanh số mua bán ngoại tệ và phát hành thẻ.

Về công nghệ và dịch vụ mới: cùng với hệ thống NHNT, NHNT ĐN đã cung cấp cho các doanh nghiệp nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng đạt chuẩn mực với các ngân hàng trên thế giới như: ứng dụng hệ thống thanh toán toàn cầu SWIFT trong thanh toán quốc tế, hệ thống thanh toán trực tuyến VCB online, phá vỡ những cản trở không gian và thời gian, phát hành và thanh toán các loại thẻ tín dụng quốc tế như visa, Master card, Jcb, Dinner Club, VCB American Express, MTV... NHNT ĐN đã được khách hàng trong và ngoài nước tin tưởng, nhiều doanh nghiệp chọn NHNT ĐN làm ngân hàng tài trợ chính cung cấp vốn tín dụng và các dịch vụ ngân hàng. Sự tín nhiệm, tin tưởng và hợp tác của khách hàng đã đưa chi nhánh NHNT ĐN từ một chi nhánh có thị phần nhỏ bé để trở thành một chi nhánh lớn, có uy tín trong lĩnh vực đầu tư tín dụng, thanh toán quốc tế, dịch vụ ngân hàng hiện đại, kinh doanh ngoại tệ.

Đến nay là thời điểm nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu hơn vào kinh tế khu vực và thế giới. Đứng trước yêu cầu và thách thức của quá trình hội nhập, NHNT ĐN đã quyết định thay đổi các định hướng hoạt động như:

- Thay đổi cơ bản cơ cấu đầu tư theo hướng tập trung cho các lĩnh vực có nhiều tiềm năng phát triển trong quá trình hội nhập.

- Mở rộng đầu tư và cung ứng các dịch vụ ngân hàng hiện đại cho các khu vực có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại các khu công nghiệp tập trung, các làng nghề truyền thống.

- Thực hiện chiến lược huy động vốn từ khách hàng doanh nghiệp trên cơ sở đầu tư công nghiệp, đa dạng hóa và nâng cao chất lượng dịch vụ.

2.2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNT ĐN:

2.2.1 Tình hình hoạt động tín dụng tại NHNT ĐN thời kỳ 2001-2006:

2.2.1.1 Công tác huy động vốn:

Để thực hiện nhiệm vụ cho vay, NHNT ĐN luôn tìm phương hướng thích hợp cho công tác huy động của mình nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong các thành phần kinh tế để có thể sử dụng nguồn vốn huy động này có hiệu quả nhất. Với những nỗ lực đó, kết quả huy động vốn luôn tăng qua các năm.

Nguồn vốn huy động tăng mạnh do Chi nhánh đã thực sự coi trọng công tác huy động vốn xem đây là điều kiện đầu tiên trong mọi hoạt động với phương châm tranh thủ tối đa vốn Trung Ương, đặc biệt chú ý vốn huy động tại địa phương, áp dụng nhiều giải pháp đồng bộ liên quan đến việc cải tiến chất lượng phục vụ cả trong thanh toán nội địa và quốc tế, đáp ứng các dịch vụ hỗ trợ theo yêu cầu của khách hàng như: dịch vụ ngân quỹ, chi trả lương hàng tháng, thông báo kịp thời tỷ giá mua bán ngoại tệ, duy trì chính sách ưu đãi về lãi suất đối với những khách hàng có số dư tiền gửi lớn và ổn định. Mở rộng nhiều hình thức huy động vốn như tiết kiệm có kỳ hạn, kỳ hạn linh hoạt, không kỳ hạn. Vốn huy động tại chỗ năm 2006 có sự tăng trưởng nhanh chóng và ổn định, đạt mức tăng 28% so với năm 2005, đạt 2.351 tỷ đồng. Trong đó, tiền gửi pháp nhân và tiết kiệm đều tăng lần lượt là 26% và 15% so với năm 2005. Trong khi đó TW giao chỉ tiêu huy động vốn từ nền kinh tế là 1.992 tỷ đồng, vượt mức chỉ tiêu huy động vốn do TW giao là 359 tỷ đồng tương đương tăng 18% so với kế hoạch. Có thể nói đây

là nỗ lực rất lớn của chi nhánh trong việc thu hút vốn huy động tại chỗ, giảm bớt phụ thuộc vào nguồn vốn từ NHNT TW.

BẢNG 2.1: CƠ CẤU VÀ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHNT ĐN

ĐVT: Triệu đồng.

ST T	Chỉ tiêu	2001	2001	2003	2004	2005	2006
I.	Huy động địa phương (quy VND)	604.694	958.340	1.524.737	1.698.336	1.894.419	2.351.284
1	VND	323.412	576.614	1.051.237	1.252.135	1.391.983	1.718.173
1.1	TG pháp nhân	263.827	446.388	874.308	979.225	1.069.314	1.345.813
1.2	TG Tiết kiệm	59.585	130.226	176.929	272.910	322.669	372.360
2	Ng tệ (quy USD)	18.665	24.839	30.337	28.350	31.923	39.346
2.1	TG pháp nhân	6.953	14.204	20.338	18.711	21.368	29.432
2.2	TG Tiết kiệm	11.712	10.635	9.999	9.639	10.555	9.914
II.	Vay TW (quy VND)	709.609	1.007.705	912.321	1.779.734	1.851.052	2.360.206
1.	Vay thanh toán	679.500	944.810	854.599	1.779.734	1.851.052	2.360.206
1.1	VND	679.500	745.026	185.000	969.459	868.612	1.255.086
1.2.	Ngoại tệ	0	13.000	42.901	51.482	61.886	68.641
2.	Vay nợ khoanh	30.109	62.895	57.722	0	0	0
	Tổng cộng huy động	1.314.303	1.966.045	2.437.058	3.478.070	3.745.471	4.711.490

Với sự phát triển và mở rộng các khu vực chi nhánh, với lợi thế là ngân hàng chuyên về thanh toán xuất nhập khẩu, thương hiệu Vietcombank đã được khẳng định và có uy tín trên thế giới, nên lượng tiền vãng lai của các doanh nghiệp tăng lên đáng kể, góp phần trong việc phát triển nguồn vốn huy động của chi nhánh, *biểu đồ số 01*.

Việc áp dụng lãi suất huy động linh hoạt và kỳ hạn hợp lý phân nào góp phần làm cho công tác huy động vốn phát triển một cách ổn định và bền vững.

Kết quả công tác huy động vốn trong năm 2006 của chi nhánh có giá vốn đầu vào của chi nhánh theo bảng thống kê của NHNT TW là rất tốt so với các chi nhánh NHNT khác. Sự tăng trưởng nhanh chóng về nguồn vốn đã xác lập một vị thế vững chắc cho hoạt động NHNT ĐN, đồng thời là một minh chứng cho chất lượng dịch vụ

và uy tín không ngừng tăng lên của NHNT ĐN đối với các doanh nghiệp, góp phần tạo nên kết quả kinh doanh của năm 2006 tăng 33% so với năm 2005.

2.2.1.2 Tình hình cho vay thu nợ:

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

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

Với những thách thức trên đã đặt hoạt động tín dụng của NHNT ĐN (vốn mang lại gần 90% thu nhập cho ngân hàng) trước những sự lựa chọn khó khăn: tiếp tục tập trung gia tăng tín dụng trong phân khúc thị trường quen thuộc nhưng nhiều rủi ro hoặc là chuyển hướng khách hàng mục tiêu sang khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài có nhiều tiềm năng song hành lang pháp lý chưa rõ ràng và sự hiểu biết của các ngân hàng thương mại Việt Nam đối với khu vực này còn quá ít ỏi. Căn cứ vào tình hình thực tế và đánh giá các tiềm năng lâu dài trên địa bàn, NHNT ĐN đã định hướng lại thị trường mục tiêu hướng đến khu vực các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc mọi thành phần kinh tế và các doanh nghiệp hoạt động tại các khu công nghiệp tập trung. Doanh số cho vay của NHNT Đồng Nai chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cho vay của các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Đồng Nai, được thể hiện trên *biểu đồ số 02*.

Hoạt động cho vay là hoạt động chiếm chủ yếu và là lĩnh vực tạo ra nhiều lợi nhuận nhất nhưng cũng là lĩnh vực xảy ra rủi ro cao nhất trong hoạt động ngân hàng. Hoạt động kinh doanh của NHNT ĐN không nằm ngoài quy luật đó, nhiệm vụ kinh doanh của chi nhánh là làm sao có thể đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho sự phát triển kinh tế một cách hiệu quả và mang lại lợi nhuận, nhưng đồng thời phải có biện pháp hạn chế tối đa rủi ro xảy ra.

Mặc dù là một chi nhánh được thành lập muộn hơn so với các NHQD khác trên địa bàn, nhưng thị phần cho vay của chi nhánh chiếm tỷ trọng đáng kể, *biểu đồ số 03*.

Công tác tín dụng: Giai đoạn 2001-2006 là giai đoạn hoạt động của NHNT ĐN đã có những bước phát triển mang tính đột phá, đặc biệt là trong công tác tín dụng, biểu hiện cụ thể ở các khía cạnh sau:

Dư nợ tín dụng tăng trưởng cao và ổn định, an toàn tín dụng được đảm bảo. Doanh số cho vay năm 2006 tăng gần gấp 4 lần so với năm 2001, dư nợ tín dụng tăng gần gấp 4 lần so với năm 2001. Dư nợ đến 31/12/2006 đạt 4.323 tỷ đồng quy VND tăng 28,89% so với năm 2005, trong đó dư nợ ngắn hạn đạt 3.521 tỷ đồng tăng 37,27% so với năm 2005; dư nợ trung dài hạn đạt 802 tỷ đồng.

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

Thanh toán xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ: năm 2001 – 2002 là những năm hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu gặp nhiều khó khăn do việc xuất khẩu các mặt hàng nông sản chủ lực gặp khó khăn, song công tác thanh toán quốc tế của NHNT ĐN vẫn tăng. Chi nhánh luôn giữ vững vị thế hàng đầu trong dịch vụ thanh toán quốc tế, chiếm trên 60% của các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh. Cùng với việc gia tăng các hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, kinh doanh ngoại tệ cũng tăng mạnh

binh quân 15-20%/năm. Nhìn chung NHNT ĐN đã đảm bảo được nhu cầu ngoại tệ cần thiết cho nhu cầu xuất nhập khẩu trên địa bàn.

BẢNG 2.2: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN TẠI NHNT ĐN

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006
A. TỔNG VỐN HỖ (quy VND)	1.314.303	1.966.045	2.437.058	3.478.070	3.745.471	4.750.565
1. Huy động địa phương (quy VND)	604.694	958.340	1.524.737	1.698.336	1.894.419	2.351.284
2. Vay TW (quy VND)	709.609	1.007.705	912.321	1.779.734	1.851.052	2.399.281
B. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG						
1. Dư nợ	1.094.442	1.979.180	2.382.531	3.124.055	3.541.437	4.323.921
- Ngắn hạn (quy VND)	855.058	1.250.279	1.603.367	2.150.404	2.543.855	3.521.683
- Trung, dài hạn (quy VND)	239.384	660.151	711.437	939.026	986.723	802.238
2. Nợ khoanh (quy VND)	34.673	62.695	57.722	0	0	0
3. Nợ quá hạn (quy VND)	1.470	1.313	468	7.840	13.430	18.816
C. TỔNG TÀI SẢN CÓ (quy VND)	1.421.428	2.114.008	2.728.013	3.818.048	4.154.225	5.044.519
D. THANH TOÁN XNK	214.038	342.622	641.618	797.587	1.026.484	1.255.413
1. Doanh số TTXK	71.010	129.198	305.676	366.419	472.164	573.208
2. Doanh số TTNK	143.028	213.424	335.942	431.168	554.320	682.205
E. KINH DOANH NG TỆ	257.459	307.563	642.369	685.253	780.188	892.848
1. Doanh số mua	128.729	153.835	320.811	342.605	390.291	446.883
2. Doanh số bán	128.730	153.728	321.558	342.648	389.897	445.965
F. KẾT QUẢ KINH DOANH	28.322	35.594	49.922	57.794	81.362	102.765

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

2.2.1.3.1 Cho vay theo ngành:

- *Ngành dệt may*: là một trong những ngành kinh tế trọng điểm của Việt Nam, là ngành hoạt động hiệu quả trong thời gian qua. NHNT ĐN cũng đã đầu tư cho một số công ty trong top 20 doanh nghiệp có kim ngạch xuất khẩu lớn của cả nước như: công ty CP May Đồng Nai, Công ty Scavi, Công ty CP may Đồng Tiến... Với dư nợ cuối năm 2006 là 330 tỷ đồng chiếm 8% trong tổng dư nợ.

- *Ngành thép*: đây là một trong những ngành kinh tế cơ bản có nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai. Tuy nhiên, do tiềm lực yếu và chính sách đầu tư thiếu đồng bộ, ngành thép phải đối mặt với những thách thức nặng nề: công nghệ lạc hậu, chi phí sản xuất bình quân cao hơn khu vực, không chủ động được nguồn phôi (80% tổng nhu cầu hàng năm phải nhập khẩu). Tổng mức đầu tư cho ngành thép NHNT ĐN năm 2006 là 550 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 13% trong tổng dư nợ, tập trung ở các dự án như: Công ty thép Phú Mỹ, Công ty Thép Sài Gòn, Công ty Tôn Phương Nam...

- *Ngành chế biến thực phẩm*: là lĩnh vực hoạt động khá hiệu quả và có nhiều tiềm năng phát triển. Với dư nợ cuối năm 2006 là: 670 tỷ đồng chiếm 16% trong cơ cấu dư nợ, tập trung vào các công ty lớn như: Công ty Interfood, Công ty Bibica, Công ty Ava, Công ty Vedan, Tổng công ty công nghiệp thực phẩm Đồng Nai...

- *Ngành chế biến thức ăn gia súc*: hiện nay trên địa bàn Đồng Nai có 12 công ty hoạt động thuộc ngành này. Ngành thức ăn gia súc có tiềm năng phát triển rất cao và hầu hết các doanh nghiệp hoạt động rất hiệu quả. Tuy nhiên, trong những năm gần đây các loại dịch bệnh về gia súc gia cầm đã tác động xấu đến sự phát triển của ngành này. Năm 2006 đầu tư của NHNT ĐN cho ngành này là 510 tỷ đồng chiếm 12% trong tổng dư nợ. Tập trung cho các công ty như: Công ty Proconco, Công ty Long Châu, Công ty Betagro Thai Lux...

- *Ngành giấy*: các doanh nghiệp ngành này là các khách hàng truyền thống của NHNT ĐN. Ngành giấy là một trong những ngành được bảo hộ đầu tiên chịu áp lực cạnh tranh lớn khi bước vào hội nhập. Sản phẩm chủ lực của ngành giấy là giấy viết và giấy in được bảo hộ với mức thuế nhập khẩu khá cao là 50%, làm cho hàng nhập khẩu trước đây dù chất lượng khá cao cũng rất khó có thể cạnh tranh. Tuy nhiên, từ mốc thời điểm 01/07/2005, khi mức thuế chưa áp theo lộ trình AFTA đối với loại giấy in báo, giấy viết, giấy photocopy trước đây là 50% + phụ thu + thuế giá trị gia tăng 10% là 76% sẽ giảm theo lộ trình AFTA còn 20%, cuộc cạnh tranh về giá giữa giấy nội và

giấy ngoại diễn ra không cân sức. NHNT ĐN đã đầu tư ngành này là 420 tỷ đồng chiếm 10% tổng dư nợ.

- *Ngành nhôm, cơ khí*: cũng là ngành có ưu thế tại địa bàn Đồng Nai tập trung chủ yếu vào việc chế tạo, gia công các sản phẩm cơ khí: linh kiện xe máy, xe hơi, nhôm định hình, nhôm xây dựng...như các công ty: công ty CQS, công ty Tung Kuang, Công ty Boramtek, Công ty VPIC,...

- Ngoài ra, một số lĩnh vực kinh tế có nhiều tiềm năng và độ rủi ro thấp nhưng NHNT ĐN chưa được mức đầu tư tương xứng như ngành giày da, chế biến gỗ,...

BẢNG 2.3: DƯ NỢ CHO VAY THEO NGÀNH KINH TẾ NĂM 2006

ĐVT: Triệu đồng

STT	Ngành cho vay	Dư nợ	%/tổng dư nợ
01	Ngành dệt may	300.819	8%
02	Ngành thép	550.927	13%
03	Ngành thực phẩm	670.549	16%
04	Ngành thức ăn gia súc	510.836	12%
05	Ngành giấy	420.872	10%
06	Ngành cơ khí, nhôm	272.314	6%
07	Ngành khác	1.597.604	35%
Tổng cộng		4.323.921	100%

2.2.1.3.2. Cho vay theo thành phần kinh tế:

Để thực hiện một cách triệt để hoạt động cho vay và tận dụng tối đa về nguồn thu, NHNT ĐN áp dụng biểu lãi suất cho vay linh hoạt đối với từng đối tượng cho vay cụ thể. Trong đó, áp dụng lãi suất để khuyến khích các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu hơn là các doanh nghiệp sản xuất hàng tiêu thụ trong nước (chênh lệch lãi suất giữa hai đối tượng này là 0,2%/tháng đối với lãi suất cho vay VND); cũng như thực hiện các chính sách tiền tệ của Nhà nước. Từ sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền

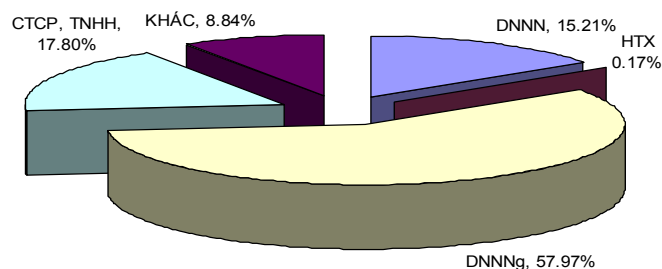
tệ khu vực NHNT ĐN định hướng lại chính sách tín dụng theo hướng tập trung mở rộng đầu tư cho khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, giảm dần tỷ trọng đầu tư cho các DNNN. Đến nay cơ cấu tín dụng đã thay đổi, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài đã chiếm gần 60% tổng dư nợ, các DNNN đã giảm còn 15% (trong những năm 1991-1998 dư nợ các DNNN chiếm 80%-85% tổng dư nợ).

BẢNG 2.4: DƯ NỢ CHO VAY THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ

ĐVT: Triệu đồng.

Năm	DNNN		HTX		ĐT nước ngoài		CT CP, TNHH		Đối tượng khác		Tổng dư nợ
	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	Dư nợ	%	
2001	566.083	51.7	5.782	0.5	443.038	40.1	54.175	4.9	25.364	2.8	1.094.442
2002	655.357	34.3	5.724	0.3	1.090.853	57.1	90.366	4.7	136.871	3.6	1.910.430
2003	628.394	27.1	5.754	0.2	1.410.546	60.9	185.472	8.1	152.132	3.7	2.314.804
2004	632.751	20.4	5.658	0.2	1.892.123	61.2	360.664	13.7	198.234	4.5	3.089.430
2005	648.235	18.3	7.521	0.2	2.165.883	61.3	409.954	14.6	298.985	5.6	3.530.578
2006	657.668	15.2	7.512	0.1	2.587.434	58.0	769.658	17.8	382.386	8.8	4.323.921

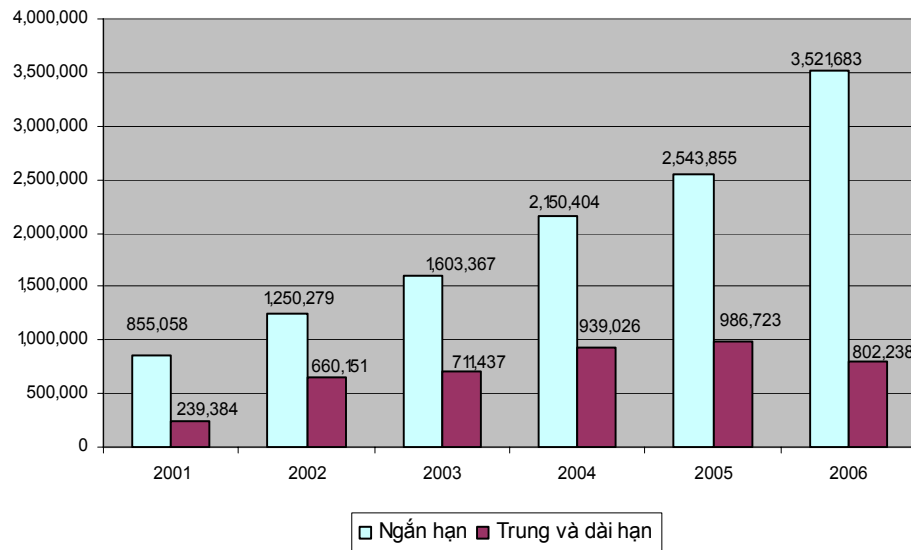
Biểu đồ 1: CƠ CẤU TÍN DỤNG THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ 2006



2.2.1.3.3 Loại cho vay:

Trong tổng dư nợ cho vay của NHNT ĐN thì dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn 80%/tổng dư nợ, cho vay trung dài hạn chỉ chiếm gần 20%/tổng dư nợ. Dư nợ trung hạn đang có xu hướng giảm do những điều chỉnh của chính sách đầu tư kiểm soát chặt chẽ hơn các yêu cầu và điều kiện đối với đầu tư trung dài hạn nhằm tăng cường khả năng kiểm soát rủi ro của ngân hàng.

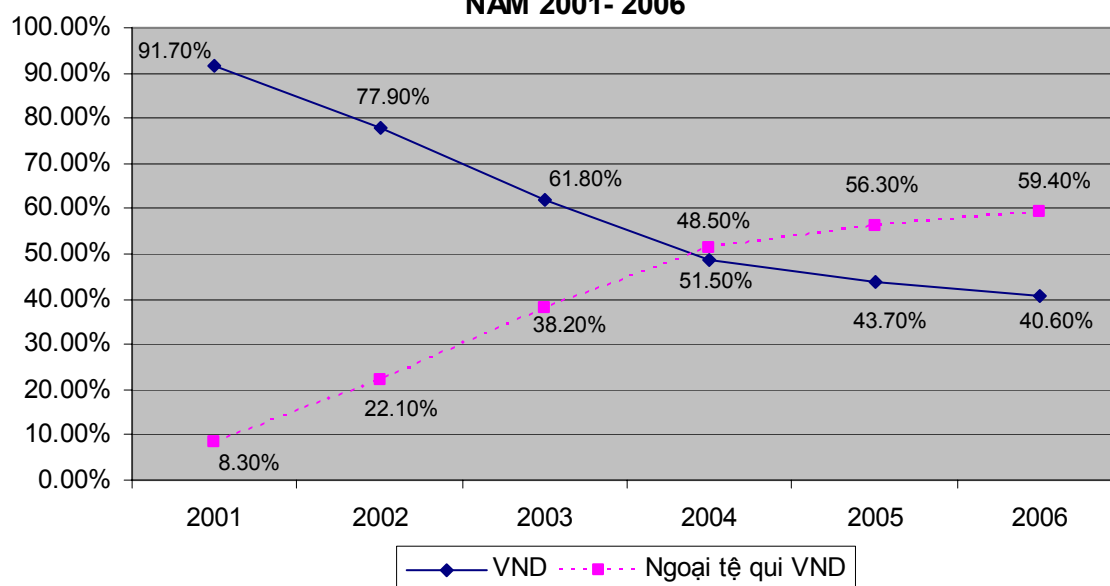
**Biểu đồ 2: CƠ CẤU LOẠI CHO VAY
TỪ NĂM 2001 ĐẾN NĂM 2006**



2.2.1.3.4 Cơ cấu theo loại tiền:

Một thay đổi đáng chú ý là cơ cấu tín dụng ngoại tệ tăng mạnh từ 8.3% năm 2001 lên gần 60% năm trong 2006.

**Biểu đồ 3: CƠ CẤU TÍN DỤNG THEO LOẠI TIỀN VAY
NĂM 2001- 2006**



Xu hướng tăng tỷ trọng dư nợ ngoại tệ xuất phát từ biên độ chênh lệch khá cao giữa lãi suất USD và VND trong khi đó biên độ tăng tỷ giá VND/USD ngày càng giảm. Một nguyên nhân khác là các quy định về cho vay ngoại tệ được nới lỏng dần cho các nhu cầu trong nước và của các doanh nghiệp có nguồn thu ngoại tệ xuất khẩu.

2.2.1.4 Lãi suất huy động và lãi suất cho vay:

Lãi suất huy động VND và USD trong năm 2006 có xu hướng tăng nhẹ so với những tháng cuối năm 2005, trong đó lãi suất huy động VND tăng 0,12-0,24%/năm. Với ngoại tệ, ngoài sự tác động bởi quan hệ cung cầu về vốn, lãi suất ngoại tệ chịu sự chi phối và tác động mạnh từ lãi suất thị trường thế giới. Sự thay đổi tăng lãi suất của FED trong năm 2006 làm thay đổi lãi suất huy động tiền gửi ngoại tệ trong nước cũng như lãi suất cho vay bằng ngoại tệ. So với đầu năm 2005 lãi suất ngoại tệ tăng khoảng 0,2-0,3%/năm. Hiện nay lãi suất huy động tại NHNT ĐN là: tiền VND kỳ hạn 03 tháng là 7.2%/năm và kỳ hạn 12 tháng là 8.28%/năm, lãi suất huy động USD kỳ hạn 03 tháng là 4.2%/năm và 12 tháng là 4.85%/năm. Lãi suất tiền vay ngắn hạn VND: 9.96%-10.2%/năm, trung dài hạn từ 11.76%-13.2%/năm; ngắn hạn tiền USD: Sibor +1.3%/năm và trung hạn là Sibor + 1.85%/năm.

Như vậy, cùng với quá trình tự do hóa lãi suất tại Việt Nam, mức độ biến động lãi suất có xu hướng gia tăng do lãi suất trên thị trường không còn chịu sự can thiệp trực tiếp của NHNN mà đã được hình thành trên cơ sở quan hệ cung cầu về vốn trong nền kinh tế với những tác động của các nhân tố: mức tăng trưởng của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát, chính sách tiền tệ tài chính của Nhà nước và diễn biến lãi suất trên thị trường thế giới. Cơ chế lãi suất thị trường mặc dù có những mặt tích cực như: thúc đẩy thị trường tài chính phát triển theo chiều sâu, làm tăng tính cạnh tranh trong hệ thống tài chính, thúc đẩy các dịch vụ tài chính phát triển. Nhưng bên cạnh đó cũng làm nảy sinh những vấn đề cần quan tâm đối với các chủ thể kinh tế nói chung, với NHNT ĐN nói riêng. Đó là: sự cạnh tranh về giá ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại dẫn đến sự thu hẹp mức chênh lệch giữa lãi suất đầu vào và đầu ra làm ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của ngân hàng; sự thay đổi thường xuyên của lãi suất thị trường dẫn đến ngân hàng cũng phải điều chỉnh lãi suất huy động và cho vay, từ đó có thể gây thiệt hại làm tăng chi phí, giảm thu nhập, giảm giá trị tài sản của ngân hàng. Trong đó, vấn đề chủ yếu mà NHNT ĐN phải quan tâm là quản lý rủi ro lãi suất trong điều kiện lãi suất thị trường có biến động nhằm hạn chế thấp nhất những thiệt hại về lãi suất.

2.2.1.5 Hiệu quả sử dụng vốn:

Là đơn vị hạch toán phụ thuộc vào NHNT VN, nên chính sách thu nhập của NHNT ĐN phụ thuộc vào chính sách điều hành của NHNT VN, mỗi chi nhánh NHNT sẽ được hưởng hệ số thu nhập dựa trên kết quả hoạt động kinh doanh trong năm. Do đó chi nhánh muốn hưởng được một kết quả thu nhập cao thì hoạt động chi nhánh có sự tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước về nhiều chỉ tiêu mà NHNT VN quy định, trong đó chỉ tiêu lợi nhuận được xem là quan trọng nhất. Để đạt được các chỉ tiêu năm sau cao hơn năm trước, NHNT ĐN đã cố gắng điều hòa hợp lý các chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng sao cho an toàn, tăng huy động nhưng đảm bảo tính ổn định...Nhận xét chung về tình hình sử dụng vốn (cụ thể là hoạt động cho vay) tại NHNT ĐN trong các năm qua như sau:

♦ *Mặt tích cực:*

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

- Chuyển dịch cơ cấu đầu tư vào các thành phần kinh tế hợp lý. Đến thời điểm 31/12/2006 thì cho vay các DNNN chỉ chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ (15%)-chủ yếu tập trung vào các DNNN đang hoạt động có hiệu quả, và các DNNN đang trong giai đoạn cổ phần hóa. Hầu hết dư nợ cho vay tập trung vào doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (60%) và công ty CP, TNHH (20%) đóng trên địa bàn. Đây là hai loại hình doanh nghiệp hoạt động năng động và hiệu quả tại địa bàn Đồng Nai.

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

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

- Phát triển cho vay trên cơ sở cạnh tranh lành mạnh, với phương châm “*hiệu quả của khách hàng cũng chính là hiệu quả của ngân hàng*”.

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

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

♦ **Mặt hạn chế:**

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

- Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ cho vay vẫn còn thấp nhưng tiềm ẩn nhiều rủi ro trong cho vay, hiện nay xu hướng nợ quá hạn đang dần chuyển sang khối các công ty TNHH và khu vực tư nhân cá thể.

- Chưa phân tán rủi ro, cho vay tập trung quá nhiều vào một vài ngành, nguy cơ tiềm ẩn rủi ro lớn. Ví dụ như ngành giấy, ngành thức ăn gia súc...

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

2.2.2 Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN:

2.2.2.1 Nợ quá hạn:

Nợ quá hạn ngắn hạn từ năm 2001-2003 đều giảm về số lượng tuyệt đối lẫn số tương đối. Trong khi đó nợ quá hạn trung dài hạn lại tăng, do tăng nợ quá hạn có thời hạn 1 năm. Nợ quá hạn trong giai đoạn này tập trung ở các DNNN và tư nhân cá thể. Nhìn tổng thể dư nợ quá hạn thì trong giai đoạn này đều giảm, cụ thể năm 2002 nợ quá hạn giảm 497 triệu đồng (giảm 34%), năm 2003 nợ quá hạn giảm 505 triệu đồng (giảm 52%). Có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn của NHNT ĐN không lớn, nợ quá hạn chủ yếu là do các năm trước để lại.

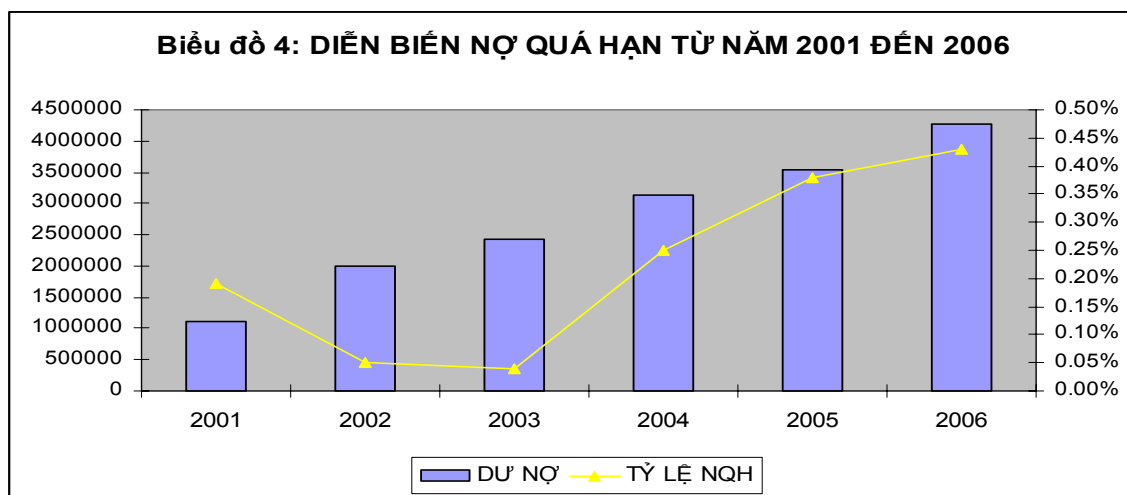
BẢNG 2.5: TÌNH HÌNH NỢ KHOANH, NỢ QUÁ HẠN TẠI NHNT ĐN

ĐVT: Triệu đồng.

Năm	DN Nhà nước		CT TNHH, CP		Tư nhân, cá thể		TP khác		Tổng cộng		% so với dư nợ	
	NK	NQH	NK	NQH	NK	NQH	NK	NQH	NK	NQH	NK	NQH
2001	43.659	1.450			4	554	6	89	43.669	2.093	3,99	0,19
2002	62.692	551			4	450	6		62.702	1.001	3,17	0,05
2003	57.522					498		469	57.522	967	0,02	0,04
2004				5.860		1.980				7.840		0,25
2005				8.630		4.800				13.430		0,38
2006				10.014		8.366				18.380		0,43

Giai đoạn từ năm 2004-2006 nợ quá hạn có chiều hướng tăng lên, đồng thời cơ cấu nợ quá hạn chủ yếu đã chuyển sang khối các công ty TNHH,CP và tư nhân cá thể. Cũng trong giai đoạn này, nợ quá hạn trong cho vay trung và dài hạn có tỷ lệ cao hơn so với nợ quá hạn trong cho vay ngắn hạn.

Riêng về khoản nợ khoanh giai đoạn 2001-2003 là khá cao (năm 2003 là 57 tỷ đồng) chủ yếu tập trung vào các công ty kinh doanh xuất khẩu cà phê, việc cho vay theo sự chỉ đạo của Chính phủ thu mua tạm trữ cà phê vào niên vụ năm 2001, nhưng do tình hình cà phê trên thế giới biến động bất lợi, nên được khoanh trong vòng 3 năm từ nguồn vốn của Chính phủ. Dư nợ khoanh chủ yếu tập trung vào các DNNN như: Công ty Thương mại Đồng Nai, Công ty Tín Nghĩa, Công ty Xuất nhập khẩu Đồng Nai, Công ty lương thực Đồng Nai. Năm 2004, NHNT VN đã sử dụng quỹ dự phòng rủi ro để xử lý số nợ khoanh này. Cho đến nay NHNT ĐN đã thu hồi được khoản nợ khoanh từ khách hàng.



2.2.2.2 Phân loại nợ:

Giai đoạn 2004-2006 nợ quá hạn tại NHNT ĐN có chiều hướng gia tăng, tuy nhiên tỷ lệ vẫn ở mức thấp (chiếm 0.4%/tổng dư nợ).

Bảng 2.6: BẢNG PHÂN LOẠI NỢ

ĐVT: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
I. Tổng dư nợ	3.543,00	4.323,93
1. Nợ nhóm 1	3.400,00	4.256,71
2. Nợ nhóm 2	110,00	48,84
3. Nợ nhóm 3	10,10	4,08
4. Nợ nhóm 4	0,64	2,86
5. Nợ nhóm 5	6,40	11,44
II. Nợ từ nhóm 2-5	3,60%	1,55%

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN cho thấy có thể chỉ có những khoản nợ thực sự có vấn đề khó thu hồi mới được ghi nhận chính thức, theo bảng trên cho thấy nợ nhóm 2 trong 2 năm 2005 và 2006 lần lượt là 110 tỷ và 44 tỷ. Phần lớn số này hoặc là đã cơ cấu lại hoặc là thuộc những khách hàng có phát sinh những khoản nợ quá hạn/hay nợ có vấn đề. Như vậy tỷ lệ nợ “không đủ tiêu chuẩn” thực sự của hai năm 2005 và 2006 là 3,60% và 1,55%.

2.2.2.3 Những thiệt hại từ rủi ro tín dụng:

NHNT ĐN được xem là chi nhánh hoạt động tín dụng an toàn và hiệu quả, song những rủi ro tín dụng xảy ra trong suốt 16 năm hoạt động cũng gây ra những tổn thất lớn. Tổng số các khoản nợ và lãi tồn đọng phải xử lý xóa, miễn giảm từ các nguồn dự phòng rủi ro, vốn ngân sách cấp lên đến gần 80 tỷ đồng (bao gồm cả lãi nợ khoanh trong 3 năm), làm giảm sút thu nhập của ngân hàng khoảng 18% (tổng thu nhập trước thuế của NHNT trong 16 năm hoạt động là 432 tỷ đồng).

Các tổn thất tín dụng từ năm 1991-2006 chủ yếu là do các DNNN địa phương. Với chủ trương phát huy vai trò chủ lực của thành phần kinh tế quốc doanh, từ năm 1991 đến năm 2001 NHNT ĐN luôn dành những ưu đãi cho DNNN, tài trợ vốn, ưu đãi lãi suất, cho vay không có tài sản đảm bảo. Với vốn tự có thấp, DNNN chủ yếu kinh doanh bằng vốn vay ngân hàng chiếm 60-80% trong tổng nguồn vốn. Nhưng thời gian

qua tình hình hoạt động kinh doanh tại các đơn vị trên yếu kém, công nợ dây dưa kéo dài, hoạt động sản xuất kinh doanh gặp nhiều rủi ro, cộng với năng lực người điều hành doanh nghiệp kém về chuyên môn, quản lý,... đưa đến những phương án sai sót về chuyên môn làm cho hoạt động sản xuất bị sa sút dẫn đến doanh nghiệp thua lỗ, phá sản không trả được nợ ngân hàng. Đến nay dư nợ của các công ty trên đã được ngân hàng xử lý bằng quỹ dự phòng rủi ro, và các DNNN nêu trên đến nay cũng đã được Nhà nước cho phép giải thể và phá sản.

BẢNG 2.7: TỔN THẤT TÍN DỤNG NĂM 1991-2006

ĐVT: Triệu đồng.

Nội dung	Nợ VND (Triệu đồng)	Nợ USD (Ngàn USD)	Ghi chú
1. Nợ tồn đọng tiếp nhận từ khi thành lập	5.205	215	Tổng hợp xử lý nợ tồn đọng nhóm II của 12 khách hàng đã phá sản, giải thể.
2. Công ty vận tải ngoại thương		217	
3. Công ty Donapimex	429	86	
4. Công ty Thương mại Thống Nhất		694	Lãi 184.000 USD.
5. XN chế biến lâm sản		603	Lãi 315.000 USD.
6. Công ty Donimex	4.665		Lãi 2.800 triệu đồng.
7. Công ty 1/5	4.600		Thực hiện bảo lãnh
8. Công ty Trường Thuận	1.300		Nhập khẩu gỗ
9. Khoanh nợ thu mua cà phê	1.600		Công ty TM Đồng Nai, Donimex, Tín Nghĩa
10. Công ty lương thực Đồng Nai	2.000		Mua gạo XK theo chỉ tiêu TW giao
11. Tổng hợp nợ tồn đọng tư nhân cá thể	4.000		
Tổng cộng	23.799	1.815	
Tổn thất tín dụng (quy VND)	52.829		
Xoá lãi	27.000		
Cộng tổn thất	79.829		
Tỷ lệ giảm thu nhập do tổn thất tín dụng	18.47%		

Tóm lại: Như vậy giai đoạn 2001-2006 chất lượng tín dụng của NHNT ĐN nhìn chung là lành mạnh và ổn định thể hiện như:

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

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

- Phần nhiều những rủi ro xuất phát từ nguyên nhân ngoài khả năng kiểm soát của ngân hàng, ví dụ như: Chủ đầu tư phát sinh tranh chấp pháp lý ở nước ngoài, doanh nghiệp trở thành tài sản xiết nợ theo phán quyết của tòa án (Công ty YoungPoong Việt Nam), công ty mẹ kinh doanh không hiệu quả và công ty mẹ là nguồn cung cấp nguyên vật liệu chính cho công ty ở Việt Nam dẫn đến tình hình kinh doanh của các công ty con bị suy giảm (Công ty Viko Glowin, Công ty SCT gas Việt Nam), mất thị trường do các vụ kiện bán phá giá (Công ty xe đạp Con Rồng).

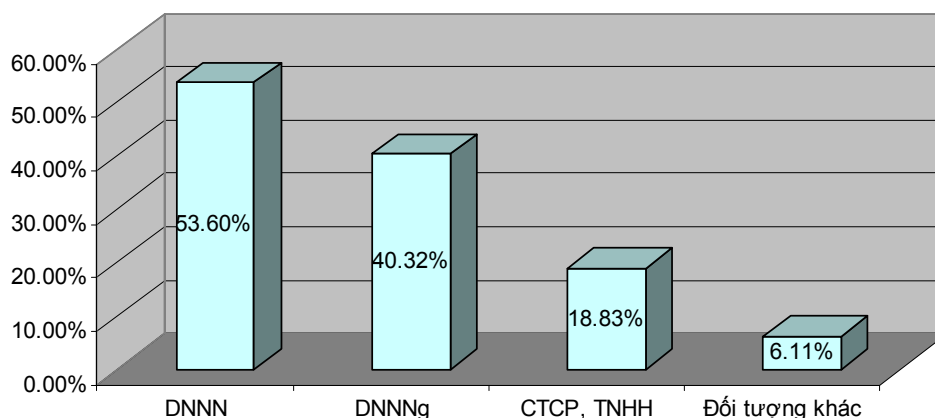
- Danh mục đầu tư của NHNT ĐN có mức độ tập trung rất cao nhất là ở những lĩnh vực, ngành nghề nhạy cảm, thể hiện như: tập trung cho ngành có nhiều biến động và khó khăn trong cạnh tranh do lộ trình giảm thuế nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập WTO như ngành thép, giấy, chế biến thực phẩm; Đầu tư tập trung cho nhiều công ty trong cùng một tập đoàn như các đơn vị thuộc Tổng công ty giấy Việt Nam; nhóm các khách hàng chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu đầu tư.

- Chất lượng tín dụng trong đầu tư trung, dài hạn và tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tín dụng cho thể nhân. Đây vốn là những lĩnh vực và đối tượng không phải ưu thế của NHNT VN nói chung và NHNT ĐN nói riêng. Từ năm 2004 đến nay hệ thống NHNT VN đã định hướng khai phá mạnh vào các loại hình đầu tư và các đối tượng khách hàng này. Tuy nhiên, do mạng lưới hạn chế lại thiếu kinh nghiệm

nên kết quả chưa cao, trong khi đó chưa có một cơ chế giám sát phù hợp và hiệu quả nên mức độ rủi ro trong khu vực này cao hơn hẳn các lĩnh vực đầu tư truyền thống.

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

TỶ LỆ NỢ KHÔNG CÓ TSĐB NĂM 2006



- Tốc độ tăng trưởng tín dụng trong giai đoạn 2001-2006 bình quân là 33% năm. Đây có thể coi là một tỷ lệ tăng trưởng quá nóng trong một thời gian dài đã vượt khả năng về quản trị và kiểm soát tín dụng. NHNT Việt Nam 2001-2006 được coi là “giai đoạn bức phá” cũng chỉ là 28%.

2.2.3 Quản trị rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN:

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

Không nằm ngoài chiến lược trên, là thành viên của NHNT VN, chi nhánh NHNT ĐN thực hiện một chiến lược quản trị rủi ro tín dụng thống nhất của NHNT VN, và cũng chấp nhận mức độ rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động cho vay của mình. Tuy nhiên, vấn đề chính của chiến lược quản trị rủi ro là làm sao hạn chế

được rủi ro và có chính sách hợp lý để đo lường rủi ro tiềm ẩn đó. Những vấn đề chính của chiến lược quản trị rủi ro tín dụng là:

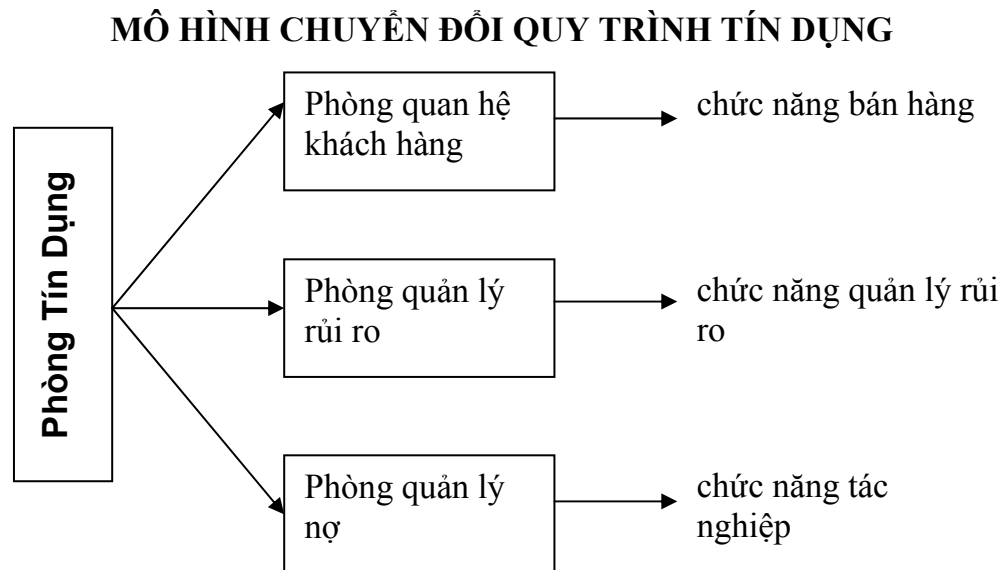
Quy định giới hạn tín dụng đối với một khách hàng: là mức tổng dư nợ tối đa mà NHNT có thể cấp cho khách hàng (không bao gồm dự án đầu tư).

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

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

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

Quy trình phê duyệt tín dụng: Hiện nay NHNT đã triển khai quy trình tín dụng mới theo quyết định số 90/QĐ-NHNT.QLTD ngày 26/05/2006. Quy trình này dựa trên nguyên tắc phân chia các chức năng của bộ phận tín dụng thành 03 bộ phận độc lập:



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

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

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

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

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

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

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

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

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

không? Có thực hiện các điều kiện tín dụng đã được phê duyệt, có phù hợp với tình hình thực tiễn không?

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

◇ **Nhận xét về quản trị rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN:**

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

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

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

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

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

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

Thứ hai, Quy trình tín dụng. Trên thực tế có nhiều vấn đề cần điều chỉnh như: thiếu cơ chế trao đổi và phối hợp thông tin hữu hiệu giữa các bộ phận thuộc quy trình

tín dụng khi xuất hiện những dấu hiệu rủi ro; Công cụ chủ yếu để phân định trách nhiệm giám sát trong quá trình giải ngân là các thông báo tác nghiệp; khi phát sinh các khoản nợ có vấn đề thì không một bộ phận độc lập nào vừa đủ thẩm quyền, đủ khả năng và điều kiện thực hiện; quy trình tín dụng qua nhiều phòng ban có thể làm mất thời gian của khách hàng và mất đi hiệu quả kiểm soát rủi ro.

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

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

- Những chủ trương về những ngành, lĩnh vực hạn chế đầu tư hay đầu tư có điều kiện chưa được công bố chính thức.

- Xếp loại khách hàng: NHNT ĐN cũng đã áp dụng quy trình đánh giá và cho điểm khách hàng được áp dụng trên toàn hệ thống, theo đó căn cứ vào việc cho điểm các yếu tố tài chính, phi tài chính để xếp khách hàng vào 10 loại từ AAA đến CCC và D *chi tiết xem phục lục số 05*. Nhìn chung đó là một hệ thống xếp loại khách quan và khoa học. Tuy nhiên, danh mục các chỉ tiêu đánh giá và hệ số xác định tầm quan trọng của các chỉ tiêu trong nhiều trường chưa phù hợp. Có yếu tố trên thực tế cho thấy hết sức quan trọng nhưng chưa được đưa vào đánh giá như: hồ sơ pháp lý của khách hàng, nhóm khách hàng chi phối hoạt động của công ty, công nợ nội bộ giữa các tập đoàn trong công ty, nguồn cung cấp nguyên vật liệu, kênh phân phối sản phẩm (trực tiếp hay thông qua công ty mẹ đối với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài).

- Thông tin trong phân tích tín dụng: Một quy trình và mô hình phân tích tốt có thể trở nên vô hiệu vì những nguồn thông tin sử dụng thiếu chính xác, không kịp thời thậm chí sai lệch. Trên thực tế những thông tin sử dụng trong phân tích tín dụng còn

khá nghèo nàn, phần lớn là do khách hàng cung cấp. Các kênh thông tin khác có được sử dụng nhưng phần lớn là thông tin thô chưa được xử lý và chỉ mang tính tham khảo.

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

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

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

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

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

- Cuối cùng là xử lý tài sản cầm cố, thế chấp: các hỗ trợ pháp lý đối với ngân hàng khi thực hiện các quyền của mình trong việc xử lý tài sản cầm cố, thế chấp còn rất nhiều phức tạp. Thực tế đó làm cho việc thế chấp tài sản mất đi ý nghĩa như là một áp lực buộc khách hàng phải nỗ lực trong việc trả nợ ngân hàng.

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

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

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

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

- Hiện nay, tỷ lệ nợ quá hạn so với tổng dư nợ cho vay của ngân hàng thấp 0,4%. Điều này dễ làm cho ngân hàng tin rằng với tỷ lệ như vậy, khả năng xảy ra nợ quá hạn trong thời gian ngắn là có thể kiểm soát được, nên không quan tâm đến rủi ro có thể xảy ra trong thời gian dài.

◇ Nhận xét về các dấu hiệu cảnh báo:

Từ thực tế tại NHNT ĐN cho thấy, việc đưa ra phương pháp quản trị cảnh báo các dấu hiệu dẫn đến nợ có vấn đề là hoàn toàn hợp lý, minh họa như *phụ lục số 06*. Tuy nhiên, quá trình thực hiện gặp khó khăn vì những lý do:

- Cán bộ ngân hàng còn hạn chế về mặt chuyên môn nên không nhận thấy các dấu hiệu liên quan đến khách hàng.
- Ngân hàng đánh giá năng lực tài chính của khách hàng quá cao.
- Chưa đưa ra được giải pháp ứng phó.
- Chưa có kế hoạch cụ thể và chi tiết để gặp gỡ khách hàng và đưa ra quyết sách kịp thời nhằm giảm tối đa khó khăn, tổn thất.

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

2.3 NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN RỦI RO TÍN DỤNG TRONG THỜI GIAN QUA TẠI NHNT ĐN:

2.3.1 Nguyên nhân từ phía khách hàng:

Các DNNN nhất là các DNNN địa phương hoạt động trong lĩnh vực thương mại yếu kém về năng lực tài chính, kinh nghiệm kinh doanh quốc tế và thiếu một chiến lược hoạt động lâu dài đã dễ dàng sụp đổ khi thị trường biến động. Đây chính là nguyên nhân chủ yếu gây ra các khoản nợ khoanh thuộc về các công ty xuất nhập khẩu Đồng Nai, Lương thực Đồng Nai, Thương mại Đồng Nai, Tín Nghĩa.

Những hoạt động thiếu minh bạch, hay những khía cạnh đạo đức của chủ doanh nghiệp cũng tạo ra những rủi ro rất lớn cho NHNT ĐN như Công ty TNHH HCH, Công ty Cheimi Việt Nam.

Sự sụp đổ của các công ty mẹ tại chính quốc đã đẩy các công ty con hoạt động tại Việt Nam vào tình trạng hết sức khó khăn, đặc biệt là vấn đề nguồn vốn và công nợ, ví dụ như công ty Viko Glowin, Công ty SCT Gas, Công ty SunSteel.

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

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

2.3.2 Nguyên nhân từ phía ngân hàng:

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

Tập trung quá cao cho một mục tiêu tăng trưởng tín dụng trong điều kiện cạnh tranh gay gắt tất yếu dẫn đến việc giảm thấp điều kiện cung cấp tín dụng và nói lỏng kiểm soát cho vay.

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

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

2.3.3 Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh:

Một số khách hàng thuộc các ngành có tốc độ tăng trưởng nhanh và có tiềm năng trên địa bàn như: giày da, may mặc, chế biến gỗ, cơ khí,...thường xuyên phải đối mặt với khả năng bị nước ngoài kiện, và áp đặt mức thuế phá giá dẫn đến mất thị trường như công ty Đinh Vàng, Công ty xe đạp Con Rồng.

Những biến động mạnh về giá vật tư, xăng dầu, nhựa, sắt thép... đã tác động xấu đến nhiều doanh nghiệp như nhóm các doanh nghiệp ngành sắt thép, giấy, nhựa. Bên cạnh đó dịch cúm gia cầm bùng phát gây ra tổn thất lớn cho ngành chế biến thức ăn gia súc vốn là ngành hàng tiềm năng của NHNT ĐN.

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

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

Cuối cùng, cơ chế xử lý tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ được đánh giá là thông thoáng và thuận lợi. Tuy nhiên, việc thực hiện trên thực tế vẫn rất khó khăn nhất là thỏa thuận với khách hàng cũng như là cách thức ngân hàng tự bán để thu nợ.

Kết luận chương 2: Các phân tích và nhận xét trên có thể thấy rằng công tác quản trị tín dụng của NHNT ĐN vẫn chưa phát huy hiệu quả, làm cho hoạt động tín dụng tại ngân hàng trở nên bị động, giảm một phần khả năng thích ứng với giai đoạn hiện nay (giai đoạn hội nhập) cho cả chính ngân hàng và cho doanh nghiệp vay vốn. Đó chính là những hạn chế đòi hỏi NHNT ĐN hoàn thiện hơn trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3:

CÁC GIẢI PHÁP QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG ĐỒNG NAI

3.1 ĐỊNH HƯỚNG VỀ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNT ĐN:

3.1.1 Nâng cao chất lượng tín dụng của cán bộ ngân hàng:

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

Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, cán bộ tín dụng được coi là những người đầu tiên bảo vệ ngân hàng trước những thiệt hại về tín dụng. Do đó, cán bộ tín dụng phải có kỹ năng và khả năng nhận biết sớm những dấu hiệu rủi ro.

NHNT ĐN cần tổ chức các khóa đào tạo nhằm nâng cao chất lượng tín dụng cho đội ngũ cán bộ tín dụng cả về trình độ và phẩm chất đạo đức, biết xử lý công việc nhanh chóng chính xác, phân tích thẩm định tốt để ra quyết định cho vay đúng đắn, vừa đáp ứng nhu cầu phục vụ khách hàng vừa đảm bảo an toàn vốn tín dụng cho ngân hàng. Theo đó, cán bộ không chỉ thực hiện tốt nghiệp vụ chuyên môn mà còn giỏi ở công tác: marketing, tư vấn cho khách hàng.

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

Rủi ro tín dụng bao gồm hai loại chính: đó là rủi ro danh mục và rủi ro giao dịch. Rủi ro danh mục là khi danh mục cho vay của ngân hàng thiếu đa dạng, khi xảy ra bất trắc ngân hàng dễ phải gánh chịu những tổn thất nghiêm trọng. Sự thiếu đa dạng

trong danh mục cho vay thường thể hiện như: về chủ thể đi vay; khu vực địa lý; ngành nghề kinh doanh hay loại hình vay. Phần lớn những rủi ro tín dụng tiềm ẩn tại NHNT ĐN có nguồn gốc từ việc chưa xây dựng và công bố một danh mục cho vay phù hợp và khả năng phân tán và kiểm soát các nguy cơ rủi ro tập trung. Do đó xây dựng chính sách cho vay tại NHNT ĐN là phải xây dựng cho mình một danh mục cho vay phù hợp với các tiêu chí cụ thể như:

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

- Danh mục cho vay phải phù hợp với quy mô và tiềm lực của NHNT ĐN.

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

Từ những tiêu chí trên danh mục cho vay của NHNT ĐN cần thể hiện những đặc điểm như sau:

Thứ nhất, thị trường mục tiêu là thị trường bán buôn tập trung cho các khách hàng doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực công nghiệp mũi nhọn như: giày da, may mặc, linh kiện điện tử, thực phẩm,... và các lĩnh vực có lợi thế cạnh tranh trong quá trình mở của thị trường.

Thứ hai, mở rộng thị trường bán lẻ cho các đối tượng thuộc tầng lớp trung lưu tại các trung tâm kinh tế. Phát triển cho vay tiêu dùng cho các mục đích mua căn hộ cao cấp, xe ô tô và cho vay thông qua phát hành thẻ tín dụng cho các đối tượng có thu nhập cao và ổn định.

Thứ ba, tập trung các loại hình tín dụng ngắn hạn, đặc biệt là tài trợ ngoại thương.

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

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

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

Hạn mức rủi ro tín dụng có thể được hiểu như là mức rủi ro cao nhất mà ngân hàng chấp nhận trong kinh doanh tín dụng. Hạn mức rủi ro tín dụng thường được quy định dưới hình thức các chỉ số tương đối (%) giữa nợ xấu và tổng dư nợ tín dụng. Trong giai đoạn tái cơ cấu NHNT VN đặt mục tiêu khống chế tỷ lệ nợ xấu dưới 5%, NHNT ĐN đưa ra mục tiêu dưới 1%.

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

- Chú trọng hơn đến mục tiêu an toàn, giảm việc tăng trưởng tín dụng quá nóng.
- Xác định hạn mức rủi ro cụ thể cho từng ngành, từng loại hình doanh nghiệp và nhóm khách hàng liên quan nhằm kiểm soát và giảm thiểu các rủi ro danh mục.

3.1.4 Sử dụng tín dụng đảm bảo chắc chắn:

Quan tâm đến khâu định giá tài sản một cách chuẩn xác và đảm bảo đầy đủ của những tài sản này. Ngoài ra, trong thời hạn cho vay phải thực hiện kiểm tra thông qua báo cáo thường kỳ của khách hàng về tình trạng tài sản đảm bảo hoặc kiểm tra trực tiếp tại chỗ. Hợp đồng đảm bảo tài sản là căn cứ quan trọng để kiểm tra. Những nội dung kiểm tra như: kiểm tra giá trị các tài sản đảm bảo có sự suy giảm hay không; xem

những yếu tố như phòng cháy, chống trộm cắp điều kiện bảo quản... Có đủ đảm bảo an toàn cho tài sản hay không. Đối với tài sản thế chấp, ngân hàng cần kiểm tra xem việc sử dụng tài sản có hợp lý đúng như cam kết không. Đối với đảm bảo bằng bảo lãnh, nhìn chung nội dung giám sát người bảo lãnh cũng như đối với khách hàng đi vay (tuy nhiên phần lớn là giám sát gián tiếp thông qua thông tin thu thập được).

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

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

- Các thông tin về nội bộ doanh nghiệp: hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, quản trị nội bộ, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Các yếu tố bên ngoài tác động đến doanh nghiệp như: môi trường pháp lý, chính sách đầu tư.

- Các thông tin tín dụng NHNN. Hiện nay thông tin tín dụng NHNN được tổ chức tương đối hoàn chỉnh cung cấp một lượng lớn thông tin về quan hệ tín dụng của doanh nghiệp. Tuy nhiên trong thời gian qua các ngân hàng thương mại nhà nước chưa thật sự quan tâm khai thác kênh thông tin này.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2 CÁC GIẢI PHÁP VỀ NGHIỆP VỤ NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNT ĐN:

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

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

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

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

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

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

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

- Sự sụt giảm bất thường số dư tài khoản tiền gửi tại ngân hàng.

- Chậm thanh toán các khoản lãi đến hạn.

- Thanh toán nợ gốc không đầy đủ, đúng hạn.

- Mức độ vay thường xuyên gia tăng, yêu cầu các khoản vay vượt nhu cầu dự kiến.

- Tài sản đảm bảo không đủ tiêu chuẩn.

- Các dấu hiệu cho thấy khách hàng trông chờ vào thu nhập bất thường không phải từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính hoặc từ hoạt động được đề xuất trong phương án xin vay.

- Có dấu hiệu tìm kiếm sự tài trợ nguồn vốn lưu động từ nhiều nguồn, đặc biệt từ đối thủ cạnh tranh của ngân hàng.

- Sử dụng tài trợ ngắn hạn cho hoạt động trung dài hạn.

- Chấp nhận sử dụng các nguồn tài trợ giá cao với mọi điều kiện.

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

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

- Độ lệch giữa doanh thu hay dòng tiền thực tế so với mức dự kiến khi khách hàng đề nghị cấp tín dụng.

- Những thay đổi bất lợi trong cơ cấu vốn, tỷ lệ thanh khoản hay mức độ hoạt động của khách hàng như: sự gia tăng đột biến của tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu; tỷ lệ khả năng thanh toán nhanh và thanh toán tức thời có dấu hiệu giảm sút liên tục; giảm các khoản phải trả và tăng nhanh các khoản phải thu, hàng tồn kho với cường độ lớn, sự gia tăng không cân đối về tỷ lệ nợ thường xuyên, giảm quỹ tiền mặt, tăng doanh thu nhưng giảm lợi nhuận hoặc không có.

- Dấu hiệu ngày càng nhiều các chi phí bất hợp lý như phát triển đột biến chi phí quảng cáo, tiếp khách,...

- Thay đổi thường xuyên cơ cấu quản trị và điều hành.

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

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

- Xuất hiện dấu hiệu hội chứng hợp đồng lớn: sẵn sàng từ bỏ các hợp đồng nhỏ nhưng có khả năng thu được tỷ suất lợi nhuận cao để tìm kiếm các hợp đồng có giá trị

lớn với các bạn hàng có tên tuổi dù lợi nhuận có khả năng thấp hơn; sẵn sàng cắt giảm lợi nhuận để đạt các hợp đồng lớn, theo đuổi các chiến lược “mượn thương hiệu”, “nước nổi thuyền nổi”.

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

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

3.2.2 Nhóm giải pháp phòng ngừa rủi ro:

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

Mục tiêu của phân tích tín dụng là tìm kiếm và đánh giá những khả năng tiềm tàng có thể gây ra những rủi ro cho việc hoàn trả nợ vay. Trên cơ sở đó có dự đoán những khả năng kiểm soát rủi ro của ngân hàng và các có những biện pháp để ngăn ngừa, hạn chế và giảm thiểu những thiệt hại khi rủi ro xảy ra.

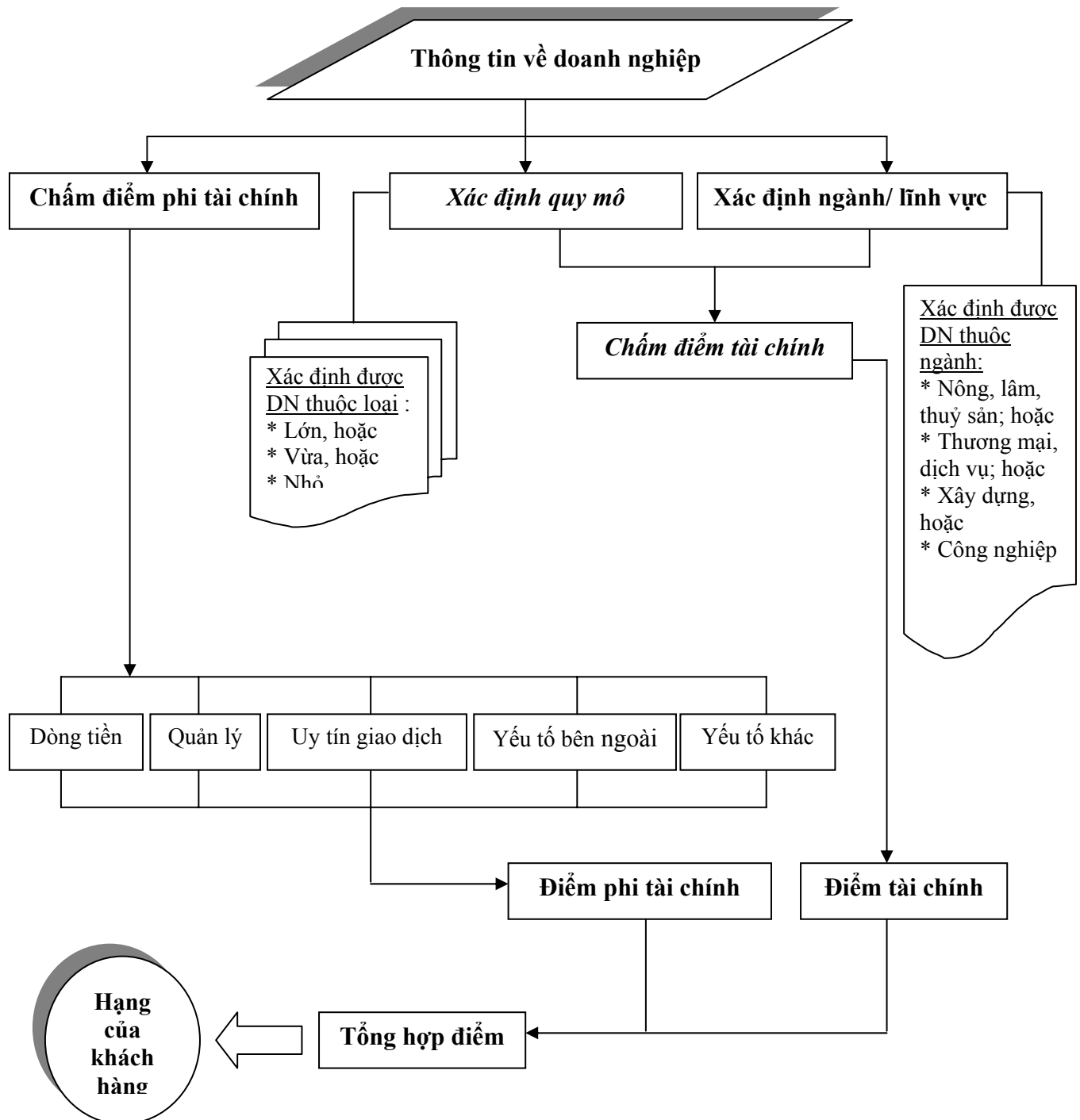
Báo cáo phân tích tín dụng phải đưa ra được các kết luận như sau:

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

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

- Nếu chấp nhận cung cấp tín dụng thì cần nêu rõ điều kiện kèm theo nếu có.

Ngoài những phân tích định tính trên. Hiện nay NHNT ĐN đang áp dụng hệ thống chấm điểm và xếp loại khách hàng là doanh nghiệp. Mô hình xếp loại doanh nghiệp được tóm tắt như sau:



Đây là một phương pháp lượng hóa mức độ rủi ro của khách hàng thông qua quá trình đánh giá bằng thang điểm. Căn cứ vào số điểm của khách hàng, NHNT xếp các doanh nghiệp thành 10 nhóm có mức rủi ro từ thấp đến cao là AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C và D, *chi tiết xem phụ lục số 07*.

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

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

- Đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (chiếm 60% tổng dư nợ) thì các chỉ tiêu đánh giá xếp hạng doanh nghiệp cần phải tham chiếu đến khả năng tài chính và hoạt động của chủ đầu tư (các tập đoàn/công ty mẹ) ở nước ngoài. Hiện nay rủi ro tín dụng tiềm ẩn của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài thì rủi ro do công ty mẹ hoạt động không hiệu quả chiếm tỷ trọng cao nhất.

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

3.2.2.2 Quyết định cấp giới hạn tín dụng:

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

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

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

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

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

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

3.2.2.3 Kiểm tra và giám sát tín dụng:

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

3.2.2.3.1 Giám sát rủi ro tín dụng:

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

- Kiểm tra định kỳ theo báo cáo quyết toán tài chính của khách hàng.
- Kiểm tra thường xuyên, đột xuất tại cơ sở của khách hàng.

Cột chỉ tiêu cần theo dõi có thể là: doanh số bán hàng so với kế hoạch; hàng tồn kho so với kế hoạch; tỷ lệ % tổng lợi nhuận; tỷ lệ % lãi ròng; khoản phải thu, phải trả...

Sau khi lập bảng sẽ thấy được mức độ so sánh giữa các chỉ tiêu theo 2 chiều: so với kế hoạch ban đầu và so với thời gian trước đó. Từ đó giải thích được nếu sự sai biệt này quá một mức độ nào đó (5 đến 10%), đồng thời có hướng giải quyết tiếp theo nếu không giải thích được.

- *Phương pháp kiểm tra tại chỗ*: các nội dung xem xét cũng được xác định như trên nhưng bằng phương pháp kiểm tra tại chỗ. Khi kiểm tra sẽ xuất hiện các dấu hiệu cảnh báo rủi ro tín dụng để từ đó có được những nhận định trong việc giám sát xếp hạng. Khi kiểm tra tại chỗ ngân hàng sẽ thu thập được những thông tin quan trọng, giúp hiểu rõ công việc kinh doanh của khách hàng đầy đủ hơn.

3.2.2.3.2 *Phân tán rủi ro:*

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

3.2.2.4 *Phòng ngừa rủi ro lãi suất cho vay:*

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

hạn sẽ giúp ngân hàng hạn chế được phần nào rủi ro lãi suất. Ngoài ra, ngân hàng cũng đã tích cực duy trì sự cân xứng về kỳ hạn của tài sản có và tài sản nợ. Điều này được thể hiện ở việc ngân hàng chấp hành quy định của NHNN về giới hạn tối đa nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn, một mặt hạn chế rủi ro thanh khoản, mặt khác duy trì tương đối sự cân xứng về kỳ hạn của ngân hàng nhằm hạn chế rủi ro lãi suất.

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

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

Các điều kiện để có thể thực hiện CDS là:

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

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

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

● Ngân hàng với tư cách là người mua:

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

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

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

Bước 4: chào bán các khoản cho vay.

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

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

Bước 7: kết thúc – lưu hồ sơ.

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

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

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

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

Bước 4: Ký kết hợp đồng CDS.

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

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

Bước 7: Kết thúc – lưu hồ sơ.

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

này, hy vọng thị trường phái sinh Việt Nam sẽ phát triển, tạo ra một công cụ mới để NHNT Đồng Nai có thể phòng tránh rủi ro trong hoạt động của mình.

3.2.4 Nhóm giải pháp tài trợ rủi ro:

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

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

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

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

3.2.5.1 Hình thức xử lý tổ chức khai thác:

3.2.5.1.1 Cho vay thêm:

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

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

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

Cán bộ ngân hàng cho vay trực tiếp thẩm định báo cáo ban lãnh đạo, trong tờ trình thẩm định cần nêu phương án trả nợ cụ thể, có tính khả thi đồng thời phải kiểm tra, giám sát chặt chẽ, tránh tình trạng lợi dụng cho vay đảo nợ, vay nợ mới trả nợ cũ để che giấu nợ xấu tiềm ẩn.

3.2.5.1.2 Bổ sung tài sản đảm bảo:

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

3.2.5.1.3 Chuyển nợ quá hạn:

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

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

+ Phối hợp với phòng kế toán để có biện pháp trích tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ khi có số dư.

+ Yêu cầu người bảo lãnh trả thay.

+ Phát mại tài sản thế chấp, cầm cố theo quy định của pháp luật để thu nợ.

+ Thực hiện các biện pháp khác để thu hồi nợ.

+ Đối với trường hợp khách hàng có khả năng chậm trả lãi vốn vay một số ngày làm việc so với kỳ hạn trả lãi đã thỏa thuận, ngân hàng cho vay cần thực hiện các biện pháp:

◆ Thực hiện khoan nợ, xóa nợ:

Trên cơ sở những văn bản quy định, hướng dẫn của Tổng giám đốc về khoan, xóa nợ, cán bộ ngân hàng theo dõi, rà soát điều kiện để tập hợp hồ sơ đề nghị khoan,

xóa nợ báo cáo trưởng phòng quan hệ khách hàng để trình cấp có thẩm quyền quyết định.

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

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

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

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

3.2.5.2 Hình thức sử dụng các biện pháp thanh lý:

3.2.5.2.1 Xử lý nợ tồn đọng

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2.5.2.2 *Thanh lý doanh nghiệp:*

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

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

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

3.2.5.2.3 Khởi kiện:

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

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

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

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

3.2.5.2.4 Bán nợ:

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

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

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

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

3.2.5.2.5 Sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro:

Sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro là việc ngân hàng cho vay hạch toán chuyển những rủi ro từ nội bảng ra ngoại bảng. Việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro được thực hiện theo Quyết định 493/QĐ/NHNN.

3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ KHÁC:

3.3.1 Kiến nghị đối với NHNN và Chính phủ:

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

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

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

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

3.3.2 Kiến nghị với NHNT VN:

Tiếp tục kiến nghị trình Chính phủ và các Bộ có liên quan về những bất cập trong văn bản pháp lý, quy định, hướng dẫn,... là cơ sở cho việc xử lý nợ có vấn đề để bổ sung, điều chỉnh cho phù hợp với thực tế phát sinh.

Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong việc quản lý và xử lý nợ xấu, làm rõ trách nhiệm làm phát sinh nợ xấu, đặc biệt là các khoản nợ do nguyên nhân chủ quan để có hướng xử lý.

NHNT cần xây dựng chính sách đào tạo nghiệp vụ mới cho cán bộ bằng cách: đãi ngộ, khuyến khích các cán bộ đi học khóa đào tạo ngắn hạn liên quan đến quản lý tín dụng.

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

KẾT LUẬN

Là Ngân hàng quốc doanh chiếm thị phần lớn trên địa bàn tỉnh Đồng Nai. Trong những năm qua NHNT ĐN đã góp phần không nhỏ vào việc hoàn thành các mục tiêu kinh tế xã hội của tỉnh. Trong nền kinh tế thị trường theo hướng hội nhập kinh tế quốc tế, sự tác động của các quy luật kinh tế khách quan chắc chắn có tác động đến hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng ngoại thương, do đó hoạt động tín dụng - hoạt động chủ yếu của các ngân hàng thương mại Nhà nước hiện nay- sẽ có nhiều cơ hội tốt, nhưng cũng không thể tránh khỏi những tổn thất có thể xảy ra.

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

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

Từ việc tiếp cận những lý luận cơ bản về quản trị rủi ro của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường, so sánh với thực tiễn đánh giá hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại NHNT ĐN, luận văn đã đề ra 5 nhóm giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và cụ thể là NHNT ĐN trong quá trình chuyển đổi mô hình quản trị tín dụng, nâng cao năng lực quản trị rủi ro đảm bảo cho hoạt động tín dụng tăng trưởng ổn định và bền vững.

Hạn chế của đề tài là chỉ tập trung nghiên cứu về quản trị rủi ro tín dụng trong doanh nghiệp – môi trường kinh doanh đặc thù của các ngành công nghiệp trên địa bàn tỉnh, chưa đề cập đầy đủ các rủi ro tín dụng bán lẻ - khu vực thể nhân, và những đặc thù trong các ngành nông nghiệp, thương mại dịch vụ. Đề tài được viết trên cơ sở kết hợp lý thuyết về rủi ro tín dụng trong kinh doanh ngân hàng cùng với kinh nghiệm thực tiễn trong công tác tín dụng. Tuy nhiên do những hạn chế về mặt kiến thức lý thuyết và thực tiễn trong môi trường kinh doanh đang thay đổi nhanh chóng, nên đề tài nghiên cứu còn những hạn chế nhất định, rất mong sự đóng góp ý kiến của các Thầy, Cô và các bạn. Qua đây tôi xin chân thành cảm ơn Thầy TS Nguyễn Văn Thuận, người đã tận tình hướng dẫn tôi hoàn thành luận văn này./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo tiếng Việt:

1. Chính Phủ (2006), *Nghị định của Chính phủ số 163/2006/NĐ-CP* ngày 29/12/2006 về giao dịch bảo đảm, Hà Nội.
2. Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
3. Học viện Ngân hàng và tài chính quốc tế Ngân hàng Trung ương Pháp phối hợp thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phối hợp (2005), *Quản lý rủi ro và xếp hạng doanh nghiệp*.
4. Nguyễn Minh Kiều (2006), *Nghiệp vụ ngân hàng*, NXB Thống kê.
5. *Kỹ yếu hội thảo nâng cao năng lực quản trị rủi ro của Ngân hàng thương mại*, NXB Phương Đông.
6. *Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam* số 01/1997/QH10 ngày 12/12/1997, và Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 10/2003/QH11 ngày 17/06/2003.
7. *Luật các Tổ chức tín dụng* số 02/1997/QH10 ngày 12/12/1997 và Luật sửa đổi bổ sung một số điều Luật các Tổ chức tín dụng số 20/2004/QH11 ngày 15/06/2004.
8. Ngân hàng nhà nước Đồng Nai (2006), *Báo cáo hoạt động ngành Ngân hàng Đồng Nai*.
9. Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2001), *Quyết định 1627/QĐ-NHNN* ngày 31/12/2001 ban hành về quy chế cho vay đối với khách hàng và các văn bản sửa đổi bổ sung, Hà Nội

10. Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), *Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN* ngày 22/04/2005 về phân loại nợ, trích lập dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng, Hà Nội.
11. Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), *Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN* ngày 19/04/2006 quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng, Hà Nội.
12. Ngân hàng Ngoại thương Đồng Nai (2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006), *Báo cáo tổng kết năm*.
13. Ngân hàng Ngoại thương Đồng Nai (2005), *Kỷ yếu hoạt động Ngân hàng Ngoại thương chi nhánh Đồng Nai 15 năm 1991 – 2005*.
14. Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (2006), *Báo cáo tổng kết*.
15. Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (2004), *Cẩm nang tín dụng*.
16. *Niên giám thống kê Đồng Nai* năm 2005 – 2006.
17. Lê Xuân Nghĩa (2006), *Quản trị rủi ro tín dụng đối với Ngân hàng Thương mại*, tài liệu hội thảo quản trị rủi ro Ngân hàng thương mại.
18. Peter S. Rose (2001), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà Nội
19. Nguyễn Thị Thanh Sơn (2005), *kỷ yếu hội thảo nâng cao năng lực quản trị rủi ro của ngân hàng thương mại*, NXB Phương Đông.
20. Tạp chí ngân hàng (2006).
21. *Tái cơ cấu các ngân hàng thương mại Việt Nam, Thực trạng và triển vọng*, NXB Phương Đông, Hà Nội 2005.
22. Thị trường tài chính tiền tệ (2006).
23. Trung tâm bồi dưỡng nghiệp vụ ngân hàng (2006), *Quản trị rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng*.
24. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh Ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.

Tài liệu tham khảo tiếng Anh:

1. Araten Michel and Jacobs (2001), *Loan equivalents for revolving credit and advised lines*, RMA Journal.
2. Dennis G. Uyemra (1999), *Risk management banking*.
3. *Introduction to credit risk assessment*, by ANZ bank credit training center.
4. Robert C. Bingham (2005), *Economic concepts* Mc Grew – Hill Publishing Co.
5. The Bank for international settlement (BIS): *The international convergence of capital measurement and capital standards – A Revised Framework* (Basel II)
From wikipedia, the free encyclopedia.

Phụ lục số 01: MÔ HÌNH PHÂN TÍCH SÁU YẾU TỐ CƠ BẢN TRONG QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG

Tính cách (Character)	Năng lực (Capacity)	Thu nhập (Cash)	Tài sản thế chấp (Collateral)	Điều kiện (Condition)	Kiểm soát (Control)
<ul style="list-style-type: none"> - Xem xét lịch sử thanh toán của KH. - Tham khảo ý kiến các chủ nợ khác về KH. - Xem xét mục đích vay vốn. - Mức phân hạng tín dụng của KH. - Sự có mặt của người cùng ký kết hợp đồng tín dụng/bảo lãnh. 	<ul style="list-style-type: none"> - Năng lực của KH và người bảo lãnh. - Các hồ sơ pháp lý của KH. - Lịch sử hoạt động, cơ cấu và bản chất kinh doanh, các KH và nhà cung cấp chủ yếu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Xem xét thu nhập, cổ tức, doanh thu. - Dòng tiền lịch sử và dự kiến. - Các khoản dự trữ có khả năng thanh toán. - Các khoản phải thu, phải trả, hàng tồn kho. - Cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính. - Kiểm soát chi phí, các chỉ số thanh toán. - Xem xét chứng khoán và chỉ số giá trên thu nhập hiện thời của người vay. - Chất lượng quản lý. - Ngân hàng những thay đổi trong kế toán gần đây. 	<ul style="list-style-type: none"> - Xem xét quyền sở hữu tài sản. - Tình trạng của tài sản thế chấp. - Xem xét giá trị của tài sản. - Xem xét mức độ chuyên dùng tài sản. - Quyền pháp lý, ngân hàng những hạn chế, trở ngại khi nắm giữ tài sản. - Xem xét vấn đề bảo hiểm tài sản. - Bảo lãnh, bảo đảm bằng tài sản này đối với các giao dịch khác. - Nhu cầu tài trợ tương lai đối với KH. 	<ul style="list-style-type: none"> - Xem xét vị thế hiện thời của KH trong ngành/thị phần. - So sánh hoạt động của KH với các công ty cùng quy mô trong ngành. - Môi trường cạnh tranh đối với sản phẩm. - Sự ngân hàng nhạy cảm của KH và của ngành đối với chu kỳ kinh doanh và đổi mới công nghệ. - Thị trường lao động trong ngành, thị trường của KH. - Tác động của lạm phát đối với bảng cân đối của KH. - Triển vọng ngành/KH trong dài hạn. - Môi trường chính trị, pháp lý ảnh hưởng đến ngành/KH. 	<ul style="list-style-type: none"> - Các quy định của ngân hàng liên quan đến khoản vay. - Những tài liệu được thanh tra sử dụng trong kiểm soát tín dụng. - Ký cam kết và chuẩn bị đầy đủ hồ sơ liên quan đến khoản vay. - Yêu cầu vay, trước sau phải tuân thủ đúng chính sách cho vay bằng văn bản. - Xem xét các tài liệu bên ngoài có liên quan đến khả năng hoàn trả khoản vay.

Nguồn: Peter S.Rose, "Các khoản cho vay trong một nền kinh tế có vấn đề" Tạp chí ICB, Canadian banker, số 3 (06.1983)

Phụ lục số 02:**NHÓM CÁC CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**

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

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

Phụ lục số 03:**CHI NHÁNH CỦA NHNT Ở NƯỚC NGOÀI**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Telex: 4.14411 Betop su.

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

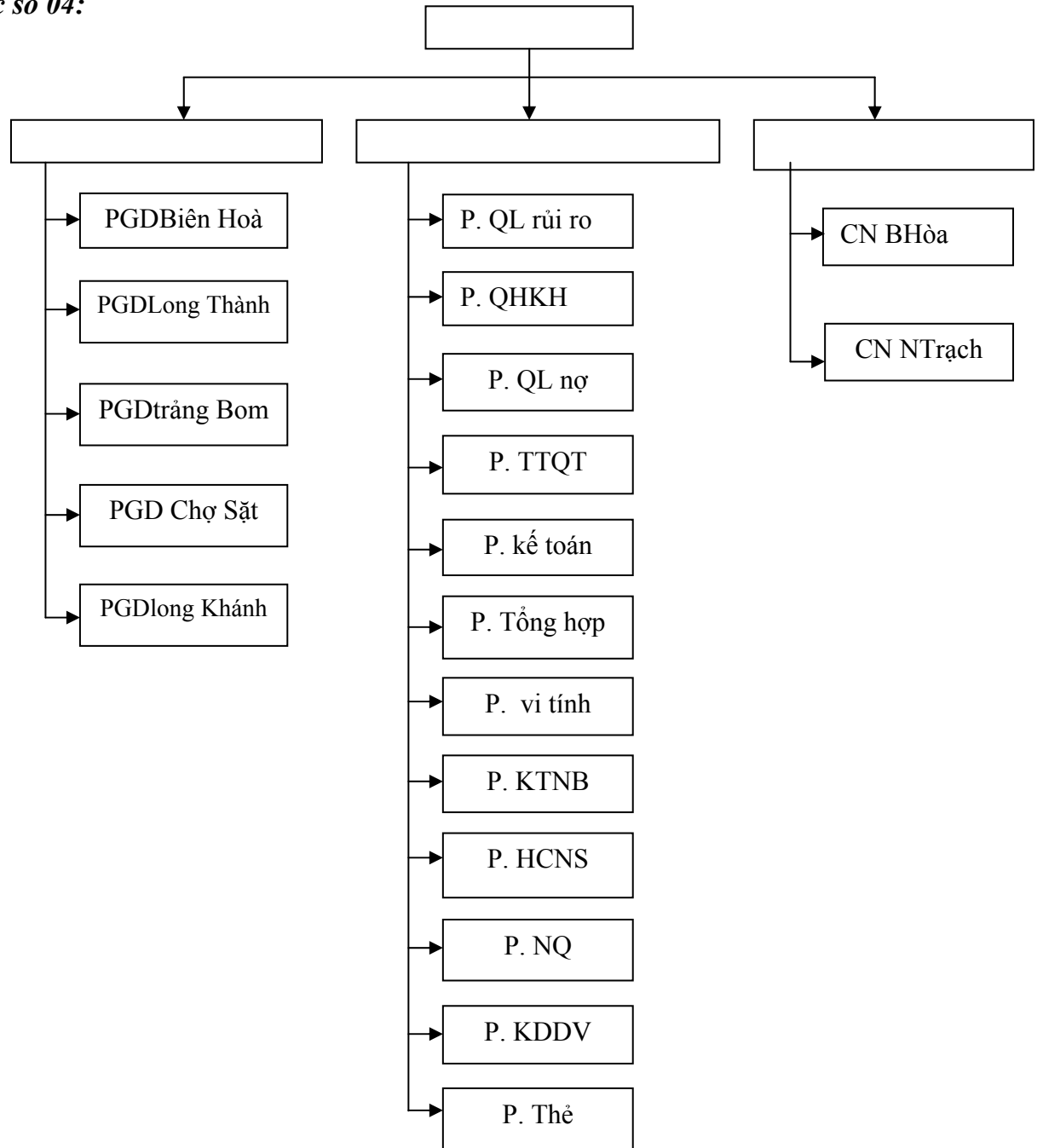
Địa chỉ: 14 Robinson Road, 01-08 Far East Finance Building Singapore 048545.

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

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

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

Phụ lục số 04:



Phụ lục số 05: PHÂN LOẠI KHÁCH HÀNG VÀ QUAN ĐIỂM ĐÁNH GIÁ CỦA NHNT

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

	<p>nào cũng có thể tác động rất lớn đến loại doanh nghiệp này.</p> <p>Nói chung, các khoản tín dụng đối với các khách hàng này chưa có nguy cơ mất vốn ngay, nhưng sẽ khó khăn nếu tình hình hoạt động kinh doanh không được cải thiện.</p>	<p>các trường hợp đặc biệt với việc đánh giá kỹ càng khả năng và các phương án bảo đảm tiền vay.</p>	
--	---	--	--

<p>CCC (Dưới trung bình)</p>	<p>Hoạt động hiệu quả thấp, năng lực tài chính không bảo đảm, trình độ quản lý kém, có thể đã có nợ quá hạn. Rủi ro. Khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì ngân hàng có nguy cơ mất vốn.</p>	<p>Hạn chế tối đa mở rộng tín dụng. Có biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.</p>	<p>Tăng cường kiểm tra khách hàng. Tìm cách bổ sung tài sản bảo đảm.</p>
<p>CC (Dưới chuẩn)</p>	<p>Hoạt động hiệu quả thấp, tài chính không bảo đảm, trình độ quản lý kém, khả năng trả nợ kém (có nợ quá hạn) Rủi ro cao. Khả năng trả nợ của khách hàng yếu kém và nếu không khắc phục được kịp thời thì năng hàng sẽ mất vốn.</p>	<p>Không mở rộng tín dụng. Các biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.</p>	<p>Tăng cường kiểm tra khách hàng.</p>
<p>C (Yếu kém)</p>	<p>Bị thua lỗ và ít có khả năng phục hồi, tình hình tài chính yếu kém, khả năng trả nợ không bảo đảm (có nợ quá hạn), quản lý rất yếu kém. Rủi ro rất cao. Có nhiều khả năng ngân hàng sẽ không thu hồi được vốn cho vay.</p>	<p>Không mở rộng tín dụng. Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý sớm tài sản bảo đảm.</p>	<p>Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.</p>
<p>D (Yếu kém)</p>	<p>Thua lỗ nhiều năm, tài chính không lành mạnh, có nợ quá hạn (thậm chí nợ khó đòi), bộ máy quản lý yếu kém. Đặc biệt rủi ro. Có nhiều khả năng ngân hàng sẽ không thu hồi được vốn cho vay.</p>	<p>Không mở rộng tín dụng. Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý sớm tài sản bảo đảm.</p>	<p>Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.</p>

Nguồn: Cẩm nang tín dụng Ngân hàng ngoại thương.

Phụ lục số 06:

**NHỮNG BIỂU HIỆN CỦA MỘT KHOẢN TÍN DỤNG XẤU VÀ
MỘT CHÍNH SÁCH
TÍN DỤNG KÉM HIỆU QUẢ**

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

Phụ lục số 07:

TỔNG HỢP ĐIỂM VÀ PHÂN LOẠI

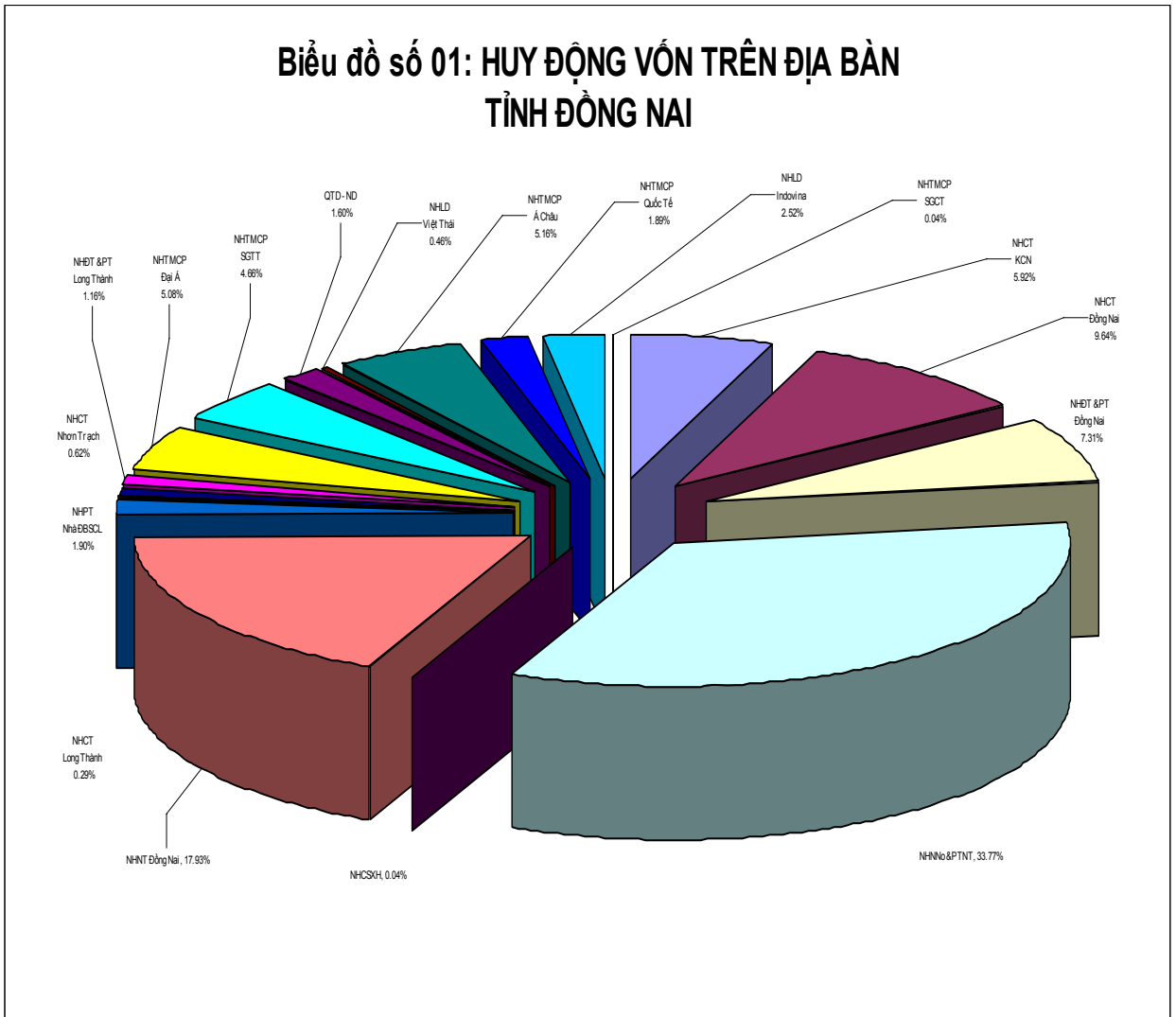
Trên cơ sở xác định quy mô và ngành nghề/lĩnh vực của doanh nghiệp, cán bộ tín dụng sẽ chấm điểm tài chính và phi tài chính của doanh nghiệp.

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

Phân loại khách hàng căn cứ theo bảng điểm sau:

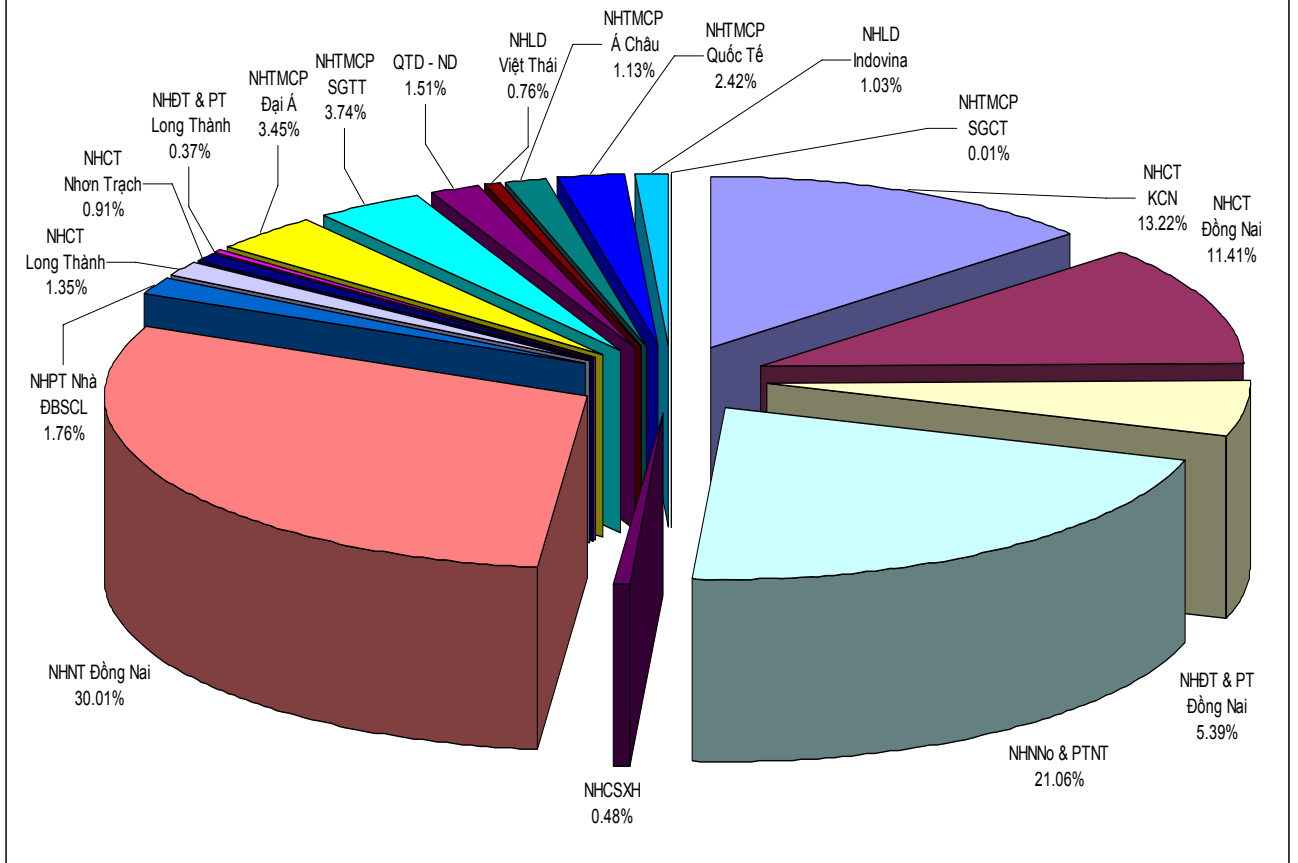
Loại	Số điểm đạt được
AAA	92,4 – 100
AA	84,8 – 92,3
A	77,2 – 84,7
BBB	69,6 – 77,1
BB	62,0 – 69,5
B	54,4 – 61,9
CCC	46,8 – 54,3
CC	39,2 – 46,7
C	31,6 – 39,1
D	<31,6

Nguồn: Cẩm nang tín dụng Ngân hàng ngoại thương.

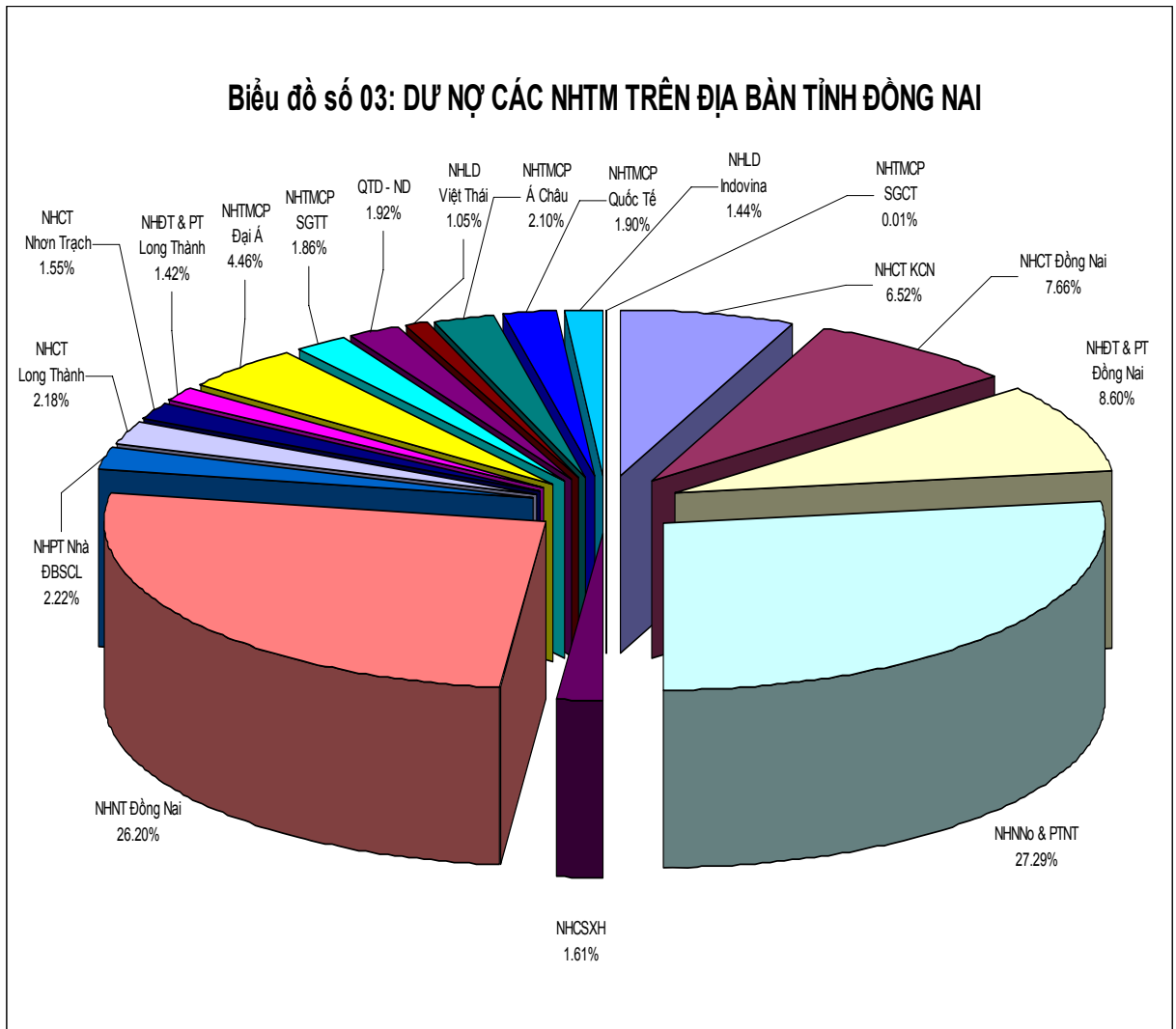


Nguồn: Báo cáo ngành Ngân hàng Đồng Nai năm 2006.

Biểu đồ số 02: DOANH SỐ CHO VAY CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ĐỒNG NAI



Nguồn: Báo cáo ngành Ngân hàng Đồng Nai năm 2006.



Nguồn: Báo cáo ngành Ngân hàng Đồng Nai năm 2006.