

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

\*\*\*\*\*~\*~\*\*\*\*\*

**QUÁCH NGUYỆT NGÀ**

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG  
ĐỂ MỞ RỘNG CHO VAY CÁC DNNVV TẠI  
NGÂN HÀNG No & PTNT VIỆT NAM**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007**

# MỤC LỤC

---o0o---

Lời cam đoan.

Mục lục.

Danh mục các ký hiệu, các chữ viết tắt.

Danh mục các bảng, biểu đồ, đồ thị.

## LỜI MỞ ĐẦU

<b>CHƯƠNG I: TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI CÁC DNNVV TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ.....</b>	<b>1</b>
1.1 Một số vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường hội nhập kinh tế quốc tế. ....	1
1.1.1 Tín dụng ngân hàng. ....	1
1.1.2 Vai trò của tín dụng ngân hàng.....	3
1.1.3 Phân loại tín dụng ngân hàng. ....	3
1.2 Quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng đối với các DNNVV.....	4
1.2.1 Tổng quan về rủi ro trong kinh doanh ngân hàng.....	4
1.2.2 Rủi ro tín dụng ngân hàng. ....	6
1.3 Quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV .....	10
1.3.1 Khái niệm. ....	10
1.3.2 Khái niệm, đặc điểm DNNVV.....	12
1.3.3 Sự cần thiết phải quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV.....	13
1.3.4 Nội dung cơ bản của quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng theo những chuẩn mực quốc tế (Basel II). ....	15

1.4	Bài học kinh nghiệm về các phương pháp quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV tại một số nước.....	18
1.4.1	Kinh nghiệm về các phương pháp quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV tại một số nước. ....	19
1.4.1.1	Bài học kinh nghiệm từ Hàn Quốc. ....	19
1.4.1.2	Bài học kinh nghiệm từ Thái Lan. ....	20
1.4.2	Một số bài học kinh nghiệm rút ra về quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV. ....	22
	<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG MỘT</b> .....	23
	<b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG VIỆC CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo VÀ PTNT VIỆT NAM.</b> ....	24
2.1	Giới thiệu sơ nét về NHNo và PTNT Việt Nam.....	24
2.1.1	Lịch sử hình thành và phát triển. ....	24
2.1.2	Cơ cấu tổ chức. ....	25
2.1.3	Giới thiệu các sản phẩm chủ yếu cung cấp cho các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam. (Phụ lục 1).....	26
2.2	Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng giai đoạn 2004-30/06/2007. ....	26
2.2.1	Nguồn vốn.....	26
2.2.2	Sử dụng vốn. ....	29
2.3	Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng và nguyên nhân rủi ro tín dụng trong việc cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam. ....	31
2.3.1	Tình hình hoạt động tín dụng đối với các DNNVV. ....	32
2.3.2	Đánh giá chung những mặt làm được và những mặt còn tồn tại trong hoạt động tín dụng đối với các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.....	43

2.3.3	Đánh giá chất lượng tín dụng và những vấn đề đang đặt ra đối với quản lý rủi ro tín dụng trong việc cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam. ....	46
2.3.4	Nhận dạng các nguyên nhân làm cho nợ xấu tăng cao hạn chế hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng trong việc cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam. ....	49
	<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG HAI.....</b>	<b>57</b>
	<b><u>CHƯƠNG III: QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ TRONG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo VÀ PTNT VIỆT NAM.....</u></b>	<b>58</b>
3.1	Chiến lược và chính sách phát triển DNNVV của Đảng và Nhà nước giai đoạn 2006-2010. ....	58
3.2	Mục tiêu phát triển cho vay các DNNVV giai đoạn 2006 - 2010 của ngành ngân hàng. ....	59
3.2.1	Mục tiêu và quan điểm. ....	59
3.2.2	Kế hoạch và giải pháp của ngành ngân hàng. ....	60
3.3	Chiến lược hoạt động đầu tư tín dụng cho thuê tài chính của NHNo & PTNT dành cho các DNNVV đến năm 2010.....	60
3.3.1	Mục tiêu tổng quát chiến lược kinh doanh của NHNo đến năm 2010.....	60
3.3.2	Mục tiêu cụ thể.....	61
3.4	Các giải pháp nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay các DNNVV ở NHNo & PTNT VN.....	61
3.4.1	Xây dựng được chính sách tín dụng hiệu quả đối với các DNNVV cho phép cho vay không dựa vào tài sản thế chấp và định giá trên cơ sở rủi ro.....	62
3.4.2	Xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng phù hợp với phân khúc thị trường là các DNNVV theo các chuẩn mực quốc tế.....	62
3.4.3	Phát triển các sản phẩm thuê mua nhằm tài trợ vốn cho các DNNVV. ....	62

3.4.4	Phát triển các sản phẩm dịch vụ khác nhằm tối ưu hóa rủi ro và doanh thu. ....	63
3.4.5	Phát triển nguồn nhân lực đáp ứng cho việc tài trợ vốn cho các DNNVV. ....	63
3.4.6	Giải pháp về nguồn vốn. ....	63
3.4.7	Hoàn thiện và chấp hành nghiêm túc quy trình tín dụng để nâng cao chất lượng và quản lý rủi ro tín dụng đối với các DNNVV.....	63
3.4.8	Thực hiện tốt các quy định về đảm bảo tiền vay.....	64
3.4.9	Hoàn thiện hệ thống kiểm tra, kiểm toán nội bộ.....	66
3.4.10	Thực hiện tốt công tác phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng, xử lý rủi ro tín dụng theo các chuẩn mực quốc tế. ....	67
3.5	Giải pháp từ phía khách hàng vay vốn - các DNNVV.....	69
3.6	Một số kiến nghị.....	70
3.6.1	Kiến nghị đối với NHNo & PTNT Việt Nam. ....	70
3.6.2	Đối với Ngân hàng nhà nước Việt Nam. ....	70
3.6.3	Kiến nghị đối với Chính phủ, các bộ ngành liên quan ....	72
3.6.4	Kiến nghị đối với các tỉnh thành phố trực thuộc TW.....	73
	<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG BA.</b> ....	74

## **KẾT LUẬN.**

Tài liệu tham khảo.

Phụ lục.

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Cty TNHH	Công ty trách nhiệm hữu hạn
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp Nhà Nước
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
HMTD	Hạn mức tín dụng
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
HĐQT	Hội đồng quản trị
KBNN	Kho bạc Nhà nước
KCN,KCX	Khu công nghiệp, khu chế xuất
KDNT	kinh doanh ngoại tệ
NHTM	Ngân hàng Thương mại
NHTM NN	Ngân hàng Thương mại Nhà Nước
NHTM CP	Ngân hàng Thương mại cổ phần
NHCT	Ngân hàng Công thương
<b>NHNo &amp; PTNT VN</b>	<b>Ngân Hàng Nông Nghiệp và Phát triển Nông thôn</b>
<b>Việt Nam</b>	
SX CN	Sản xuất công nghiệp
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TCTC	Tổ chức tài chính
TSC	Trụ sở chính
TTCN	Tiểu thủ công nghiệp
TTKD TM	Thanh toán không dùng tiền mặt
WTO	Tổ chức Thương mại thế giới ( World Trade Organization)
XD	Xây dựng
XDCB	Xây dựng cơ bản
XNK	Xuất nhập khẩu

## DANH MỤC CÁC BẢNG

<b>Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn giai đoạn (2004-30/06/2007).....</b>	<b>26</b>
<b>Bảng 2.2: Nguồn vốn huy động theo thành phần kinh tế (2004-30/06/2007) .....</b>	<b>27</b>
<b>Bảng 2.3: Tình hình dư nợ cho vay giai đoạn (2004-30/06/2007) .....</b>	<b>29</b>
<b>Bảng 2.4: Kết quả kinh doanh giai đoạn (2004-30/06/2007) .....</b>	<b>30</b>
<b>Bảng 2.5: Cơ cấu dư nợ cho vay giai đoạn (2004-30/06/2007) .....</b>	<b>phụ lục 1</b>
<b>Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế (2004-30/06/2007)...</b>	<b>32</b>
<b>Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ theo phương thức cho vay (2004-30/06/2007) .....</b>	<b>33</b>
<b>Bảng 2.8: Cơ cấu dư nợ cho vay trung dài hạn theo TPKT (2004-30/06/2007)</b>	<b>34</b>
<b>Bảng 2.9: Cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV theo ngành kinh tế .....</b>	<b>.....</b>
<b>(2004 -30/06/2007).....</b>	<b>36</b>
<b>Bảng 2.10: Cơ cấu dư nợ cho thuê tài chính DNNVV (2004-30/06/2007).....</b>	<b>40</b>
<b>Bảng 2.11: Cơ cấu dịch vụ bảo lãnh giai đoạn (2004-2006).....</b>	<b>phụ lục 3</b>
<b>Bảng 2.12: Nợ quá hạn DNNVV giai đoạn 2004-30/06/2007 .....</b>	<b>46</b>
<b>Bảng 2.13: Bảng phân loại nợ cho vay DNNVV đến 30/06/2007 .....</b>	<b>47</b>

## DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

<b>Biểu đồ1: Dư nợ cho vay theo thời gian giai đoạn 2004-30/06/2007.....</b>	<b>30</b>
<b>Biểu đồ 2:Dư nợ cho vay DNNVV theo ngành kinh tế (2004-30/06/2007).....</b>	<b>37</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

### **Tính cấp thiết và ý nghĩa của đề tài nghiên cứu :**

Trong chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2006-2010 của Đảng và Nhà Nước ta, việc đẩy mạnh phát triển các DNNVV là một nhiệm vụ quan trọng bởi vì các DNNVV đã và đang trở thành một lực lượng kinh tế góp phần đáng kể trong việc thúc đẩy kinh tế phát triển, đóng góp nguồn thu tương đối lớn cho NSNN, đồng thời DNNVV là khu vực chủ yếu tạo công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động. Chính vì vậy, tập trung đẩy mạnh đầu tư tín dụng và cung ứng các dịch vụ cho các DNNVV có ý nghĩa to lớn đối với bản thân các DNNVV và với chính các NHTM.

Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của ngân hàng là hoạt động tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, trong đó rủi ro tín dụng là loại rủi ro quan trọng nhất vì hiện nay thu nhập từ tín dụng chiếm trên 70% thu nhập của ngân hàng (NHNo VN chiếm gần 90%). Đặc biệt việc cấp tín dụng cho các DNNVV ở Việt Nam hiện nay lại càng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Việc quản trị được rủi ro trong việc cấp tín dụng cho các doanh nghiệp này khi mở rộng đầu tư tín dụng là hết sức cần thiết, đã có nhiều đề tài nghiên cứu về lý luận, phương pháp quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng song đánh giá được thực trạng và các giải pháp nhằm nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng và mở rộng cho vay các DNNVV – một loại hình doanh nghiệp có rất nhiều rủi ro khi cho vay có ý nghĩa thực tiễn rất cao do đó tôi chọn đề tài luận văn thạc sỹ :

**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG ĐỂ MỞ RỘNG CHO VAY CÁC DNNVV TẠI  
NGÂN HÀNG No & PTNT VIỆT NAM**

**Đối tượng, mục đích, phạm vi nghiên cứu và kết cấu luận văn.**



- Nghiên cứu về quản trị rủi ro tín dụng trong kinh doanh của hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam

- Phạm vi nghiên cứu của đề tài là những vấn đề về quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam trong việc cho vay các DNNVV góp phần phát triển tín dụng bền vững và thúc đẩy các DNNVV phát triển.

Các vấn đề khác được đề cập trong luận văn chỉ nhằm phục vụ cho việc làm rõ mục tiêu nghiên cứu của đề tài.

### **Phương pháp nghiên cứu**

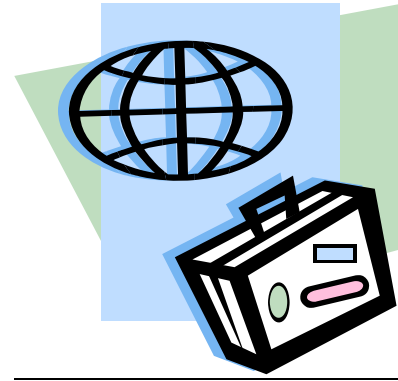
Trong nghiên cứu, luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác – Lênin, sử dụng các phương pháp thống kê, kế toán, khảo sát thực tế ... tham khảo và sử dụng một số số liệu trong thống kê, báo cáo và tổng hợp một số ý kiến để minh họa làm rõ nội dung nghiên cứu.

**Ngòai phần mở đầu và kết luận, bố cục luận văn gồm 3 chương:**

**CHƯƠNG I: Vai trò của quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng trong hội nhập kinh tế quốc tế.**

**CHƯƠNG II: Thực trạng hoạt động tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng trong cho vay DNNVV tại NHNo và PTNT VIỆT NAM.**

**CHƯƠNG III: Quản trị rủi ro tín dụng để mở rộng cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.**



**Chương 1**

***TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ VAI TRÒ CỦA  
QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI  
CÁC DNNVV TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG  
HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ***



## CHƯƠNG I

### VAI TRÒ CỦA QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI CÁC DNNVV TRONG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

#### 1.1. Một số vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng trong hội nhập kinh tế quốc tế

##### 1.1.1. Tín dụng ngân hàng

###### 1.1.1.1 *Khái niệm về tín dụng.*

Tín dụng ra đời từ khi xã hội có sự phân công lao động và xuất hiện chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất. Mặt khác, do điều kiện thiên nhiên, điều kiện sản xuất luôn luôn có rủi ro đòi hỏi phải có sự vay mượn nhau để điều hoà cuộc sống; do vậy, hình thức Tín dụng sơ khai bằng hiện vật xuất hiện.

Tín dụng tồn tại trong nhiều phương thức sản xuất khác nhau, nhưng bất kỳ phương thức nào, tín dụng biểu hiện ra ngoài như là sự vay mượn lẫn nhau tạm thời một số tiền tệ. Bản chất của tín dụng được biểu hiện trong quá trình hoạt động của tín dụng và mối quan hệ của nó với quá trình tái sản xuất.

Qua những lý luận đã trình bày nêu trên, dẫn đến khái niệm: *Tín dụng là một quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay, là sự chuyển nhượng quyền sử dụng một lượng giá trị hay hiện vật theo những điều kiện mà hai bên thoả thuận.*

Quan hệ kinh tế trên được thông qua vận động giá trị vốn tín dụng qua các giai đoạn:

- *Giai đoạn phân phối vốn Tín dụng:* Ở giai đoạn này vốn tiền tệ hoặc giá trị vật tư hàng hoá được chuyển từ người này đến người khác, bằng hành vi cho vay và đi vay.

- *Giai đoạn sử dụng vốn Tín dụng:* Ở giai đoạn này vốn vay được sử dụng trực tiếp (nếu vay bằng hiện vật) hoặc vốn vay được sử dụng để mua hàng hoá (vay bằng tiền) để thỏa mãn nhu cầu sản xuất hoặc tiêu dùng của người đi vay. Tuy nhiên, người đi vay không có quyền sở hữu về giá trị đó, mà chỉ có quyền sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định.

- *Giai đoạn hoàn trả vốn tín dụng:* Là giai đoạn kết thúc một vòng tuần hoàn của tín dụng nghĩa là sau khi hoàn thành một chu kỳ sản xuất T-H-T để trở về hình thái tiền tệ; vốn tín dụng được người vay hoàn trả cho người cho vay.

#### **1.1.1.2. Tín dụng ngân hàng**

*a. Khái niệm :* Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các chủ thể kinh tế còn lại hoặc với ngân hàng khác – gọi chung là khách hàng, được thực hiện trên nguyên tắc hoàn trả món vay kèm lợi tức.

*b. Bản chất tín dụng ngân hàng :* Từ khái niệm tín dụng ngân hàng cho thấy bản chất tín dụng ngân hàng thể hiện qua các đặc trưng chủ yếu sau:

- Quan hệ tín dụng là giao dịch chỉ chuyển dịch quyền sử dụng tài sản. Thông thường tín dụng chủ yếu là cho vay bằng tiền. Nhưng do nhu cầu của người vay ngày càng đa dạng nên cần có sự đa dạng hóa trong hoạt động tín dụng của ngân hàng và đó cũng chính là cơ sở cho sự ra đời của các hình thức tín dụng như cho thuê vận hành, cho thuê tài chính bằng tài sản hữu hình như máy móc thiết bị, nhà xưởng, văn phòng làm việc, ...

- Quan hệ tín dụng là quan hệ kinh tế dựa trên nguyên tắc hoàn trả vô điều kiện cả vốn lẫn lãi. Nghĩa là, các chủ thể trong nền kinh tế được cấp tín

dụng có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện cả vốn và lãi cho bên cấp tín dụng khi đến hạn thanh toán.

- Quan hệ tín dụng là quan hệ dựa trên niềm tin vào khả năng hoàn trả của người đi vay. Khả năng trả nợ món vay ngân hàng một cách tốt nhất, được coi là thước đo mức độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng.

Tại Điều 20, Luật các Tổ chức tín dụng (sửa đổi) của Việt Nam thì “Cấp tín dụng là việc Tổ chức tín dụng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh Ngân hàng và các nghiệp vụ khác ...”.

## **2. Vai trò của tín dụng ngân hàng**

Trong nền kinh tế hàng hóa, tín dụng ngân hàng là một trong những kênh quan trọng trong huy động và tài trợ nguồn vốn, vừa thúc đẩy quá trình tập trung vốn vừa tác động đến quá trình tập trung sản xuất.

Thông qua việc tài trợ vốn của ngân hàng, hoạt động tín dụng ngân hàng đã góp phần giải quyết tình trạng thừa, thiếu vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh và điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục.

Như vậy, tín dụng ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho quá trình tái sản xuất xã hội, thông qua đó, tín dụng ngân hàng thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn phát triển kinh tế, tài trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn nhằm thúc đẩy nhanh tiến trình thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Với bản chất hoàn trả có lãi, tín dụng ngân hàng đã buộc khách hàng vay phải tăng cường hạch toán kinh tế để tồn tại và phát triển và qua đó tín dụng ngân hàng thể hiện vai trò quản lý và điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

## **3. Phân loại tín dụng ngân hàng**

Trong nền kinh tế thị trường, tín dụng ngân hàng hoạt động rất đa dạng và phong phú. Do đó, việc phân loại tín dụng phải dựa trên những cách tiếp cận khác nhau, cụ thể:

+ Phân loại tín dụng dựa vào thời gian: Có tín dụng ngắn hạn; tín dụng trung hạn; tín dụng dài hạn.

+ Phân loại tín dụng dựa vào mục đích cho vay: Có cho vay bất động sản; cho vay công nghiệp và thương mại; cho vay nông nghiệp; cho vay các định chế tài chính; cho vay tiêu dùng.

+ Phân loại tín dụng dựa vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng: Có cho vay có đảm bảo bằng tài sản; cho vay không đảm bảo bằng tài sản.

+ Phân loại tín dụng dựa vào xuất xứ tín dụng: Có cho vay trực tiếp; cho vay gián tiếp.

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

## **1.2. Quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng đối với các DNNVV**

### **1.2.1. Tổng quan về rủi ro trong kinh doanh ngân hàng**

Nếu như trước đây hoạt động kinh doanh của ngân hàng ở Việt Nam phải chỉ đối đầu với những biến cố như: Lạm phát, thiếu phát, lãi suất ... thì hiện nay sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) bên cạnh những cơ hội mà các ngân hàng Việt Nam có được như: Có thể sử dụng vốn; công nghệ; kinh nghiệm quản lý từ ngân hàng các nước phát triển; tiếp cận thị trường tài chính quốc tế dễ dàng hơn thì hệ thống ngân hàng Việt Nam cũng phải đối đầu với những rủi ro có xu hướng ngày càng tăng nếu như không có

những giải pháp hữu hiệu kịp thời như: Mất dần lợi thế cạnh tranh về khách hàng và hệ thống kênh phân phối; rủi ro tín dụng tăng cao; tăng thêm những đối thủ cạnh tranh mạnh; tỷ lệ nợ xấu tăng cao do các doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính. Nhưng thách thức lớn nhất mà ngân hàng phải đối mặt là rủi ro nguồn nhân lực – có thể gọi là biến cố rủi ro mới.

Trên thực tế, hoạt động kinh doanh của ngân hàng có thể xuất hiện rủi ro tại tất cả các nghiệp vụ của ngân hàng. Trong giới hạn của đề tài chúng tôi nêu lên một số rủi ro trong hoạt động kinh doanh mà các ngân hàng thường gặp 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 này bao gồm cả rủi ro thanh toán khi một bên thứ ba (ví dụ một Ngân hàng thanh toán) không thực hiện các nghĩa vụ của mình đối với ngân hàng này.

+ Rủi ro lãi suất: Thể hiện rủi ro lỗ 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 đường cong lãi suất thay đổi ...

+ 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 phải gánh chịu thua lỗ khi tỷ giá ngoại hối biến động.

+ Rủi ro thanh khoản: Phát sinh chủ yếu từ xu hướng của các ngân hàng là huy động vốn ngắn hạn và cho vay dài hạn. Trường hợp này thường xảy ra nếu như các khoản huy động về mặt kỹ thuật sẽ phải hoàn trả theo yêu cầu của người gửi tiền, đặc biệt như chúng ta đã thấy trong bất cứ cuộc khủng hoảng nào

thì người gửi tiền sẽ rút tiền của mình ra nhanh hơn việc người đi vay sẵn sàng trả nợ.

+ **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 nhưng ngân hàng nghiên cứu không đầy đủ và thiếu các nguồn lực cần thiết để xâm nhập và khai thác thị trường nên có thể làm ngân hàng gặp phải rủi ro thua lỗ.

+ Ngoài ra còn có một số loại rủi ro khác như : rủi ro giá cả, rủi ro pháp lý, rủi ro uy tín...

## **1.2.2. Rủi ro tín dụng ngân hàng**

### **1.2.2.1 Khái niệm**

Theo Thomas P.Fitch:

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro xảy ra khi người vay không thanh toán được nợ theo thỏa thuận hợp đồng dẫn đến sai hẹn trong nghĩa vụ trả nợ. Cùng với rủi ro lãi suất, rủi ro tín dụng là một trong những rủi ro chủ yếu trong hoạt động cho vay của ngân hàng. (Dictionary of banking terms, Barron's Educational Series, Inc, 1997)

Theo Ngân hàng Nhà Nước **rủi ro tín trong hoạt động ngân hàng của TCTD là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của TCTD do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ của mình theo cam kết** (Điều 2 quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống Đốc NHNN ban hành).

Theo quan điểm tác giả **khi nghiên cứu các khái niệm rủi ro tín dụng nêu trên có thể nêu lên những nội dung cơ bản về rủi ro tín dụng như sau:**



- Rủi ro tín dụng là rủi ro khi người đi vay sai hẹn trong thực hiện nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng, bao gồm vốn gốc và/hoặc lãi. Sự sai hẹn có thể là trễ hạn hoặc không thanh toán. Đây là rủi ro gắn liền với hoạt động của Ngân hàng.

- Rủi ro tín dụng sẽ dẫn đến tổn thất về tài chính, tức là làm giảm thu nhập ròng và giảm giá trị thị trường của vốn. Trong trường hợp nghiêm trọng có thể dẫn đến thua lỗ, hoặc ở mức độ cao hơn có thể dẫn đến phá sản.

- Các Ngân hàng luôn luôn tìm cực đại lợi nhuận qua việc cho vay, đồng thời cố gắng giảm thiểu các rủi ro liên quan đến hoạt động: sàng lọc và giám sát khách hàng vay, thiết lập mối quan hệ khách hàng lâu dài, qui định các mức tín dụng, thực hiện đảm bảo tiền vay theo quy định... nhưng khi Ngân hàng đã cho vay, tiền hoặc tài sản đã chuyển sang cho người đi vay sử dụng, ngân hàng chỉ nắm quyền sở hữu, sự luân chuyển của tiền, quá trình sản xuất lưu thông hàng hóa, ngân hàng không thể kiểm soát được toàn bộ, do vậy rủi ro có thể xảy ra .

### ***1.2.2.2 Các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng ngân hàng***

#### *a. Nguyên nhân khách quan*

#### **+ Rủi ro tất yếu của quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế**

Quá trình tự do hoá tài chính và hội nhập quốc tế tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt, khiến hầu hết các doanh nghiệp, những khách hàng thường xuyên của ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ và quy luật chọn lọc khắc nghiệt của thị trường. Bên cạnh đó, cạnh tranh của các ngân hàng thương mại (NHTM) trong nước và quốc tế trong môi trường hội nhập kinh tế cũng khiến cho các ngân hàng trong nước với hệ thống quản lý yếu kém gặp phải nguy cơ rủi ro nợ xấu tăng lên bởi hầu hết các khách hàng có tiềm lực tài chính lớn sẽ bị các ngân hàng nước ngoài thu hút.

**+ Thiếu sự quy hoạch, phân bổ đầu tư một cách hợp lý đã dẫn đến khủng hoảng thừa về đầu tư trong một số ngành**

Nền kinh tế thị trường tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh, các nhà kinh doanh sẽ tìm kiếm ngành nào có lợi nhất để đầu tư và sẽ rời bỏ những ngành không đem lại lợi nhuận cho họ và do đó có sự chuyển dịch vốn từ ngành này qua ngành khác. Sự cạnh tranh một cách tự phát, hoàn toàn không đi kèm với sự quy hoạch hợp lý, hợp tác, phân công lao động, chuyên môn hoá lao động ... dẫn đến sự gia tăng quá đáng vốn đầu tư vào một số ngành, dẫn đến khủng hoảng thừa, lãng phí tài nguyên quốc gia.

**+ Sự thanh tra, kiểm tra, giám sát chưa hiệu quả của NHNN**

Thanh tra tại chỗ vẫn là phương pháp chủ yếu, khả năng kiểm soát toàn bộ thị trường tiền tệ và giám sát rủi ro còn yếu. Thanh tra ngân hàng còn hoạt động một cách thụ động theo kiểu xử lý vụ việc đã phát sinh, khả năng ngăn chặn và dự báo rủi ro còn kém. Vai trò kiểm toán chưa được phát huy và hệ thống thông tin chưa được tổ chức một cách hữu hiệu.

**+ Hệ thống thông tin quản lý còn bất cập**

Hiện nay ở Việt Nam chưa có một cơ chế công bố thông tin đầy đủ về doanh nghiệp và ngân hàng. Đó cũng là thách thức cho hệ thống ngân hàng trong việc mở rộng và kiểm soát tín dụng cho nền kinh tế trong điều kiện thiếu một hệ thống thông tin tương xứng. Nếu các ngân hàng cố gắng chạy theo thành tích, mở rộng tín dụng trong điều kiện môi trường thông tin bất cân xứng thì sẽ gia tăng nguy cơ nợ xấu cho hệ thống ngân hàng.

*b. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân chủ quan*

**+ Rủi ro do các nguyên nhân từ phía khách hàng vay**

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

Bên cạnh các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi thì vẫn tồn tại không ít số lượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản.

#### **- Khả năng quản lý kinh doanh kém**

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

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

Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao, thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực, nhiều khi sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất. Khi cán bộ ngân hàng lập các bản phân tích tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp, thường thiếu tính thực tế và xác thực.

#### **+ Rủi ro do các nguyên nhân từ phía ngân hàng cho vay**

##### **- Thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay**

Giám sát và theo dõi mục đích sử dụng vốn sau khi vay của khách hàng theo các điều khoản đề ra trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng nhằm hạn chế rủi ro tín dụng, tìm ra những cơ hội và mở rộng kinh doanh. Tuy nhiên, các ngân hàng chưa thực hiện tốt công tác này.

##### **- Cán bộ thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ**

Đạo đức của cán bộ là một trong các yếu tố tối quan trọng để giải quyết vấn đề hạn chế rủi ro tín dụng. Bên cạnh đó cũng cần cán bộ có đủ năng lực trình độ để thẩm định món vay nhằm hạn chế rủi ro thấp nhất.

#### **- Sự hợp tác giữa các ngân hàng chưa thực sự hiệu quả**

Cạnh tranh đã làm cho các ngân hàng chỉ nghĩ tới lợi ích của ngân hàng mình và quên đi những rủi ro tiềm ẩn của cả hệ thống. Do đó, sự hợp tác để nắm bắt thông tin về khách hàng còn kém và dẫn tới tình trạng một khách hàng vay tiền tại nhiều ngân hàng cùng lúc.

Ngòai ra rủi ro tín dụng còn do một số nguyên nhân khác như : Sự biến động quá nhanh và không dự đoán của thị trường thế giới như biến động quá nhanh của giá nông sản, giá xăng dầu...; sự tấn công của hàng nhập lậu kim khí điện máy, đường, vải...

### **1.3. Quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV**

#### **1.3.1. Khái niệm**

Quản trị rủi ro tín dụng thực chất là việc theo dõi quá trình sử dụng dụng vốn, làm thế nào để nâng cao chất lượng sử dụng vốn cao nhất, đưa vốn vào các khoản đầu tư ít rủi ro nhất, nhưng việc đầu tư kinh doanh đó cũng phải đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng.

❖ Các chỉ số sau đây được sử dụng để quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng

- Tỷ lệ nợ quá hạn so tổng dư nợ cho vay, cho thuê

- Tỷ lệ các khoản nợ rỗng so với tổng dư nợ cho vay, cho thuê.

- Tỷ lệ giữa số trích lập và sử dụng dự phòng tổn thất hàng năm so với tổng dư nợ cho vay, cho thuê hay với tổng vốn chủ sở hữu.

❖ Các công cụ chính để quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng :

- Chính sách tín dụng : Chính sách tín dụng bằng văn bản là yếu tố căn bản, là nền tảng để quản trị tín dụng hiệu quả và nó phải được xây dựng thông suốt từ trên xuống dưới để ngân hàng duy trì tiêu chuẩn tín dụng của mình tránh rủi ro quá mức và đánh giá đúng về cơ hội kinh doanh. Chính sách tín dụng tốt sẽ nâng cao hiệu quả khoản vay, đặc biệt là ở các nước đang phát triển chính sách tín dụng lại càng quan trọng hơn vì ngân hàng phải thích ứng với môi trường kinh tế biến đổi liên tục và đối mặt với vấn đề trước đây rất ít hoặc không quan tâm tới.

- Giới hạn cấp tín dụng : Để hạn chế rủi ro, một ngân hàng nên quy định hạn mức cấp tín dụng tối đa cho từng cấp quản trị (mức phán quyết). Giới hạn tín dụng được xác định đúng sẽ quản trị tốt rủi ro tổng thể của từng khách hàng. Nó được hiểu là mức tín dụng an toàn tối đa trong đó doanh nghiệp quản trị hiệu quả được hoạt động của mình, ở mức này rủi ro ngân hàng có thể chịu đối với doanh nghiệp là thấp nhất

- Định giá khoản vay : Định giá khoản vay là công cụ vô cùng quan trọng trong quá trình quản trị rủi ro tín dụng khi quyết định cho vay đã được đưa ra. Lãi suất là giá của khoản vay nó phụ thuộc vào tương quan cung cầu và mức độ cạnh tranh trên thị trường, thông thường lãi suất được xác định ở mức đảm bảo chi phí vốn đầu vào, chi phí quản lý, phần lợi nhuận mong muốn và phần bù rủi ro của khoản vay.

- Xếp hạng tín dụng : Các ngân hàng định kỳ thực hiện việc xếp hạng lại tín dụng cho khách hàng, đánh giá lại món vay và tài sản thế chấp để từ đó có mức phân bổ dự phòng, điều chỉnh mức giới hạn cấp tín dụng cho phù hợp, hoặc thực hiện những biện pháp cần thiết nhằm thu hồi nợ trước hạn nếu phát hiện

món vay, tài sản thế chấp có dấu hiệu bất thường ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ.

- Tài sản thế chấp : Tài sản thế chấp là nguồn thu hồi nợ thứ hai cho khoản vay nếu phương án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro, dòng tiền của khách hàng không đúng như dự kiến. Tuy nhiên khoản vay sẽ phải được thanh toán bằng tiền và việc bán các tài sản thế chấp là không phải dễ vì vậy không nên quyết định cho vay chỉ dựa vào tài sản thế chấp.

- Đa dạng hóa các danh mục đầu tư : Quản trị danh mục đầu tư làm cân đối và kiểm chế rủi ro danh mục bằng cách nhận dạng, dự báo và kiểm soát mức độ rủi ro với từng thị trường ngành hàng khác nhau, khách hàng, mặt hàng, loại sản phẩm tín dụng khác nhau. Đa dạng hóa danh mục đầu tư là giải pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả nhất trong quản trị rủi ro tín dụng.

### **1.3.2. Khái niệm, đặc điểm DNNVV**

#### ***1.3.2.1 Khái niệm***

Theo điều 3 của NĐ90/2001/NĐ-CP thì: “DNNVV là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hằng năm không quá 300 người”.

Số vốn đăng ký là số vốn ghi trên giấy đăng ký kinh doanh hoặc giấy phép đầu tư, đối với DNNN là số vốn điều lệ được Nhà nước cấp.

Lao động trung bình hàng năm là số lao động bình quân mà doanh nghiệp đã đăng ký với cơ quan quản lý lao động và có tham gia đóng bảo hiểm xã hội.

Căn cứ vào tình hình kinh tế-xã hội cụ thể của từng ngành, địa phương, trong quá trình thực hiện các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp

dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu nêu trên.

### **1.3.2.2 Đặc điểm DNNVV**

- Nguồn vốn ít, năng lực tài chính còn nhỏ bé.
- Lãnh đạo DNNVV tương đối trẻ, có trình độ học vấn cao nhưng còn thiếu kinh nghiệm thương trường, thiếu tính chuyên nghiệp trong kinh doanh.
- Trình độ khoa học kỹ thuật và công nghệ còn thấp, nhiều DNNVV sản xuất thủ công hoặc sử dụng thiết bị, công nghệ cũ, chậm được cải tiến.
- Trình độ Marketing và bán hàng của các DNNVV còn hạn chế: chưa chủ động tìm kiếm thị trường cũng như chủ động đưa ra chương trình marketing cho sản phẩm hàng hóa.
- Thiếu thông tin về thị trường đầu vào: thị trường vốn, lao động, nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ sản phẩm.

### **1.3.2.3 Vai trò của DNNVV trong nền kinh tế nước ta hiện nay**

DNNVV ở nước ta đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế, theo thống kê trên toàn quốc hiện có trên 200.000 DNNVV, chiếm tới gần 96% tổng số doanh nghiệp trong nước, đóng góp 26-30% GDP và thu hút một lực lượng lao động đáng kể, tạo nhiều công ăn việc làm, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, góp phần khai thác những tiềm năng của nền kinh tế. Hiện nay, có hơn 29.000 DNNVV tham gia xuất khẩu, giá trị xuất khẩu của khu vực này chiếm 25% tổng kim ngạch cả nước. Điều đó cho thấy DNNVV có vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế nước ta.

### **1.3.3. Sự cần thiết phải quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV**

Hiệu quả hoạt động tín dụng là chỉ tiêu tiên quyết đối sự phát triển của một Ngân hàng. Khi hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao thì bản thân nó sẽ tạo đà cho mọi hoạt động kinh doanh của Ngân hàng phát triển. Ngược lại, một khi hiệu quả đồng vốn đạt thấp thì nó lại là tác nhân đưa Ngân hàng đến chỗ bất ổn định, từ đó giảm sức cạnh tranh và kìm hãm sự phát triển.

DNNVV được Đảng và Nhà nước xác định là loại hình doanh nghiệp có vai trò vô cùng quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế, đóng góp khoảng 30% GDP và thu hút một lượng lao động đáng kể tạo nhiều công ăn việc làm, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Dự kiến từ nay 2010 có 500.000 DNNVV được thành lập. Đây là thị trường có tiềm năng rất lớn để NHTM mở rộng đầu tư góp phần tăng nguồn thu nhập nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM có thể nói hoạt động tín dụng là lĩnh vực tạo ra nguồn thu nhập rất lớn cho Ngân hàng. Tuy nhiên, với khái niệm và những đặc điểm DNNVV thì việc mở rộng tín dụng là một trong những lĩnh vực chứa nhiều rủi ro nhất. Mà kinh doanh Ngân hàng là là kinh doanh bằng chữ tín, một khi rủi ro xảy ra sẽ gây khó khăn trong việc khôi phục lại lợi thế trên thị trường bởi vì các yếu tố của quá trình kinh doanh bị ảnh hưởng như: uy tín đối với khách hàng bị suy giảm, quan hệ với khách hàng nói chung cũng như quan hệ tín dụng nói riêng sẽ bị thu hẹp lại, và những hậu quả tiếp theo sẽ không lường trước được.

Như vậy có thể nói rằng việc tăng cường quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV nhằm góp phần nâng cao chất lượng tín dụng là một yêu cầu bức thiết, là điều kiện sống còn đối với mỗi Ngân hàng Thương mại và rộng hơn nữa là đối với nền kinh tế. Do đó, một Ngân hàng nếu chỉ quan tâm đến việc mở rộng tín dụng thôi thì vẫn chưa đủ mà cần phải chú trọng đến vấn



đề quản trị rủi ro tín dụng có như thế mới khai thác triệt để những tiềm năng vốn có và phát huy hết hiệu quả hoạt động của NHTM và từ đó góp phần làm tăng thêm nguồn thu nhập cho Ngân hàng.

Do đó việc nghiên cứu để tìm ra các giải pháp quản trị rủi ro tín dụng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng và mở rộng qui mô tín dụng là mục tiêu hàng đầu, là nhân tố quan trọng để tạo lợi thế cạnh tranh và phát triển trong môi trường Ngân hàng thương mại và điều này cũng có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ nền kinh tế.

### **1.3.4. Nội dung cơ bản của quản trị rủi ro tín dụng ngân hàng theo những chuẩn mực quốc tế (Basel II)**

#### ***1.3.4.1 Giới thiệu sơ lược về Basel***

Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng là một ủy ban bao gồm các chuyên gia giám sát hoạt động ngân hàng thành lập vào năm 1975 bởi các thống đốc của NHTW của nhóm G10 (Bỉ, Canada, Pháp, Đức, Ý, Nhật bản, Hà lan, Thụy điển, Vương quốc Anh và Mỹ). Giúp việc cho Basel là ban thư ký thường trực có trụ sở tại Washington. Ủy ban Basel họp thường niên tại trụ sở Ngân hàng thanh toán quốc tế (BIS) tại Washington (Mỹ) hoặc thành phố Basel (Thụy sỹ)

#### ***1.3.4.2 Quan điểm của Basel :***

Sự yếu kém trong hệ thống ngân hàng của một quốc gia, dù là quốc gia phát triển hay đang phát triển có thể đe dọa đến sự ổn định về tài chính trong cả nội bộ của quốc gia đó và trên thị trường quốc tế. Nhu cầu cần nâng cao sức mạnh của hệ thống tài chính nhất thiết phải được nhiều quốc gia, tổ chức tài chính trên thế giới nói chung và ủy ban Basel nói riêng đặc biệt quan tâm.

#### ***1.3.4.3 Vài nét về quản trị rủi ro theo quy định của Basel :***

Basel đã đưa ra một hệ thống các nguyên tắc và chuẩn mực về các biện pháp thận trọng để quản trị rủi ro trong đó quản trị rủi ro tín dụng nằm trong khuôn khổ quản trị rủi ro chung của NHTM. Ban lãnh đạo NHTM có trách nhiệm xây dựng mục tiêu, chiến lược, nhiệm vụ kinh doanh, trong đó xác định rõ rủi ro và lợi nhuận của ngân hàng. Để thiết lập một hệ thống kiểm soát và quản trị rủi ro hiệu quả, ban lãnh đạo ngân hàng phải tổ chức giám sát hoạt động kinh doanh theo đúng quy định, đánh giá giám sát mức độ rủi ro của hoạt động kinh doanh, đưa ra các biện pháp tổ chức để hạn chế rủi ro, đặt ra các hạn mức và giám sát rủi ro. Quản trị rủi ro tín dụng hiệu quả là điểm căn bản cho một phương pháp quản trị rủi ro toàn diện và thành công của bất kỳ ngân hàng nào. Quản trị rủi ro tín dụng bao gồm các hoạt động sau :

- Hiểu về những rủi ro mà NHTM phải đối mặt.

- Đo lường rủi ro (sử dụng  $Var^*$ , ...); phân tích rủi ro (phân tích danh mục tài sản, phân tích khả năng chịu đựng cực điểm, phân tích tính đặc thù của danh mục tài sản )

- Kiểm soát nhằm hạn chế rủi ro (đề suất hạn mức, giám sát việc tuân thủ hạn mức).

- Báo cáo về rủi ro.

*Theo kinh nghiệm quốc tế tốt nhất về quản trị rủi ro, NHTM cần đáp ứng các yêu cầu được thể hiện dưới dạng câu hỏi như sau :*

- Thứ nhất, nhận biết và truyền đạt thông tin : Các thành viên trong hội đồng quản trị và Tổng giám đốc ngân hàng có nhận biết được các rủi ro và các lợi ích trong hoạt động tài chính của ngân hàng không? Ngân hàng đã xây dựng được một khuôn khổ báo cáo quản trị hiệu quả và có hiệu lực cho phép truyền

đạt thông tin hiệu quả tới tất cả các cấp ra quyết định kinh doanh của ngân hàng chưa?

- *Thứ hai*, tổ chức quản trị rủi ro : Cơ cấu tổ chức và phương pháp quản trị thị trường; tín dụng; hoạt động; pháp lý và công nghệ của ngân hàng có phù hợp để thực hiện kiểm soát và quản trị rủi ro không? Có đội ngũ cán bộ có kỹ năng phù hợp để thực hiện quy trình và giám sát các giao dịch tài chính phức tạp chưa? Cũng như công nghệ có cho phép tổng hợp những rủi ro riêng biệt vào chung một danh mục và tính tới mối tương quan giữa thị trường và sản phẩm không?

- *Thứ ba*, Các chính sách quy trình và kiểm soát quản trị rủi ro : Các chính sách quy trình hiện tại có được soạn thảo bằng văn bản, được phổ biến tới tất cả các nhân viên và phù hợp với mục tiêu, chiến lược, nhiệm vụ của ngân hàng không?

- *Thứ tư*, Cơ sở hạ tầng công nghệ và các hệ thống hiện tại có hỗ trợ toàn diện cho việc thu thập, phân tích và truyền đạt thông tin về rủi ro của tất cả các sản phẩm, hoạt động của ngân hàng mà không gây cản trở nào đến tăng trưởng và phát triển kinh doanh của ngân hàng.

Quy tắc về quản trị rủi ro tín dụng của ủy ban Basel quy định đối với hội đồng quản trị của ngân hàng là phải có trách nhiệm phê duyệt và định kỳ xem xét lại chiến lược rủi ro tín dụng và những chính sách rủi ro tín dụng quan trọng của ngân hàng. Ban giám đốc có nhiệm vụ thực hiện chiến lược rủi ro tín dụng và xây dựng các chính sách và quy trình để xác định, đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro tín dụng. Các ngân hàng phải xác định và quản trị rủi ro tín dụng đối với toàn bộ sản phẩm và hoạt động của ngân hàng.

***1.3.4.4 Vai trò và tác dụng của việc ứng dụng các nguyên tắc basel trong quản lý nợ xấu đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng trong nền kinh tế thị trường hội nhập kinh tế quốc tế ở nước ta.***

Trong xu hướng toàn cầu hóa hiện nay, sau khi gia nhập WTO đòi hỏi Việt Nam phải mở cửa thị trường trong lĩnh vực tài chính ngân hàng. Như ta đã biết, hoạt động kinh doanh ngân hàng luôn luôn tiềm ẩn rủi ro, đặc biệt là hoạt động tín dụng. Như vậy để hệ thống các NHTM Việt Nam đứng vững sau khi hội nhập thì các hoạt động phòng ngừa và kiểm soát rủi ro cần được thực hiện và quản lý thông qua các tiêu chuẩn quốc tế, vì :

*Thứ nhất*, quản lý rủi ro tín dụng theo các chuẩn mực quốc tế hiện đại sẽ làm tăng khả năng cung cấp dịch vụ của các NHTM Việt Nam, do tạo thêm được nguồn vốn từ việc tăng nhanh vòng quay vốn và thu hút thêm khách hàng bởi vì các hình thức sản phẩm dịch vụ tạo ra một hình ảnh tốt về biểu tượng và uy tín của ngân hàng, làm cho khách hàng mong muốn gắn bó lâu dài với ngân hàng.

*Thứ hai*, tín dụng là một trong những hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng, việc ứng dụng các mô hình quản lý tài sản hiện đại, đặc biệt là quản lý nợ xấu sẽ hạn chế tổn thất trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tăng lợi nhuận bổ sung vốn đầu tư.

*Thứ ba*, ngân hàng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư góp phần điều hòa vốn trong nền kinh tế. Do đó chất lượng hoạt động kinh doanh của ngân hàng, chất lượng tín dụng củng cố mối quan hệ xã hội của ngân hàng, điều đó cũng có ý nghĩa là tạo được môi trường thuận lợi nhất cho hoạt động ngân hàng phát triển, gia tăng giá trị cho ngân hàng, đồng thời mở rộng thị trường trong nước và quốc tế.

*Thứ tư*, tuân thủ các nguyên tắc cơ bản của basel, giúp các cơ quan quản lý nhà nước xây dựng hệ thống thanh tra giám sát hiệu quả, hỗ trợ việc phát triển thị trường tài chính, phát triển hoạt động ngân hàng vững mạnh, nâng cao khả năng cạnh tranh, gia tăng giá trị cho các NHTM và mở rộng thị trường trong nước và quốc tế.

#### **1.4. Bài học kinh nghiệm về các phương pháp quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV tại một số nước**

##### **1.4.1. Kinh nghiệm về các phương pháp quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV tại một số nước**

###### **1.4.1.1. Bài học kinh nghiệm từ Hàn Quốc**

Để có thể đẩy mạnh phát triển nền kinh tế công nghiệp hóa, hệ thống tài chính ngân hàng Hàn Quốc cho đến nay bao gồm Ngân hàng trung ương, các ngân hàng thương mại, các ngân hàng chuyên doanh và năm 1950, Luật ngân hàng Hàn Quốc đã có hiệu lực.

Ở Hàn Quốc, các NHTM cũng gặp khó khăn trong việc cho vay và quản trị rủi ro đối với các DNNVV như các quốc gia khác. Những vấn đề khó khăn chính mà các NHTM Hàn Quốc đối với việc cho vay các DNNVV là : Đặc thù món vay có giá trị thấp, khối lượng khách hàng nhiều, phân bố rộng khắp và các DNNVV cũng luôn trong tình trạng thiếu vốn, các kỹ năng về tài chính, thông tin còn rất nhiều hạn chế... Chính vì vậy việc tài trợ cho các DNNVV ở các NHTM Hàn Quốc luôn phải đối mặt với ba vấn đề lớn : Chi phí quản lý khoản vay lớn, chi phí huy động vốn cao, và tiềm ẩn rất nhiều rủi ro.

Theo Ong Bae Kyung, phó tổng giám đốc ngân hàng công nghiệp Hàn Quốc (IBK) và là một chuyên gia giàu kinh nghiệm về DNNVV, dựa trên kinh

nghiệm của các ngân hàng Hàn Quốc và IBK trong việc tài trợ cho các DNNVV, để giải quyết ba vấn đề này, các NHTM cần phải :

*Thứ nhất*, để giảm chi phí huy động vốn các ngân hàng cần tăng cường đầu tư cho hoạt động kinh doanh của các hộ gia đình, thiết lập các hoạt động liên quan đến chuyển nhượng quyền thương mại, quản lý các khoản tiền thanh toán trong hoạt động kinh doanh của các DNNVV.

*Thứ hai*, để giảm thiểu các chi phí quản lý, các ngân hàng cần tăng cường đầu tư vào công nghệ thông tin, đặc biệt là việc tự phát triển hệ thống công nghệ thông tin sẽ giúp tiết giảm được chi phí và hiệu quả hơn; tăng quy mô tài sản lên một mức độ nhất định vẫn duy trì được chi phí theo tỷ lệ tương ứng một cách tiết kiệm.

*Thứ ba*, để giảm thiểu được rủi ro trong việc cho vay các DNNVV, ngân hàng cần phải có một hệ thống xếp hạng tín dụng hiệu quả ( Bao gồm : cơ sở dữ liệu; các mô hình chấm điểm và xếp hạng tín dụng theo quy mô, theo ngành, theo lịch sử phát triển của các DNNVV...) và công nghệ thông tin. Bên cạnh đó ngân hàng cũng cần phải duy trì được đủ cán bộ tín dụng có năng lực; trình độ kỹ thuật thẩm định, việc thẩm định tín dụng phải được thực hiện độc lập và có hiệu quả. Đồng thời theo các chuyên gia đối với loại hình DNNVV thì cho vay bắt buộc phải có tài sản đảm bảo, các ngân hàng Hàn Quốc không đặt ra tỷ lệ cho vay không có tài đảm bảo đối với các DNNVV.

## **2. Bài học kinh nghiệm từ Thái Lan**

Ở Thái Lan ngân hàng ra đời từ năm 1942 và hệ thống ngân hàng Thái Lan bao gồm Ngân hàng Trung ương Thái Lan (Bank of Thailand –BOT), ngân hàng thương mại, ngân hàng chuyên doanh nhà nước, các công ty tài chính ... Sau

20 năm, Luật ngân hàng Thái Lan cũng đã được thông qua và thường xuyên được bổ sung sửa đổi vào năm 1979, 1985, và 1992.

Siam Commercial Bank (SCB) là ngân hàng đứng thứ ba ở Thái Lan về qui mô tổng tài sản, (liên doanh với NHNo & PTNT VN thành lập ngân hàng Vina Siam Bank). Giống như NHNo, SCB có hệ thống các chi nhánh trải dài khắp đất nước. Sau cuộc khủng hoảng tài chính 1997, SCB có nợ xấu lên đến hơn 20% trong đó khoảng 70% là dư nợ của các DNNVV. Trước tình hình đó, SCB đã thuê các chuyên gia ngân hàng cao cấp ở Châu Âu và Mỹ để tái lập lại ngân hàng. Trong các chương trình cải tổ, chương trình quản trị rủi ro tín dụng và quản lý nợ xấu theo các tiêu chuẩn quốc tế được SCB áp dụng triệt để và nhanh chóng. Theo đó, một chính sách tín dụng và văn hóa tín dụng đã được ban hành và ở đó Ban lãnh đạo cao cấp và người điều hành đưa ra chính sách tín dụng khung cho toàn thể các chi nhánh trong hệ thống. Trách nhiệm được phân định rõ ràng cho từng cấp trong quyết định cấp tín dụng và rủi ro tín dụng được quản trị theo danh mục trong đó công tác phân tích; dự báo ngành nghề sản phẩm luôn cập nhật thường xuyên mỗi sáu tháng. Với một hệ thống công nghệ IT cập nhật rất nhiều dữ liệu thông tin của khách hàng cho phép cán bộ tín dụng SCB truy cập trực tuyến trong công tác thẩm định. Theo SCB, đối với các DNNVV dòng tiền trong kinh doanh là quan trọng nhất, tài sản thế chấp không là điều kiện đủ để quyết định cho vay (do SCB trước đây đã từng bị tâm lý ỷ lại vào TSTC và dẫn đến rủi ro trước tình trạng bong bóng bất động sản bị vỡ 1997), tất cả các doanh nghiệp muốn quan hệ tín dụng với SCB đều được yêu cầu phải kiểm toán báo cáo tài chính trước thời điểm xin vay (cho dù đã có báo tài chính năm được kiểm toán). Trong nghiệp vụ cho vay SCB tách riêng ba bộ phận : bộ phận quan hệ khách hàng, bộ phận thẩm định và bộ phận đòi nợ, trong bộ phận đòi nợ có bộ phận đòi nợ thông thường và bộ phận đòi nợ khó đòi...Phương châm của SCB

trong quản trị rủi ro tín dụng là “Bạn không thể kiểm soát được rủi ro nếu như bạn không đo lường đánh giá được chúng...” nhờ thực hiện chính sách tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng đồng bộ mà đến cuối năm 2004 nợ xấu của SCB đã giảm xuống dưới 7% và trở trở thành “Ngân hàng chấp nhận được”, mục tiêu của SCB đến năm 2010 là ngân hàng đứng thứ hai và là “ngân hàng tốt nhất để lựa chọn” ở Thái Lan. (Nguồn : Nội dung tài liệu do SCB cung cấp cho cán bộ NHNo & PTNT VN học tập nghiệp vụ ngân hàng hiện đại tháng 06/2005 tại Bangkok - Thái Lan).

### **3. Một số bài học kinh nghiệm rút ra về quản trị rủi ro tín dụng của NHTM đối với DNNVV**

Từ chính sách tín dụng đối với các DNNVV nhằm quản trị rủi ro tín dụng của hệ thống các ngân hàng các nước Châu Á, chúng tôi rút ra những bài học kinh nghiệm sau :

- Thứ nhất, muốn quản trị và kiểm soát rủi ro tín dụng đối với các DNNVV thì ngân hàng phải đẩy mạnh đầu tư phát triển công nghệ ngân hàng đồng bộ để có thể thu thập cập nhật thông tin tạo cơ sở dữ liệu thông tin đa dạng (do đặc thù của các DNNVV là số lượng nhiều) với các mô hình chấm điểm và xếp hạng tín dụng.

- Thứ hai, xây dựng chính sách tín dụng đồng bộ được ban hành thống nhất từ trên xuống.

- Thứ ba, đào tạo tạo nguồn nhân lực với chất lượng cao tiếp thu trình độ khoa học công nghệ tiên tiến, trình độ quản lý của nước ngoài, học hỏi kinh nghiệm, am hiểu nắm bắt và ứng dụng nhanh các kỹ thuật thẩm định; phân tích của ngân hàng nước ngoài vào các NHTM trong nước.



## **KẾT LUẬN CHƯƠNG MỘT**

Trong chương I, luận văn đã trình bày các lý luận cơ bản về tín dụng, nội dung quản trị rủi ro tín dụng theo các chuẩn mực quốc tế, đặc điểm và vai trò của DNNVV, sự cần thiết phải quản trị rủi ro tín dụng đối với các DNNVV. Chương I cũng trình bày bài học kinh nghiệm về quản trị rủi ro tín dụng của một số nước như : Hàn Quốc, Thái Lan, từ đó rút ra một số bài học kinh nghiệm về quản trị rủi ro tín dụng đối với DNNVV cho các NHTM Việt Nam.

Những nội dung trên là những nội dung chủ yếu của chương I nhằm xây dựng và đưa ra cơ sở lý luận thực hiện mục tiêu nghiên cứu của luận văn.

## CHƯƠNG II

# THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NHNo VÀ PTNT VIỆT NAM.

### 2.1. Giới thiệu sơ nét về NHNo và PTNT Việt Nam

#### 2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp Việt Nam được ký quyết định thành lập vào ngày 26 tháng 3 năm 1988 theo Nghị định số 53/HĐBT của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng nay là Thủ tướng Chính phủ. Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp được hình thành trên cơ sở tiếp nhận toàn bộ các chi nhánh Ngân hàng cấp huyện của NHNN, các Phòng Tín dụng Nông nghiệp, quỹ tiết kiệm tại các chi nhánh NHNN Tỉnh. Từ tháng 3/1988: các chi nhánh Tỉnh, huyện lần lượt chuyển từ NHNN về Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. Đến tháng 7/1988, Trung tâm điều hành Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam được hình thành để điều hành hoạt động toàn hệ thống.

- Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính Phủ) ký quyết định số 400/CT thành lập Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam thay thế Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp là Ngân hàng thương mại đa năng, hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, là một pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình trước Pháp luật.

- Ngày 15/10/1996, được Thủ tướng Chính phủ ủy quyền, Thống đốc NHNN Việt Nam ký Quyết định số 280/QĐ-NHNN đổi tên Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam thành Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn

Việt Nam (gọi tắt là NHNo) và viết tắt là: NHNo & PTNT Việt Nam, tên giao dịch quốc tế bằng tiếng Anh của NHNo & PTNT Việt Nam là: “**VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT**” viết tắt là **VBARD**.

Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam có trụ sở đặt tại số 2 - Láng Hạ - Ba Đình - Hà Nội, là một trong 04 NHTM quốc doanh lớn nhất Việt Nam, là doanh nghiệp Nhà nước được xếp hạng đặc biệt tổ chức theo mô hình Tổng công ty 90, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng và Điều lệ được Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước phê duyệt.

Hiện nay, NHNo & PTNT Việt Nam là ngân hàng thương mại kinh doanh đa năng, cung cấp tín dụng và dịch vụ ngân hàng cho nền kinh tế, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

### 3. Cơ cấu tổ chức

Về mạng lưới tổ chức, NHNo & PTNT Việt Nam được tổ chức thành hệ thống tập trung thống nhất, bao gồm: Trụ sở chính tại Hà Nội, 3 VPĐD, có 107 Sở giao dịch, chi nhánh nhánh cấp 1 tại tất cả các tỉnh, thành phố trong cả nước, tại các chi nhánh cấp 1 có các chi nhánh trực thuộc (854 chi nhánh cấp 2, 615 chi nhánh cấp 3 và 396 Phòng Giao dịch trực thuộc); 03 đơn vị sự nghiệp là: Trung tâm công nghệ thông tin, Trung tâm đào tạo, Trung tâm Thẻ và 08 Công ty hạch toán độc lập với 27 chi nhánh, đơn vị phụ thuộc công ty, ngoài ra Ngân hàng Nông Nghiệp và PTNT còn tham gia liên doanh góp vốn với Ngân hàng liên doanh Việt-Thái. Đến 31/12/2005 toàn hệ thống có trên 29.000 cán bộ công nhân viên.

Năm 2006 hoạt động kinh doanh của NHNo và PTNT Việt Nam tiếp tục tăng trưởng và ổn định trên mỗi lĩnh vực, đã hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu và mục tiêu đề ra. Tổng nguồn vốn đạt 224.042 tỷ đồng, dư nợ cho vay nền kinh tế

đạt 181.680 tỷ đồng, nợ xấu chiếm 3,1% tổng dư nợ, hoạt động ngoại tệ có chuyển biến tốt, thanh toán quốc tế tăng 20,8%, trích lập quỹ dự phòng rủi ro 4.099 tỷ đồng cao nhất từ trước tới nay phù hợp với khả năng tài chính, các công ty hạch toán độc lập đều có lãi, kết quả tài chính toàn hệ thống đạt khá và tiếp tục ổn định. Hoạt động tiếp thị, thông tin tuyên truyền quảng bá và xây dựng giá trị thương hiệu có bước phát triển mạnh, đã có hiệu quả rõ rệt về thương hiệu NHNo & PTNT Việt Nam trong nước và quốc tế.

Với vị thế là Ngân hàng Thương mại lớn nhất Việt Nam, NHNo & PTNT Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, đóng góp to lớn vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển kinh tế của đất nước, được Đảng và Nhà nước trao tặng danh hiệu Anh Hùng lao động thời kỳ đổi mới.

#### **4. Giới thiệu các sản phẩm chủ yếu cung cấp cho các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam. (Phụ lục 1).**

*Sơ đồ các sản phẩm chủ yếu cung cấp DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.*

#### **2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng giai đoạn 2004-30/06/2007**

##### **2.2.1. Nguồn vốn :**

##### **2.2.1.1 Nguồn vốn huy động từ nền kinh tế tăng cao qua các năm**

Đây là nghiệp vụ truyền thống và là một trong những nghiệp vụ chủ yếu, có vai trò quan trọng tạo nên nguồn vốn của ngân hàng, nghiệp vụ này có mối quan hệ gắn liền với việc cấp tín dụng, tài trợ vốn của ngân hàng, là cơ sở để mở rộng và tăng trưởng tín dụng.

Để tạo nguồn vốn hoạt động, NHNo & PTNT Việt Nam đã hết sức chú trọng tăng cường nguồn vốn, trong đó coi trọng nguồn vốn huy động từ dân cư.

Với các hình thức huy động đa dạng: huy động tiết kiệm, tiết kiệm dự thưởng bằng vàng “3 chữ A”, kỳ phiếu, trái phiếu...đã thu hút thêm nhiều khách hàng đến với ngân hàng và nguồn vốn có xu hướng tăng qua các năm.

**Bảng 2.1 Tình hình huy động vốn giai đoạn 2004-30/06/2007**

*Đơn vị : Tỷ đồng*

Vốn huy động	2004	2005		2006		06/2007	
	Số tiền	Số tiền	Tăng	Số tiền	Tăng	Số tiền	Tăng
<b>1.Theo loại tiền tệ</b>	<b>148.391</b>	<b>181.388</b>	<b>+ 22,2</b>	<b>203.369</b>	<b>23,6</b>	<b>252.088</b>	<b>+24</b>
▪ Nội tệ	131.789	162.405	+ 23,2	181.184	24,3	229.851	23,1
▪ Ngoại tệ (quy VND)	16.602	18.983	+ 14,3	22.185	17,4	22.237	0,3
<b>2. Theo thời gian</b>	<b>148.391</b>	<b>181.388</b>	<b>+ 22,2</b>	<b>203.369</b>	<b>23,6</b>	<b>252.088</b>	<b>+24</b>
▪ TG không kỳ hạn	44.097	50.600	+ 14,7	44.656	-11,7	53.423	+19,6
▪ TG có kỳ hạn dưới 12 tháng	50.434	56.721	+ 12,4	55.946	-1,4	60.128	+ 7,4
▪ TG có KH từ 12 tháng đến dưới 24 tháng	16.867	24.872	+47,4	51.698	+207	56.245	+ 8,8
▪ TG có kỳ hạn trên 24 tháng	36.996	49.195	+32,9	51.069	+3,8	82.292	+ 32,6

***Nguồn:** Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 2004-30/06/20067 của NHNo VN*

**Qua bảng 2.1 cho thấy:** đến 30/06/2007, tổng nguồn vốn huy động đạt 252.088 tỷ đồng, tăng 48.719 tỷ đồng so với năm 2006 tốc độ tăng 24%. Trong đó tiền gửi từ 12 tháng trở lên tăng mạnh qua các năm đến 30/06/2007 đạt 138.537 tỷ đồng tăng 84.674 tăng gấp 2,5 lần so với năm 2004 từ đó đã làm tăng tính ổn định của nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu vốn trung dài hạn cho các doanh nghiệp, đồng thời đẩy mạnh huy động vốn ngoại tệ phục vụ nhu cầu xuất nhập khẩu của các DNNVV. Qua các năm, nguồn vốn huy động

bằng ngoại tệ có sự gia tăng đáng kể, năm 2004 chỉ có 16.602 tỷ đồng thì đến 30/06/2007 đạt 22.237 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, cơ cấu nguồn vốn chuyển dịch theo hướng ngày càng tích cực hơn. Các chi nhánh đã mạnh dạn triển khai một loạt các hình thức huy động vốn mới từ đó đã thu hút được nhiều nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư, các doanh nghiệp...mặc dù theo quy định của hiệp hội Ngân hàng, lãi suất huy động vốn của NHNo luôn thấp hơn mức lãi suất mà các NHTMCP huy động với cùng loại sản phẩm và thời gian gửi nhưng nguồn vốn huy động của NHNo ngày càng tăng lên qua các năm đồng thời nguồn vốn từ dân cư cũng tăng lên đáng kể chiếm tỷ trọng 45% trên tổng nguồn vốn, góp phần nâng cao nguồn vốn huy động trung dài hạn, đặc biệt chú trọng huy động vốn khu vực thành thị về đầu tư phát triển nông nghiệp nông thôn

### 2.2.1.2 *Vốn huy động của DNVVV ngày càng tăng lên.*

**Bảng 2.2: Nguồn vốn huy động theo TP kinh tế giai đoạn 2004-30/06/2007.**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Vốn huy động	2004		Năm 2005		Năm 2006		06/2007	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>148.391</b>	<b>100</b>	<b>181.388</b>	<b>100</b>	<b>203.369</b>	<b>100</b>	<b>252.088</b>	<b>100</b>
1. TG TCTD, KBNN	18.970	12,8	17.154	9,5	7.118	8,6	16.559	6,6
2.TG TCKT, DNVVV	69.150	46,6	85.991	47,4	92.725	46,7	123.602	49,0
3.TG dân cư	60.271	40,6	78.243	43,1	88.547	44,7	111.927	44,4

**Nguồn:** Báo cáo tình hình huy động vốn 2003-30/06/2006 của NHNo & PTNT VN.

**Với số liệu ở bảng 2.2 cho thấy:** Nguồn vốn huy động ngày càng tăng lên với cơ cấu nguồn vốn hợp lý và ổn định hơn, NHNo và PTNT VN kiên trì thực hiện chủ trương tăng dần tỷ trọng nguồn vốn từ tổ chức kinh tế, DNVVV và dân cư, giảm dần nguồn vốn nhận và đi vay các TCTD khác, tạo cân đối

lành mạnh giữa nguồn vốn và sử dụng vốn, đảm bảo vốn thanh khoản ổn định qua các năm.

Nhìn chung, nguồn vốn huy động có sự gia tăng đáng kể, đến 30/06/2007 tổng nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng là **252.088** tỷ đồng, tăng 48.719 tỷ đồng so với đầu năm, trong đó: Tiền gửi dân cư đạt 111.927 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 44,4% trong nguồn vốn, tăng 23.380 tỷ so với đầu năm, tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tài chính, DNNVV là 123.602 tỷ đồng, tăng 30.877 tỷ đồng so với đầu năm chiếm 49% trong tổng nguồn vốn, đây là nguồn vốn ổn định góp phần tăng trưởng dư nợ qua các năm, đặc biệt ưu tiên mở rộng hướng đầu tư sang DNNVV, đáp ứng một phần nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp. Mặt khác làm gia tăng lợi nhuận của NHNo trong những năm qua.

Để đạt được những kết quả trên, NHNo đã ban hành nhiều chính sách tiếp thị khuyến mãi, nhiều hình thức gửi tiền linh hoạt, việc mở rộng thị trường, thị phần đã chú ý coi trọng, nhiều chi nhánh đã quan tâm đến các khách hàng truyền thống và chủ động tìm kiếm các khách hàng mới. Ngoài ra, một số chi nhánh ở đô thị đã kết hợp làm tốt công tác huy động vốn với các dịch vụ thanh toán quốc tế, chuyển tiền, dịch vụ thu chi hộ... đã thu hút tăng thêm nhiều khách hàng nhất là DNNVV, từ đó củng cố và phát triển vị thế của NHNo.

*Tăng trưởng nhanh, vững chắc của hoạt động huy động vốn tạo điều kiện cho NHNo mở rộng cho vay, thay đổi cơ cấu đầu tư, mở rộng đối tượng khách hàng cho các DNNVV.*

### **3. Sử dụng vốn :**

Hoạt động cho vay đã đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế, các chi nhánh của NHNo và PTNT VN đã cải tiến cơ cấu tín dụng theo hướng tích cực, chú trọng tập trung vốn tài trợ cho những ngành nghề then chốt, trọng điểm theo

định hướng phát triển kinh tế. Hiện nay, NHNo và PTNT vẫn thực hiện các nghiệp vụ tín dụng truyền thống như: cho vay thông thường (từng lần, HMTD), cho vay theo dự án đầu tư, cho vay đồng tài trợ, cho vay tài trợ xuất nhập khẩu, cho vay thông qua phát hành thẻ tín dụng ...

Trong công tác tín dụng, trong những năm qua NHNo thực hiện tập trung đầu tư, lựa chọn khách hàng, ưu tiên vốn cho các dự án có hiệu quả của các DNNVV, hộ sản xuất kinh doanh; tiếp tục lấy địa bàn nông nghiệp nông thôn và kinh tế hộ, DNNVV là địa bàn chính để phục vụ và phát triển kinh doanh. Đồng thời tăng cường công tác quản lý tín dụng, kiên quyết khắc phục tình trạng gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ để hạn chế nợ không đủ tiêu chuẩn.

**Bảng 2.3: Tình hình dư nợ cho vay giai đoạn 2004 – 30/06/2007**

*Đơn vị tính : Tỷ đồng*

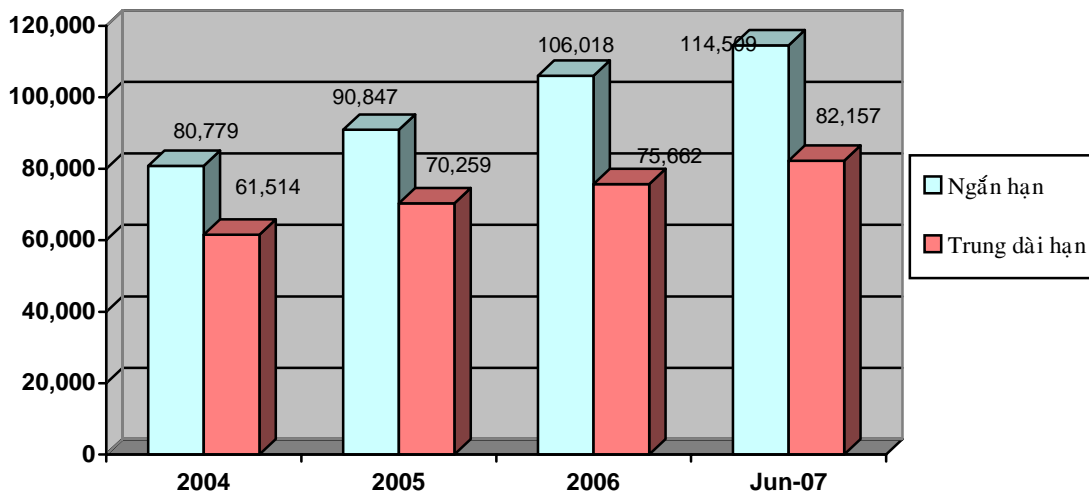
Chỉ tiêu	2004	2005		2006		07/2006	
	Số tiền	Số tiền	Tăng	Số tiền	Tăng	Số tiền	Tăng
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>142.293</b>	<b>161.106</b>	<b>+ 13,2</b>	<b>181.680</b>	<b>+12.7</b>	<b>196.666</b>	<b>+8,2</b>
<b>1.Theo loại tiền tệ</b>							
▪ Nội tệ	128.308	145.712	+ 13,6	165.292	+13,4	177.735	+7,5
▪ Ngoại tệ (quy VND)	13.985	15.394	+ 10,1	16.388	+6,0	18.931	+15,5
<b>2. Theo thời hạn nợ</b>							
▪ Ngắn hạn	80.779	90.847	+12,5	106.018	+16,6	114.509	+8,0
▪ Trung dài hạn	61.514	70.259	+14,2	75.662	+7,6	82.157	+8,6
<b>3. Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ</b>	<b>1,7%</b>	<b>2,3%</b>		<b>2,8%</b>		<b>3,1%</b>	

***Nguồn:*** Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 2004-30/06/20067 của NHNo VN

Với số liệu ở bảng 2.3 cho thấy: Đến 30/06/2007 tổng dư nợ cho vay đạt 196.666 tỷ đồng, tăng 14.986 tỷ đồng, tốc độ tăng 8.2% so với đầu năm, trong đó dư nợ cho vay ngắn hạn là 114.509 tỷ đồng, tăng 8.491 tỷ đồng và chiếm 58.2%



tổng dư nợ; dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 82.157 tỷ đồng, tăng 6.495 tỷ đồng, chiếm 42% tổng dư nợ cho vay. Mặt khác, qua bảng 2.3: Cơ cấu dư nợ cho vay giai đoạn 2004- 30/06/2007 (phụ lục 3) cho thấy: trong những năm qua, NHNo đã chú trọng tăng trưởng dư nợ cho vay trung dài hạn, cụ thể dư nợ cho vay trung dài hạn có tốc độ tăng trưởng cao hơn so với cho vay ngắn hạn và chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong tổng dư nợ cho vay qua các năm. Năm 2006, cho vay trung dài hạn là 75.662 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 41% và đến 30/06/2007 đạt 82.157 tỷ đồng, chiếm 42% trong tổng dư nợ cho vay.



**Biểu đồ 1: Dư nợ cho vay phân theo thời gian giai đoạn 2004-30/06/2007 (Đơn vị tính : Tỷ đồng)**

### **2.3. Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng và nguyên nhân rủi ro tín dụng trong cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.**

#### **2.3.1. Tình hình hoạt động tín dụng đối với các DNNVV**

##### **2.3.1.1 Về hoạt động cho vay đối với DNNVV.**

❖ *Thứ nhất, triển khai chương trình cho vay DNNVV giai đoạn 2001-2006 đạt được những kết quả đáng khích lệ:*

- Cho vay DNNVV được xác định là một hướng ưu tiên mới góp phần mở rộng tín dụng, tăng nhanh nguồn thu nhập của NHNo trong thời gian qua, tạo sự chuyển biến căn bản về nhận thức đối với DNNVV từ quan điểm đầu tư đến việc cân đối nguồn vốn. Trước năm 2001 NHNo chỉ tập trung vốn cho vay DNN, hộ sản xuất, chỉ thực hiện cho vay DNNVV rất ít. Nhưng sau 5 năm triển khai thực hiện từ năm 2001 đến 30/06/2007 đã có mức dư nợ đáng kể, đạt 69.840 tỷ đồng chiếm khoảng 35,5% tổng dư nợ cho vay của NHNo.

- Tiếp cận mở rộng cho vay DNNVV, không những góp phần thúc đẩy kinh tế địa phương phát triển mà còn phục vụ cho chính bản thân các chi nhánh ngân hàng cơ sở nhằm tạo điều kiện mở rộng qui mô kinh doanh, phát triển thêm sản phẩm dịch vụ, kết hợp vừa cho vay vừa mở rộng các dịch vụ ngân hàng khác như: chuyển tiền, thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, phát triển dịch vụ trả lương qua tài khoản thẻ... từ đó đã góp phần tăng nguồn thu dịch vụ ngoài tín dụng.

- Chương trình cho vay của NHNo đối với DNNVV trong thời gian qua (2001-2006) là thực hiện đầu tư vào các dự án, đặc biệt các dự án trọng điểm nằm trong chương trình, mục tiêu phát triển kinh tế của từng địa phương như: khai thác khoáng sản, thủy điện, sản xuất hóa chất, phân bón, vật liệu xây dựng, chế biến nông, lâm, thủy hải sản, phát triển các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu thương mại, dịch vụ du lịch, sản xuất hàng hóa xuất khẩu...

❖ ***Thứ hai, tỷ trọng dư nợ cho vay DNNVV có xu hướng gia tăng.***

**Bảng 2.4 : Cơ cấu dư nợ cho vay theo TP kinh tế giai đoạn 2004-30/06/2007.***Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		06/2007	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>142.293</b>	<b>100</b>	<b>161.106</b>	<b>100</b>	<b>181.680</b>	<b>100</b>	<b>196.666</b>	<b>100</b>
1. DNNN	23.692	16,7	17.904	11,1	15.899	8,8	14.044	7,1
2. HTX	619	0,4	500	0,3	700	0,3	531	0,3
3. DNNVV	35.960	25,3	49.088	30,5	60.243	33	69.840	35,5
4. Hộ sản xuất	82.022	57,6	93.613	58,1	104.838	57,8	112.251	57,1

***Nguồn:** Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh (2004-30/06/2007) của NHNo VN*

Với số liệu ở bảng 2.3 cho thấy: Cơ cấu cho vay đã có bước chuyển biến tích cực, hạn chế việc tăng trưởng dư nợ cho vay đối với các DNNN có dự án lớn hiệu quả thấp; từ chối cho vay các dự án không hiệu quả kinh tế; chuyển hướng đầu tư sang cho vay các DNNVV, do đó tỷ trọng dư nợ cho vay đối với DNNVV tăng lên đáng kể qua các năm.

Đến 30/06/2007 dư nợ cho vay DNNN là 14.044 tỷ đồng, giảm 1.855 tỷ đồng so với năm 2006, chiếm tỷ trọng 7,1% trong tổng dư nợ cho vay, tỷ lệ cho vay các DNNN ở các ngành xây dựng, công nghiệp và giao thông vận tải đã giảm, nguyên nhân là do các DNNN đã bộc lộ dấu hiệu rủi ro cao, do đang trong quá trình chuyển đổi sở hữu (cổ phần hóa, sáp nhập, giải thể...), các chi nhánh đã chú trọng khai thác loại hình khách hàng là DNNVV.

Hơn nữa, đối với các DNNVV, trong những năm qua do Nhà nước đổi mới trong thủ tục cấp giấy phép, đăng ký kinh doanh với nhiều chính sách thông

thoáng, khuyến khích người dân bỏ vốn ra kinh doanh nên loại hình doanh nghiệp này ngày càng tăng nhanh về số lượng, đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân nên vốn tín dụng ngân hàng đầu tư cho các doanh nghiệp này trong những năm qua đều tăng cả về số tuyệt đối và tỷ trọng, năm 2004 với dư nợ cho vay DNNVV đạt **35.960** tỷ đồng, chiếm **25,3%** tổng dư nợ cho vay thì đến 30/06/2007 đạt **69.840** tỷ đồng, tăng 33.880 tỷ đồng so với năm 2004 với tốc độ tăng 1,94 lần và chiếm tỷ trọng **35,5%** trong tổng dư nợ cho vay.

❖ *Thứ ba, các sản phẩm cho vay DNNVV có chuyển biến tích cực*

**Bảng 2.5 : Cơ cấu dư nợ theo phương thức cho vay giai đoạn 2004-30/06/2007.**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		06/2007	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>142.293</b>		<b>161.106</b>		<b>181.680</b>		<b>196.666</b>	
<b>Trong đó: DNNVV</b>	35.960	100	49.088	100	60.243	100	69.840	100
1. CV thông thường	13.501	37,5	18.751	38,2	21.235	35,3	25.840	37
2. CV theo HMTD	7.146	19,9	9.625	19,6	12.803	21,2	13.668	19,6
3. CV theo DA đầu tư	10.892	30,3	13.296	27,1	16.042	26,6	19.555	28
4. CV tài trợ XNK	4.421	12,3	7.416	15,1	10.163	16,9	10.777	15,4

**Nguồn:** Báo cáo tình hình dư nợ cho vay (2004-30/06/2007) của NHNo VN

Đến 30/06/2007, tổng số khách hàng là DNNVV còn dư nợ tại NHNo khoảng 25.981 doanh nghiệp, chiếm hơn 10% số lượng DNNVV trên toàn quốc với mức dư nợ là 69.840 tỷ đồng, tăng 9.597 tỷ đồng so với đầu năm, chiếm 35,5% tổng dư nợ cho vay và chiếm 73,4% dư nợ cho vay doanh nghiệp toàn hệ thống. Nguồn vốn cho vay của NHNo đã đáp ứng được một phần nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển cho các DNNVV, tăng cường nguồn lực cho phát triển kinh tế. Trong tổng dư nợ cho vay thì dư nợ cho vay thông thường

qua các năm liên tục tăng, năm 2004 chỉ là 13.501 tỷ đồng thì đến 30/06/2007 đạt 25.840 tỷ đồng tăng 12.339 tỷ đồng, tăng gấp 1,9 lần.

Đặc biệt, dư nợ cho vay theo HMTD và cho vay theo dự án đầu tư đã có sự gia tăng đáng kể, năm 2004 dư nợ cho vay 2 phương thức này là 18.038 tỷ đồng thì đến 30/06/2007 đạt 33.223 tỷ đồng, tăng gần gấp 2 lần so năm 2004, với tốc độ tăng bình quân gần 40%/ năm. Điều đó chứng tỏ rằng NHNo đã tạo điều kiện cho các DNNVV có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định với thủ tục đơn giản hơn khi mỗi lần vay vốn giúp cho các DNNVV nhận được vốn kịp thời đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh nhằm tăng thu lợi nhuận. Từ đó gây dựng lòng tin, tạo ra mối quan hệ gắn bó DNNVV với NHNo trong quan hệ vay vốn.

❖ *Thứ tư, đẩy mạnh cho vay trung dài hạn đối với DNNVV.*

**Bảng 2.6 : Cơ cấu dư nợ cho vay trung dài hạn theo TPKT 2004-30/06/2007.**

*Đơn vị tính : Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		06/2007	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>61.514</b>	<b>100</b>	<b>70.259</b>	<b>100</b>	<b>76.021</b>	<b>100</b>	<b>82.157</b>	100
<b>TDH</b>								
1. DNNN	9.527	15,0	8.241	11,7	7.984	10,6	8.051	9,8
2. HTX	198	0,3	232	0,3	500	0,7	985	1,2
3. DNNVV	16.589	27,0	19.345	27,5	21.646	28,5	25.057	30,5
4. Hộ sản xuất	35.470	57,7	42.441	60,4	45.891	60,4	48.064	58,5

**Nguồn:** Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2004-06/2007 NHNo VN.

Trước đây, cho vay trung dài hạn chủ yếu tập trung vào các DNNN, doanh nghiệp có quy mô lớn thì nay đã được mở rộng sang tất cả các thành phần kinh

tế. Điều này đã phát huy thế mạnh của từng thành phần kinh tế tạo ra sức mạnh tổng hợp để thúc đẩy nền kinh tế phát triển, trong đó cho vay trung dài hạn đã chú ý nhiều đến DNNVV, chiếm khoảng 30% tổng dư nợ cho vay trung dài hạn. Đến 30/06/2007, dư nợ cho vay trung dài hạn DNNVV đạt 25.057 tỷ đồng tăng 3.411 tỷ đồng so với năm 2006, từ đó đã đáp ứng nhu cầu vốn trung dài hạn cho các DNNVV trong việc thuê đất, xây dựng nhà xưởng, mua sắm máy móc thiết bị... phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong những năm qua, với sự hỗ trợ từ nguồn vốn ngân hàng, nhiều DNNVV thực sự kinh doanh có hiệu quả, tạo ra lợi nhuận ngày càng cao, điều này đã tạo cho tín dụng ngân hàng hạn chế được rủi ro, phát triển bền vững hơn góp phần làm tăng lợi nhuận của ngân hàng.

❖ *Thứ năm, cơ cấu cho vay đã góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH-HĐH.*

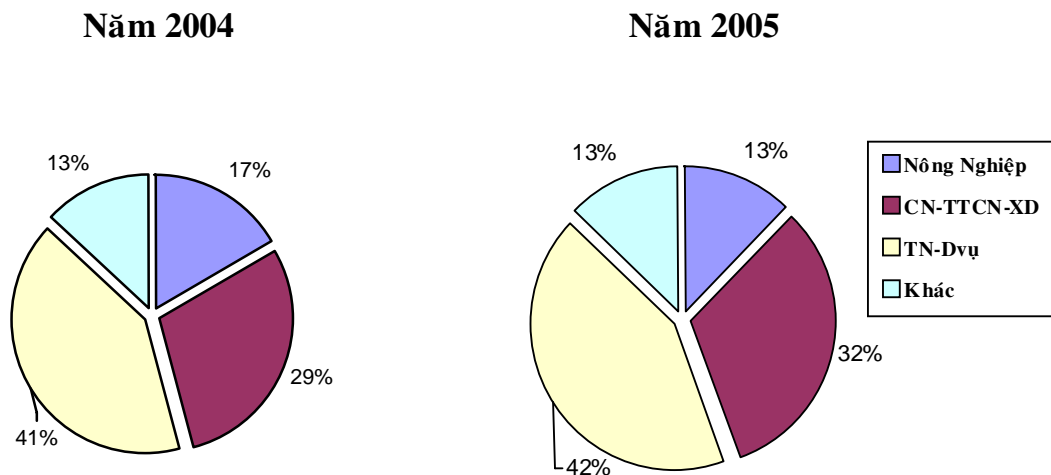
Trong những năm qua, việc cung cấp sản phẩm dịch vụ cho vay của NHNo đã thực hiện đúng hướng, bám sát định hướng của ngành, của Nhà nước là chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH-HĐH. Tập trung đầu tư cho các ngành công nghiệp chế biến, dịch vụ thu mua nông thủy sản hàng hóa của nông dân. Một mặt tạo điều kiện phát triển công nghiệp, dịch vụ; phát triển công nghiệp và dịch vụ theo hướng giúp nông nghiệp phát triển toàn diện, đi vào chiều sâu, khai thác những lợi thế so sánh. Mặt khác, tạo cho nông nghiệp những bước phát triển mới đi vào chất lượng và khả năng cạnh tranh, tạo công ăn việc làm góp phần xóa đói giảm nghèo trong nông thôn.

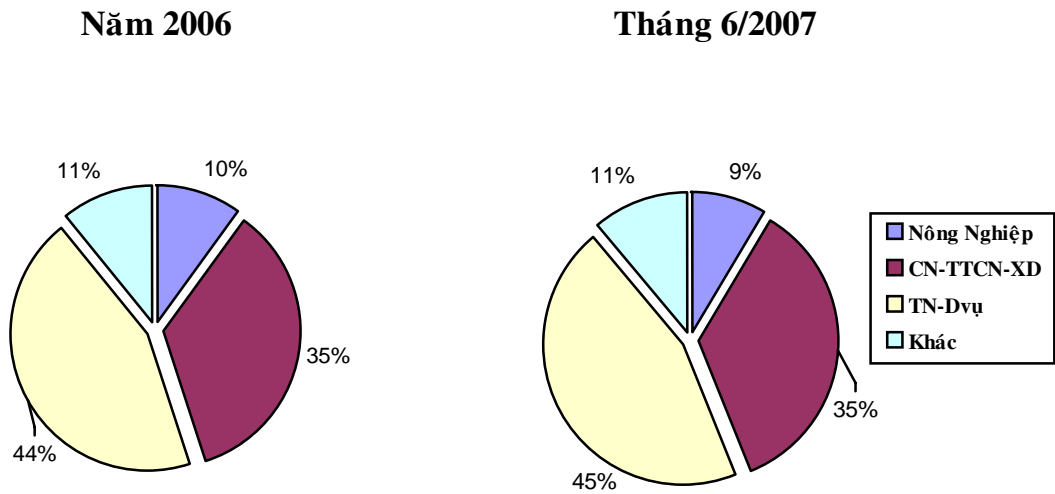
**Bảng 2.7 : Cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV theo ngành kinh tế (2004-30/06/2007)**

*Đơn vị tính : Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		06/2007	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
<b>Tổng dư nợ DNNVV</b>	<b>35.960</b>	<b>100</b>	<b>49.088</b>	<b>100</b>	<b>60.243</b>	<b>100</b>	<b>69.840</b>	<b>100</b>
1. Nông nghiệp	6.005	16,7	6.185	12,6	6.085	10,1	6.076	8,7
2. CN-TTCN-XD	10.439	29,0	15.675	31,9	21.085	35,0	24.654	35,3
3. Thương nghiệp, dvụ	14.864	41,3	20.926	42,6	26.507	44,0	31.358	44,9
4. Khác	4.652	12,9	6.302	12,8	6.566	11	7.752	11

**Nguồn:** Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh (2004-30/06/2007 NHNo VN.





**Biểu đồ 2: Cơ cấu dư nợ DNNVV theo ngành kinh tế (2004-30/06/2007)**

**Trong lĩnh vực nông nghiệp:** Nhiệm vụ chính trị của NHNo là phục vụ cho nông nghiệp và NHNo cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp và nông thôn, trong lĩnh vực này chủ yếu đầu tư vốn cho các DNTN, công ty TNHH mua máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất ở vùng nông thôn đối tượng này chiếm tỷ trọng cao nhất trong dư nợ cho vay DNNVV khu vực nông nghiệp trong những năm qua. Đến 30/06/2007 mức dư nợ cho vay ngành nông nghiệp đạt 6.076 tỷ đồng, giảm 9 tỷ đồng so đầu năm, chiếm 8,7% tổng dư nợ cho vay DNNVV.

#### **Trong lĩnh vực công nghiệp – TTCN- xây dựng**

Đến 30/06/2007, dư nợ cho vay trong lĩnh vực công nghiệp – TTCN-XD đạt 24.654 tỷ đồng tăng 3.569 tỷ đồng so với năm 2006. Đối tượng đầu tư chủ yếu là xây dựng nhà xưởng, mua sắm máy móc đổi mới thiết bị dây chuyền công nghệ trong chế biến lương thực thức ăn cho gia súc, gia cầm, hải sản, sản phẩm của ngành trồng trọt, đầu tư cho các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng như thép, gạch, cát, đá, xi măng...



Trong lĩnh vực tiểu thủ công nghiệp, NHNo hỗ trợ vốn cho các DNNNV sản xuất gạch ngói, đồ gốm, hàng thủ công mỹ nghệ, đan lát, thảm, chiếu cói... đây là những mặt hàng đang có lợi thế so sánh để xuất khẩu sang các nước Châu Âu, Châu Mỹ...

Trong lĩnh vực xây dựng, NHNo đầu tư cho các doanh nghiệp trong việc xây dựng cơ sở hạ tầng các KCN, KCX chiếm tỷ trọng lớn. Ngoài ra, NHNo còn hỗ trợ các doanh nghiệp vay vốn để đầu tư vào những dự án quy hoạch khu dân cư, do đó đối tượng xây dựng nhà ở để bán, cho thuê và cho vay xây dựng giao thông nông thôn cũng tăng mạnh.

**Trong lĩnh vực thương nghiệp - dịch vụ :** Thực hiện mục tiêu chuyển đổi cơ cấu kinh tế của nhà nước, đầu tư cho lĩnh vực TN-DV của NHNo tăng mạnh, đến 30/06/2007, dư nợ cho vay ngành thương nghiệp - dịch vụ đạt 31.358 tỷ đồng tăng 4.851 tỷ đồng so với đầu năm, chiếm tỷ trọng 43,7% trong tổng dư nợ cho vay DNNVV. Đối tượng chủ yếu là thương nghiệp và vận tải, trong thương nghiệp tập trung các đối tượng cho vay

### **2.3.1.2 Cho thuê tài chính**

Cho thuê tài chính là kênh tài trợ vốn trung dài hạn quan trọng cho các doanh nghiệp đặc biệt là các DNNVV khi mà đối với các doanh nghiệp này tài sản thế chấp là vấn đề nan giải khi tiếp cận vốn ngân hàng thì cho thuê tài chính là một cứu cánh vì thế qua thời gian hoạt động, cho thuê tài chính từng bước tăng trưởng nhanh về doanh số, tỷ lệ nợ quá hạn dưới 5%, tài sản cho thuê tập trung chủ yếu vào lĩnh vực giao thông vận tải, công nghiệp và xây dựng (trên 80%), nông nghiệp chỉ mới chiếm 1-5%.

Nhìn vào bảng số liệu 2.8 ta thấy:

❖ ***Thứ nhất, dư nợ cho thuê DNNVV tăng qua các năm.***

Trong những năm qua, hoạt động cho thuê tiếp tục phát triển, cơ cấu đầu tư là tập trung cho thuê chủ yếu đối với các DNNVV, tài sản cho thuê nói chung được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả. Đến 30/06/2007, tổng dư nợ cho thuê tài chính DNNVV đạt 4.956 tỷ đồng, tăng 680 tỷ đồng so với đầu năm với tốc độ tăng 15,2%, đặc biệt là các công ty TNHH, công ty cổ phần và DNTN số dư nợ cho thuê tăng lên đáng kể, tính đến 30/06/2007 dư nợ cho thuê 2 loại hình doanh nghiệp này đạt 3.648 tỷ đồng chiếm 70% tổng dư nợ cho thuê tài chính DNNVV, tăng 1.000 tỷ đồng với tốc độ tăng là 27,4% so với năm 2006.

**Bảng 2.8 : Cơ cấu dư nợ cho thuê tài chính DNNVV 2004-30/06/2007**

*Đơn vị tính : Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		06/2007	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
<b>Tổng dư nợ thuê TC</b>	<b>2.833</b>	<b>100</b>	<b>3.766</b>	<b>100</b>	<b>4.276</b>	<b>100</b>	<b>4.956</b>	<b>100</b>
<b>1. Theo loại hình DN</b>								
▪ DNNN	921	32,5	931	24,7	801	22,1	941	19
▪ Cty TNHH, cổ phần	1.352	47,7	1.987	52,8	2.070	51,3	2.676	54
▪ DNTN	266	9,4	378	10,0	578	14,3	792	16
▪ DN có vốn đầu tư NN	294	10,4	470	12,5	500	12,4	547	11
<b>2. Theo loại tài sản</b>								
▪ Phương tiện vận tải	1.067	37,7	1.271	33,7	1.359	33,6	1.546	31,2
▪ Thiết bị xây dựng	689	24,3	1.060	28,1	1.106	27,4	1.487	30,0
▪ Thiết bị SX CN	712	25,1	940	25,0	959	23,7	1.239	25,0
▪ Khác	365	12,9	495	13,1	615	15,2	684	13,8

**Nguồn:** Báo cáo hoạt động cho thuê các năm của Cty cho thuê tài chính I & II NHNo VN.

❖ ***Thứ hai, dịch vụ cho thuê tài chính đã mở rộng đối tượng và tài sản thuê.***

Các công ty cho thuê tài chính NHNo ngoài việc tập trung cho thuê đối với các doanh nghiệp lớn, DNNN, đã mở rộng đối tượng cho thuê là các DNNVV, các doanh nghiệp trong khu công nghiệp, khu chế xuất, các HTX... có ngành nghề kinh doanh truyền thống, có kinh nghiệm SXKD, thuộc các lĩnh vực giao thông vận tải, xây dựng, sản xuất vật liệu xây dựng, sản xuất chế biến những mặt hàng có thị trường tiêu thụ ổn định, khách sạn du lịch, tàu biển... với những tài sản cho thuê đa dạng phong phú như các phương tiện vận tải, thiết bị xây dựng và công nghiệp, máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu

❖ ***Thứ ba, dịch vụ cho thuê tài chính đã phân nào đáp ứng nhu cầu thiếu hụt vốn cho các DNNVV.***

Trong những năm qua, sản phẩm cho thuê đã đáp ứng nhu cầu về vốn cho các doanh nghiệp để đổi mới trang thiết bị, công nghệ mà không cần có vốn tự có tham gia nhằm tăng khả năng cạnh tranh của các DNNVV, ngân hàng cũng lựa chọn một số lĩnh vực đầu tư có hiệu quả để ưu tiên giải quyết cho thuê và tổ chức thẩm định, lập hồ sơ cho thuê nhanh chóng kịp thời. Đến 30/06/2007, hai công ty cho thuê tài chính I và II có trên 3.089 dự án và trên 3.258 khách hàng với dư nợ bình quân một khách hàng là 1,6 tỷ đồng, bình quân một cán bộ cho thuê quản lý 85 tỷ đồng, 67 khách hàng, 88 hợp đồng.

Với những thành tựu đã đạt được, lợi nhuận trước thuế từ hoạt động cho thuê tài chính đến 2006 đạt 74,6 tỷ đồng tăng 19,9 tỷ đồng so với năm 2006 với tốc độ tăng là 36,3%.

### **2.3.1.3 Bảo lãnh**

Chất lượng bảo lãnh cũng được nâng cao, các khoản bảo lãnh tập trung vào lĩnh vực XDCCB như bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng với số dư lớn nhất và khách hàng chủ yếu là các DNNN, các Tổng công ty lớn, các DNNVV với số dư thấp hơn.

#### **(Bảng 2.9- Cơ cấu dịch vụ bảo lãnh giai đoạn 2004-2006 – Phụ lục 2).**

Trong thời gian qua, hoạt động bảo lãnh thực hiện chủ yếu là bảo lãnh trong nước và bằng nội tệ với các hình thức: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán còn các hình thức bảo lãnh khác như: bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh nộp thuế, bảo lãnh hoàn thanh toán rất ít phát sinh, đến 31/12/2006 tổng số dư bảo lãnh là 5.008 tỷ đồng, tăng 989 tỷ đồng so với năm 2005, trong đó bảo lãnh dự thầu 984 món, số tiền 1.278 tỷ đồng, bảo lãnh thực hiện hợp đồng là 1.271 món, số tiền 1.606 tỷ đồng, bảo lãnh thanh toán 758 tỷ đồng. Về cơ bản nghiệp vụ bảo lãnh những năm qua đã làm tốt, không phải xử lý những tồn tại như cho vay để nhận nợ hoặc bằng các biện pháp nghiệp vụ khác.

### **3. Đánh giá chung những mặt làm được và những mặt còn tồn tại trong hoạt động tín dụng đối với các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.**

#### **2.3.2.1 Những mặt làm được:**

*Thứ nhất* : Các chi nhánh NHNo đã nhận thấy tầm quan trọng của các khách hàng DNNVV đối với nền kinh tế nói chung, hoạt động kinh doanh của NHNo nói riêng. Vì vậy, đã tập trung tiếp cận đầu tư vốn, cung cấp dịch vụ cho các DNNVV ngày một nhiều hơn, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng rất lớn hàng năm. Hình thành nên các chi nhánh chuyên cho vay các DNNVV như : chi nhánh Quảng AN 100% dư nợ cho vay là DNNVV, chi nhánh Hoàng Mai 96%, chi

nhánh Đông Anh 75%... , bên cạnh đó nhiều chi nhánh dư nợ cho vay DNNVV đạt trên 2.000 tỷ đồng như : Hà Tây 2.500, Mạc Thị Bưởi 2.200 tỷ, Chợ lớn 2.000 và nhiều chi nhánh đạt trên 1.000 tỷ.

**Thứ hai :** Chuyển biến cơ bản về nhận thức đối với khách hàng DNNVV từ quan điểm đầu tư đến việc cân đối nguồn vốn : Trước năm 2001 NHNo chỉ tập trung cho vay các DNNN và hộ nông dân chưa thực hiện cho vay các DN ngoài quốc doanh nhưng sau hơn 5 năm hoạt động đến 30/06/2007 dư nợ cho vay DNNVV đã đạt 69.840 tỷ chiếm 35,5% tổng dư nợ, gần 5.000 tỷ cho thuê tài chính với trên 25.981 khách hàng.

**Thứ ba :** Khép kín trong đầu tư vốn cho các DNNVV từ khâu thu mua, chế biến đến xuất khẩu, đây là giải pháp đầu tư vốn rất quan trọng giúp cho NHNo & DNNVV chủ động trong đầu tư kiểm soát, tăng tính hiệu quả của hoạt động đầu tư. Tính đến 30/06/2007 đã có hơn 2.000 doanh nghiệp vay vốn xuất nhập khẩu với số dư nợ trên 9.000 tỷ đồng.

**Thứ tư :** Gây dựng lòng tin, tạo mối quan hệ gắn bó giữa DNNVV với NHNo trong quan hệ vay vốn và cung cấp dịch vụ. Hầu hết các DNNVV mở quan hệ vay vốn với NHNo đều gắn bó lâu dài trong quá trình hoạt động kinh doanh. Đến nay, các chi nhánh của NHNo có khoảng 9.500 DNNVV với dư nợ hơn 5.000 tỷ đồng là những khách hàng mà NHNo cho vay từ khi còn là khách hàng cá nhân, hộ đăng ký kinh doanh, nay đã phát triển thành các doanh nghiệp có quy mô vừa.

**Thứ năm :** Mở rộng hợp tác quốc tế, thực hiện tốt các cam kết ủy thác đầu tư, tạo nguồn vốn ổn định đầu tư cho các DNNVV, hiện NHNo đang thực hiện các dự án ủy thác của WB, ADB, AFD... với dư nợ cho vay các DNNVV ngành nghề nông thôn trên 500 tỷ đồng và 5,5 triệu EUR.

**Thứ sáu** : Phát triển dịch vụ : Mở rộng đầu tư cho các DNNVV đồng nghĩa với việc mở rộng hoạt động dịch vụ. Khách hàng DNNVV không chỉ là vay vốn đơn thuần mà cùng với vay vốn là các hoạt động thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, chi trả tiền lương, thẻ, tư vấn... Đây là hướng đi rất quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu chiến lược hoạt động đối với các DNNVV của NHNo.

### 2.3.2.2 Những mặt còn tồn tại :

**Thứ nhất** : Một số chi nhánh còn thụ động trong tiếp cận, nắm bắt, phân tích hoạt động của DNNVV nên chưa có giải pháp cụ thể và hiệu quả về mở rộng quan hệ với khách hàng DNNVV, có nhiều chi nhánh còn nặng về tư duy củ sộ rủi ro nên chỉ cho vay các khách hàng truyền thống.

**Thứ hai** : Sản phẩm cả gói cho khách hàng còn đơn điệu, hạn chế trong một số sản phẩm cho vay, dịch vụ truyền thống, các sản phẩm mới như bao thanh toán, cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng chưa triển khai áp dụng đối với các DNNVV mà chỉ mới áp dụng cho cá nhân với mức dư nợ rất thấp.

**Thứ ba** : Chính sách khách hàng chưa rõ, chưa sát, trong quy định về xếp loại khách hàng nếu áp dụng cho các DNNVV theo các tiêu chí này không phù hợp bên cạnh đó các quy định về cho vay, lãi suất... đều chưa có quy định cụ thể theo từng phân khúc thị trường mà chỉ có quy định duy nhất được áp dụng cho mọi đối tượng khách hàng.

**Thứ tư** : Số lượng khách hàng DNNVV quan hệ vay vốn và thuê tài chính tăng nhanh đến 30/06/2007 chiếm tỷ trọng 35,5% trên tổng dư nợ thấp hơn các NHTMNN khác (NHĐT&PT : 37%, NHNT 40%, NHCT 49%) và chỉ chiếm hơn 10% tổng số DNNVV. Điều đó cho thấy, các DNNVV vẫn còn khó tiếp cận

nguồn vốn của NHNo, khảo sát hơn 200 DNNVV dự hội nghị tổng kết 5 năm thực hiện cho vay DNNVV của NHNo tổ chức tháng 12/2006 hơn 50% ý kiến cho rằng rất gặp khó khăn trong thủ tục vay vốn ngân hàng, trên thực tế để phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành và để đảm bảo hiệu quả kinh doanh cũng như quản lý rủi ro, ngân hàng buộc yêu cầu DNNVV vay vốn phải cung cấp đầy đủ những hồ sơ chứng minh về năng lực pháp lý, hiệu quả và khả năng trả nợ của phương án vay được cụ thể qua hồ sơ pháp lý, báo cáo tài chính, hồ sơ vay, phương án vay hiệu quả, có đủ tài sản đảm bảo theo quy định của pháp luật. Do đó, mặc dù cho vay DNNVV là một trong những chương trình đưa ra là mục tiêu phát triển của ngân hàng nhưng thực tế đến nay chưa có một văn bản chính thức nào quy định cho vay DNNVV được có những ưu đãi so với cho vay các doanh nghiệp khác.

### **2.3.3. Đánh giá chất lượng tín dụng và những vấn đề đang đặt ra đối với quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.**

#### **2.3.3.1 Chất lượng tín dụng trong cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam.**

Qua phân tích thực trạng cho vay các DNNVV, với hệ thống chủ trương, giải pháp đồng bộ trong thời gian qua, NHNo đã vượt qua được những trở ngại mở hướng đi mới và đạt được những kết quả khả quan trong việc mở rộng cho vay các DNNVV. Tuy nhiên, do cơ cấu đầu tư chuyển hướng nhanh chóng cho các DNNVV kể từ khi bắt đầu chương trình năm 2001 dư nợ cho vay chỉ có 2,3 ngàn tỷ đồng chiếm 3,83% trên tổng dư nợ thì đến 30/06/2007 dư nợ đạt 69,840 tỷ đồng chiếm 35,5% trên tổng dư nợ, với số lượng doanh nghiệp tăng nhanh từ 5.000 doanh nghiệp có quan hệ vay vốn năm 2001 lên đến 25.981 doanh nghiệp

thời điểm 30/06/2007 (chưa kể các hộ cá thể có đăng ký kinh doanh) đã và đang đặt ra cho hệ thống NHNo vấn đề quản lý rủi ro tín dụng hạn chế nợ xấu đang có xu hướng ngày càng gia tăng.

Bảng 2.10 Tình hình nợ quá hạn giai đoạn 2004-30/06/2007

Chỉ tiêu	2004	2005		2006		06/2007	
	Số tiền	Số tiền	Tăng (%)	Số tiền	Tăng (%)	Số tiền	Tăng (%)
<b>I. Nợ Xấu</b>							
1. Tổng dư nợ	<b>142.293</b>	<b>161.106</b>	<b>+ 13,2</b>	<b>181.680</b>	<b>+12,7</b>	<b>196.666</b>	<b>+8,2</b>
2. Nợ xấu	2.419	3.705	+ 53,0	5.087	+37%	6.097	+19,8
3. Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ (%)	1,7	2,3		2,8		3,1	
<b>II. Nợ xấu cho vay DNNVV</b>							
1. DN cho vay DNNVV	<b>35,960</b>	<b>49.088</b>	<b>+36,0</b>	<b>60.243</b>	<b>+22,7</b>	<b>69.840</b>	<b>+15,9</b>
2. Nợ xấu	625	1.153	+84,4	1.692	+46,7	2.235	+32,1
3. Tỷ lệ nợ xấu/DNCV DNNVV (%)	1,74	2,35		2,81		3,2	

*Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 2004-2007 & báo cáo tổng kết 5 năm cho vay DNNVV 2001-2006 của NHNo & PTNT VN.*

Qua bảng 2.9, ta thấy tỷ lệ nợ xấu cho vay DNNVV lớn hơn tỷ lệ nợ xấu chung và có xu hướng tăng cao qua các năm. Cụ thể năm 2004 nợ xấu cho vay các DNNVV 1,74%; năm 2005 2,35%; 2006 2,81% đến 30/06/2007 tăng lên 3,2% tổng dư nợ cho vay DNNVV. Cũng theo bảng thống kê trên thì cho thấy nợ xấu cho vay các DNNVV của NHNo&PTNT tăng dần qua từng năm cả về số tương đối cũng như số tuyệt đối; đến 30/06/2007 tỷ lệ tăng so năm 2004 lên đến gần 3,5 lần và số tuyệt đối so với năm 2004 tăng lên đến 1.610 tỷ đồng



**Bảng 2.11. Kết quả phân loại nợ, trích dự phòng rủi ro cho vay DNNVV đến 30/06/2007**

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Tổng dư nợ DNNVV	Trong đó				
		Nhóm I	Nhóm II	Nhóm III	Nhóm IV	Nhóm V
1.Nông nghiệp	6.076	4.502	953	203	243	175
2. CN-TTCN-XD	24.654	21.456	2.519	190	177	312
3.Thương nghiệp-DV	31.358	29.420	1.177	229	285	115
4.Khác	7.752	6.910	536	109	103	94
Tổng cộng	69.840	62.288	5.317	731	808	696

*Nguồn: Báo cáo tổng kết cho vay DNNVV của Ban TDD NNVV NHNo & PTNT VN*

Qua bảng 2.10 ta thấy nợ xấu trong cho vay DNNVV chiếm tỷ trọng lớn nhất là cho vay ngành CN-TTCN-XD với tổng nợ xấu đến 30.06/2007 là 679 tỷ đồng chiếm 31% trên tổng nợ xấu DNNVV. Nguyên nhân là do ngành CN-TTCN-XD thường vay vốn trung dài hạn đầu tư cho các dự án, khi dòng tiền doanh nghiệp chưa thu hồi kịp để dẫn đến thanh toán nợ không đúng theo phân kỳ trả nợ của ngân hàng. Thực hiện quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ...các khoản vay bị chuyển nhóm theo phân kỳ. Tuy nhiên xét theo tỷ lệ nợ xấu của ngành trên tổng dư nợ ngành thì ngành nông nghiệp chiếm tỷ lệ cao nhất, đến 30/06/2007 tỷ lệ nợ xấu ngành nông nghiệp là 10,2% trên tổng dư nợ cho vay ngành nông nghiệp, nguyên nhân do trong thời gian qua bảo lụt ở miền trung; dịch cúm gia cầm xảy ra trên diện rộng, dịch heo tai xanh; các vụ kiện bán phá giá ngành thủy sản...đã ảnh hưởng rất lớn đến tình hình sản xuất kinh doanh của các DNNVV trong ngành này làm cho vốn đầu tư của ngân hàng bị rủi ro theo.

### **2.3.4 Nhận dạng các nguyên nhân làm cho nợ xấu tăng cao hạn chế hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng trong việc cho vay các DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam**

#### ***2.3.4.1. Nguyên nhân từ phía NHNo & PTNT Việt Nam***

##### ***- Chưa ban hành chính sách quản trị rủi ro tín dụng :***

- ✓ Hiện nay, NHNo chỉ có các văn bản hướng dẫn quy chế cho vay, quy chế bảo lãnh, bảo đảm tiền vay ...theo hướng dẫn của NHNN. TSC chưa có công tác dự báo, định hướng cho các chi nhánh trong từng ngành, từng mặt hàng sản phẩm trong từng giai đoạn phát triển kinh tế
- ✓ NHNo chưa có chính sách cho vay đối với từng công ty, từng nhóm công ty về lãi suất cho vay, phí, các điều kiện khác...nên các chi nhánh khi thực hiện cho vay các DNNVV khó định giá khoản vay để đưa ra mức lãi suất, phí đảm bảo được bù đắp rủi ro về lãi suất nhưng vẫn cạnh tranh thu hút được khách hàng.

##### ***- Quy trình cấp tín dụng, mô hình quản trị rủi ro tín dụng :***

- ✓ Hiện tại các chi nhánh thực hiện quy trình cấp tín dụng theo văn bản 72/QĐ-HĐQT-TD và một số văn bản hướng dẫn bổ sung ... tiềm ẩn rủi ro rất cao, do các quyết định cho vay chưa được thực hiện độc lập với bộ phận bán hàng, việc để một bộ phận thực hiện toàn bộ chức năng cho vay thu nợ, thẩm định và quản lý rủi ro sẽ dẫn đến nguy cơ rủi ro do chủ quan, hoặc rủi ro về đạo đức cán bộ.
- ✓ Quy trình nghiệp vụ thao tác bằng công nghệ ngân hàng hiện đại chưa được áp dụng đầy đủ và đồng bộ nên việc quản lý và điều hành tại chi nhánh có lúc vẫn còn theo ý chí chủ quan của lãnh đạo và cán bộ thờ hành; các sai sót về thủ tục hồ; áp dụng sai quy trình nghiệp vụ, áp dụng

chưa đúng các chính sách đối với khách hàng; nợ xấu chưa phản ánh đúng thực chất (việc phân loại nợ và thực hiện trích dự phòng rủi ro chưa tuân thủ theo các quy định tại quyết định 493/2005/QĐ-NHNN), trong thời gian qua các sai sót được phát hiện qua thanh kiểm tra ngày càng nhiều.

***- Phân loại nợ, quản lý nợ xấu, thực hiện trích dự phòng rủi ro :***

- ✓ Phân loại nợ và quản lý nợ xấu hiện nay của NHNo giới hạn trong phạm vi phân loại nợ theo 5 nhóm bằng phương pháp định lượng để thực hiện việc trích dự phòng và xử lý rủi ro theo quy định của NHNN(QĐ 493/2005/QĐ-NHNN) mà chưa thực hiện theo phương pháp định tính và chi tiết hóa các nhóm nợ để có giải pháp cụ thể và kịp thời trong quá trình phòng ngừa, kiểm tra, giám sát nhằm giảm thiểu mức độ rủi ro có thể xảy ra.
- ✓ Một số chi nhánh quản lý thông tin nội bộ không chặt chẽ, khách hàng nắm được thông tin xử lý nên đã chây ì trong việc trả nợ, ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động và tình hình tài chính của ngân hàng.

***- Chưa đa dạng hóa các danh mục đầu tư :***

- ✓ NHNo chưa đưa ra được danh mục đầu tư cần được quản trị, chưa nhận dạng, dự báo rủi ro của từng thị trường, từng ngành hàng, khách hàng, mặt hàng khác nhau thuộc nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh của các DNNVV đến cho từng chi nhánh trong hệ thống để kiểm soát và hạn chế rủi ro.
- ✓ Trong chiến lược kinh doanh đối với các DNNVV giai đoạn 2001-2006, NHNo chưa đưa ra được thị trường mục tiêu là gì, phân khúc khách hàng DNNVV và áp dụng các chính sách tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng thích hợp cho các DNNVV trong hệ thống. Do vậy, trong thời gian qua

nhiều chi nhánh đầu tư nhiều vào các ngành theo xu hướng của thị trường và gặp rất nhiều rủi ro. Những thay đổi liên tục trong chính sách thuế của ngành thép, mặt hàng xăng dầu trong năm qua đã làm nhiều DNNVV thua lỗ, chính sách đối với đất đai (không cho phân lô hộ lẻ, bán nền...) được ban hành thì nhiều chủ dự án bị phá sản...và việc các khoản nợ vay không có khả năng thanh toán tăng cao là điều không thể tránh khỏi.

***- Giám sát kiểm tra sau khi cho vay :***

Công tác kiểm tra sau khi cho vay, đánh giá lại định kỳ về doanh nghiệp, khoản vay, tài sản thế chấp ở một số chi nhánh bị buông lỏng, đặc biệt đối với các doanh nghiệp có mối quan hệ tín dụng truyền thống lâu dài cán bộ tín dụng thường có tâm lý ỷ lại, cả nể bỏ qua chế độ kiểm tra định kỳ hoặc kiểm tra sơ sài dẫn đến không phát hiện được những dấu hiệu bất thường trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

***- Tâm lý ỷ lại tài sản thế chấp :***

Đa số cán bộ tín dụng khi quyết định cho vay thì chỉ thường nhìn vào tài sản thế chấp, mà ít quan tâm đến phương án kinh doanh cũng như năng lực tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên không có phương án kinh doanh nào là phi rủi ro và việc xử lý các tài sản thế chấp cho khoản vay này là không phải dễ và rủi ro phát sinh các món nợ có vấn đề là điều không tránh khỏi. Bên cạnh đó, quy định đảm bảo tiền vay của NHNo chưa có văn bản hướng dẫn mới cho phù hợp với bộ luật dân sự 2005, ND163/2006/ ND-CP..., một số nội dung BĐTV chưa được cụ thể các chi nhánh khó áp dụng để dẫn đến rủi ro khi cho vay.

***- Khả năng phân tích doanh nghiệp của cán bộ tín dụng về :***

Phân tích ngành, phân tích tài chính... còn yếu kém nên tình trạng ra quyết định cho vay không trên cơ sở đầy đủ thông tin, dựa nhiều vào cảm tính và tài

sản thế chấp mà bỏ qua phương án kinh doanh hoặc năng lực tài chính của doanh nghiệp xảy ra phổ biến ở nhiều chi nhánh.

***- NHNo chưa xây dựng được hệ thống cơ sở dữ liệu thông tin tín dụng từ TSC đến từng chi nhánh trong hệ thống.***

Hiện nay, hệ thống công nghệ của các chi nhánh NHNo đang sử dụng nhiều loại khác nhau; các chi nhánh ở các tỉnh vùng xa; đô thị loại II sử dụng chương trình GDTT trên hệ điều hành Foxpro, các chi trên địa bàn đô thị loại I thì một số sử dụng chương trình NHBL trên hệ điều hành Oracle, một số sử dụng chương trình IPCAS... do vậy TSC chưa quản lý, kiểm soát thông tin khách hàng trong hệ thống; chưa thiết lập, quản lý đối tượng khách hàng quan hệ, khách hàng quan trọng, khách hàng có vấn đề cần giám sát trong hệ thống dẫn đến việc xem xét thực trạng hoạt động kinh doanh của DNNVV gặp rất nhiều khó khăn, nhất là việc đánh giá khách hàng quan hệ cho vay.

***- Đạo đức cán bộ :***

Cán bộ tín dụng là người trực tiếp quan hệ khách hàng, thẩm định dự án vay vốn, khả năng trả nợ, tài sản thế chấp...và việc xảy ra rủi ro do đạo đức cán bộ như làm giả hồ sơ cho vay khống, vay kè, đòi tiền hoa hồng ...có xu hướng ngày càng gia tăng.

***- Chính sách quản trị nguồn nhân lực :***

Cán bộ tín dụng là người trực tiếp tham gia vào sản phẩm có tính rủi ro cao nhất trong hoạt động ngân hàng cũng là người tạo ra thu nhập nhiều nhất (hệ thống NHNo thu từ lãi vay chiếm trên 90%), tuy nhiên trong chính sách quản trị nguồn nhân lực của NHNo & PTNT Việt Nam còn nhiều điểm bất cập được thể hiện qua một số điểm sau đây :

- ✓ Chính sách tuyển dụng, sử dụng cán bộ chưa được thực hiện thống nhất từ trên xuống, TSC chưa đưa ra các tiêu chí cụ thể thống nhất để được tuyển dụng vào NHNo. Trên thực tế, mỗi chi nhánh tự tuyển dụng, tự ra đề thi tuyển dụng trên cơ sở các chỉ tiêu được phân bổ. Điều đó làm cho các cán bộ tín dụng được tuyển chọn các chi nhánh khác nhau sẽ có trình độ năng lực cao thấp khác nhau.
- ✓ Chính sách đào tạo, đãi ngộ và đề bạt cán bộ cũng chưa được ban hành cụ thể. NHNo không đặt ra các điều kiện yêu cầu cụ thể nào mà cán bộ cần phải đạt được trong quá trình công tác thì sẽ được đề bạt, lên lương hay được đi đào tạo bằng kinh phí của ngân hàng. Việc được lên lương hay được đề bạt không cần phải qua một cuộc sát hạch chung nào của hệ thống mà chủ yếu là do Ban giám đốc mỗi chi nhánh quyết định. Không dựa vào một chính sách quản trị nguồn nhân lực chuẩn hóa mà dựa nhiều vào chủ quan của một số người điều đó thường dễ dẫn đến sự không công bằng trong chính sách đối với cán bộ.

#### **2.3.4.2. Nguyên nhân từ phía các DNNVV :**

Các DNNVV Việt Nam đang trong giai đoạn khởi đầu tích tụ và tập trung nguồn lực về tài chính, kỹ thuật, trình độ quản lý...Do đó, các DNNVV Việt Nam hiện nay rất khó tiếp cận vốn của các ngân hàng đặc biệt là các NHTMQD và việc sử dụng vốn vay thì kém hiệu quả vì những yếu kém từ bên trong của các DNNVV, cụ thể :

*Thứ nhất :* DNNVV có quy mô sản xuất nhỏ, vốn tự có ít, tỷ lệ tham gia vào dự án thấp, trình độ xây dựng và quản lý dự án còn hạn chế, thiếu các dự án khả thi cả về kỹ thuật lẫn tài chính.

*Thứ hai* : Trình độ quản trị doanh nghiệp của các DNNVV còn nhiều hạn chế. Phần lớn, các chủ doanh nghiệp chưa được đào tạo về công tác quản lý doanh nghiệp, họ thường quản lý theo kinh nghiệm, nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ có khi còn không viết nổi một đề án sản xuất kinh theo yêu cầu của ngân hàng...doanh nghiệp có ý tưởng kinh doanh song để thực hiện được ý tưởng đó đôi khi phải còn khoảng cách khá xa về trình độ tính toán các yếu tố tài chính, kỹ thuật, thị trường để làm sao sử dụng vốn đầu tư hiệu quả và dòng tiền thu về có thể trả được nợ ngân hàng... Đây cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến việc rủi ro cho ngân hàng.

*Thứ ba* : Hệ thống thông tin sổ sách kế toán của các doanh nghiệp đa phần là không đáng tin cậy với ngân hàng. Hệ thống sổ sách kế toán được thiết lập không theo chuẩn, không đầy đủ thông tin và thiếu chính xác, được thiết lập theo cách riêng của doanh nghiệp, có một số DNNVV còn lập cả hai hệ thống sổ sách kế toán; đối với cơ quan thuế thì báo cáo lợi nhuận thấp để tránh thuế; đối với ngân hàng thì báo cáo lãi nhiều để được ngân hàng đánh giá cao năng lực tài chính nhằm vay vốn dễ dàng. Theo nghiên cứu gần đây (năm 2005) của công ty tài chính quốc tế (IFC) thì chỉ có 15-20% DNNVV thực hiện đầy đủ các báo cáo tình hình tài chính như đã được quy định tại điều 118 của luật doanh nghiệp. Sở dĩ thực trạng này xảy ra là hiện nay Việt Nam chưa có quy định về minh bạch thông tin tình hình tài chính thông qua hình thức kiểm toán tài chính. Phía ngân hàng dù biết kiểm toán báo cáo tài chính doanh nghiệp vay vốn là tốt nhưng cũng không dám đề nghị khách hàng thực hiện kiểm toán nếu khách hàng đang có uy thế trên thị trường vì sợ mất khách hàng. Do vậy ngân hàng sẽ tốn nhiều thời gian để kiểm chứng các thông tin và dễ dẫn đến rủi ro khi quyết định cho vay.

*Thứ tư* : DNNVV thường thiếu tài sản thế chấp để vay vốn, khi thiếu tài sản thế chấp để mở rộng đầu tư, ngân hàng thường cho các DNNVV vay trên cơ sở thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay. Nhưng điều này một khi kết hợp với thông tin được cung thiếu minh bạch của doanh nghiệp thì rủi ro trong quyết định cấp tín dụng là rất lớn vì nguồn thu dự phòng thứ hai của ngân hàng là tài sản đảm bảo cũng khó thu hồi.

*Thứ năm* : Thiếu vắng sự kết nối giữa thị trường dịch vụ phát triển kinh doanh và dịch vụ tài chính. Dịch vụ phát triển kinh doanh là dịch vụ phi tài chính cần thiết cho quá trình hình thành, hoạt động và phát triển của doanh nghiệp, nó có thể cung cấp một cách chính thức hoặc phi chính thức. Các dịch vụ này thường do chính các NHTM kết hợp với các công ty tư vấn hoặc các tổ chức nhà nước.. cung cấp. Ở Việt Nam dịch vụ này chưa phát triển và do vậy một số DNNVV khi khó tiếp cận vốn ngân hàng đã sử dụng cò “tín dụng” vì vậy đẩy chi phí vốn lên cao. Bên cạnh đó do không chuyên nghiệp và hợp pháp vì mục đích lợi nhuận là chính, một số cò tín dụng cùng với các doanh nghiệp cung cấp thông tin sai lệch theo chủ đích mà cán bộ ngân hàng thiếu khả năng thẩm định khi quyết định cho vay thì rủi ro cho khoản vay là điều khó thể tránh khỏi.

#### **2.3.4.3. Nguyên nhân từ môi trường kinh tế vĩ mô.**

❖ Từ phía NHNN :

*Thứ nhất*, NHNN với vai trò cơ quan quản lý hoạt động ngân hàng nhưng chưa xây dựng và ban hành cơ chế cho vay riêng đối với các DNNVV. Các hình thức cấp tín dụng mới như bao thanh toán, cho thuê tài chính... đã được ban hành nhằm tạo hành lang pháp lý cho các TCTD mở rộng kênh cấp tín dụng cho các DNNVV phù hợp với pháp luật VN và thông lệ quốc tế tuy nhiên vẫn chưa được các NHTM áp dụng rộng rãi. Bên cạnh đó cơ chế đảm



bảo tiền vay được đổi mới theo hướng mở rộng cho vay không phải đảm bảo bằng tài sản theo nghị định 163/NĐ-CP chưa được NHNN hướng dẫn thực hiện.

*Thứ hai*, hệ thống thông tin tín dụng của NHNN chưa phát huy hiệu quả. Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) được thành lập với nhiệm vụ cung cấp thông tin các doanh nghiệp cho các TCTD thành viên nhưng trên thực tế thời gian qua, CIC chỉ mới dừng lại ở việc thông báo định kỳ dư nợ của các doanh nghiệp từng TCTD trên địa bàn và phân tích xếp hạng tín dụng các DNNN, các doanh nghiệp lớn (có dư nợ trên 100tỷ đồng) để phục vụ cho chính phủ, NHNN, nghiên cứu của các bộ ngành. Có những thông tin khác như: xếp hạng tín dụng; chấm điểm tín dụng các cho các DNNVV nhằm cảnh báo sớm rủi ro cho các tổ chức tín dụng chưa được thực hiện.

#### ❖ Từ phía chính phủ

*Thứ nhất*, về thể chế chính sách : Hệ thống pháp luật và môi trường kinh doanh đang được xây dựng và hoàn thiện để phù hợp với tình hình mới, phù hợp với bối cảnh và xu thế hội nhập quốc tế. Tuy nhiên, trong giai đoạn hiện nay, cơ chế chính sách còn chưa ổn định có nhiều thay đổi; văn bản pháp quy còn nhiều điểm chồng chéo, đôi khi thiếu rõ ràng tính hiệu lực chưa cao làm cho nhiều DNNVV gặp khó khăn khi tìm hiểu vận dụng và chấp hành. Công cuộc cải cách hành chính diễn ra chậm cũng gây không ít khó khăn cho các DNNVV khi tiếp xúc với các cơ quan quản lý nhà nước.

*Thứ hai*, chương trình trợ giúp về tài chính của Chính phủ cho DNNVV chưa phù hợp đã hạn chế việc cung ứng sản phẩm cho vay.

Mặc dù hiện nay, Chính phủ đã có chương trình trợ giúp các DNNVV trên nhiều lĩnh vực, trong đó có lĩnh vực tài chính như việc thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng DNNNV theo Quyết định 193/2001-QĐ-TTg; quyết định 115/QĐ-TTg sửa đổi bổ sung quyết định 193/2001-QĐ-TTg như là một cứu cánh trong quan hệ vay vốn giữa ngân hàng và các DNNVV, đã ban hành được 5 năm nhưng kết quả triển khai gần như bằng không. Nhiều quy định không phù hợp. Theo đó, quỹ bảo lãnh cũng chỉ bảo lãnh khi DNNVV có tài sản đảm bảo (tối thiểu bằng 30% khoản vay), có phương án cho vay hiệu quả và cũng phải có đủ các tài liệu chứng minh năng lực pháp lý cũng như năng lực trả nợ của doanh nghiệp. Các thủ tục này so ra với thủ tục vay vốn ngân hàng cũng không khác bao nhiêu. Hơn nữa, với tài sản đảm bảo của doanh nghiệp, quỹ cũng chỉ bảo lãnh tối đa 80% phần chênh lệch giữa giá trị khoản vay và giá trị tài sản thế chấp.

*Thứ ba*, Nhà nước còn tiếp tục dồn đầu tư quá nhiều cho kinh tế nhà nước, chưa thực sự quan tâm đúng mức đối với các DNNVV. Các chương trình trợ giúp của chính phủ chưa triển khai thực hiện đồng bộ rất ít doanh nghiệp được hỗ trợ tư vấn và chuyển giao công nghệ, cung cấp thông tin thị trường, xúc tiến thương mại và xây dựng thương hiệu.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG HAI**

Chương II giới thiệu sơ nét về NHNo và PTNT Việt Nam, giới thiệu các sản phẩm tín dụng chủ yếu mà NHNo đã cung cấp cho các DNNVV đó là các sản phẩm: huy động vốn, cho vay, thuê tài chính bảo lãnh đồng thời phân tích kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2004-30/06/2007 của NHNo VN.

Trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng cho vay và quản trị rủi ro tín dụng đối với DNNVV tại NHNo & PTNT Việt Nam, Chương II của luận văn nêu lên những kết quả đạt được trong việc cho vay các DNNVV giai đoạn 2001-2006, phân tích các nguyên nhân làm nợ xấu cho vay DNNVV tăng cao.

**CHƯƠNG III**  
**QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG ĐỂ MỞ RỘNG**  
**CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI**  
**NHN<sub>o</sub> VÀ PTNT VIỆT NAM.**

**3.1. Chiến lược và chính sách phát triển DNNVV của Đảng và Nhà nước giai đoạn 2006-2010 :**

Với điều kiện xuất phát điểm là một nền kinh tế kém phát triển, sản xuất nhỏ lẻ phổ biến và DNNVV chiếm tỷ trọng đáng kể trong các loại hình doanh nghiệp tại Việt Nam và có vai trò vô cùng to lớn như trên thì việc chính phủ xác định chiến lược phát triển các DNNVV Việt Nam là vô cùng quan trọng với các chính sách về trợ giúp phát triển các DNNVV của nhà nước ban hành nhằm khuyến khích và tạo thuận lợi cho các DNNVV phát huy tính chủ động sáng tạo, nâng cao năng lực quản lý, phát triển khoa học công nghệ và nguồn nhân lực, mở rộng liên kết với các loại hình doanh nghiệp khác tăng hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh tạo việc làm và nâng cao đời sống cho người lao động, cụ thể như sau :

**Mục tiêu tổng quát giai đoạn 2006-2010 :** *“Đẩy nhanh tốc độ phát triển DNNVV, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh doanh nghiệp và cạnh tranh quốc gia, các DNNVV tham gia đáng kể vào việc giải quyết việc làm và góp phần tăng thu nhập”*

**Mục tiêu cụ thể :**

- Số DNNVV thành lập mới là 320.000 doanh nghiệp nâng tổng số DNNVV lên hơn 500.000 doanh nghiệp

- Khoảng 59.500ha đất sẽ được sử dụng cho mục đích công nghiệp và thương mại đến năm 2010
- Tỷ lệ DNNVV tham gia xuất khẩu khoảng từ 3-6%
- DNNVV tạo thêm khoảng 2,7 triệu chỗ làm mới
- Tỷ trọng cho vay đến 2010 của các DNNVV chiếm 40-45% trong tổng dư nợ cho vay của các TCTD đối với nền kinh tế.

Nhiệm vụ chủ yếu của ngành ngân hàng : “ Từng bước cơ cấu lại các NHTMNN, khuyến khích phát triển các ngân hàng tư nhân và hoạt động của các ngân hàng nước ngoài theo định hướng thị trường để ngày càng đáp ứng nhiều hơn nhu cầu của khách hàng, trong đó bao gồm cả việc phát triển lĩnh vực cho thuê và các hình thức cho vay không cần thế chấp đối với các DNNVV nhằm cải thiện tình trạng tiếp cận các nguồn vốn tín dụng chính thức của các DNNVV ”

### **3.2. Mục tiêu phát triển cho vay các DNNVV giai đoạn 2006 - 2010 của ngành ngân hàng :**

#### **3.2.1. Mục tiêu và quan điểm :**

- Tăng trưởng tín dụng đối với DNNVV phù hợp với tăng trưởng tín dụng chung của toàn ngành, ở dưới mức 25% hàng năm. Cơ cấu tín dụng cho DNNVV chiếm 40-45% trong tổng dư nợ cho vay

- Huy động tối đa nguồn vốn tại chỗ, đi đôi với việc tăng nguồn vốn hỗ trợ của trung ương và thu hút mạnh các nguồn vốn từ nơi khác, nguồn tài trợ quốc tế để đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng có hiệu quả cho các DNNVV.

- Thực hiện đồng bộ các chính sách cơ chế tín dụng, cung ứng dịch vụ tín dụng, ngân hàng phù hợp với nhu cầu phát triển của DNNVV.

- Các TCTD thực hiện các giải pháp cho vay có hiệu quả, thu hồi được vốn (gốc và lãi), đảm bảo việc cho vay đúng chính sách, cơ chế và pháp luật của nhà nước.

- Tiếp tục đổi mới cơ chế cho vay, bảo đảm tiền vay, cho thuê tài chính và các hình thức tín dụng khác phù hợp với pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế.

### **3.2.2. Kế hoạch và giải pháp của ngành ngân hàng :**

Các TCTD thực hiện các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng :

- Chủ động tìm kiếm, thẩm định các dự án sản xuất kinh doanh khả thi, có hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ để cho vay; nâng cao khả năng thẩm định để mở rộng cho vay không có đảm bảo bằng tài sản, đảm bảo tài sản hình thành từ vốn vay, mở rộng phương thức cho vay đồng tài trợ, cho vay qua bảo lãnh của quỹ bảo lãnh tín dụng đối với các dự án, phương án vay vốn các DNNVV.

- Tiếp tục mở rộng mạng lưới, rà soát để đơn giản hóa thủ tục, rút ngắn thời gian giải quyết cho vay nhưng vẫn đảm bảo thực hiện đúng quy định của pháp luật.

- Xây dựng và ban hành quy trình thẩm định và giám sát cho vay các DNNVV đặc biệt là các khoản vay trung dài hạn, tăng cường công tác đào tạo cán bộ trong lĩnh vực này một cách thỏa đáng.

## **3.3. Chiến lược hoạt động đầu tư tín dụng cho thuê tài chính của NHNo & PTNT dành cho các DNNVV đến năm 2010**

### **3.3.1. Mục tiêu tổng quát chiến lược kinh doanh của NHNo đến năm 2010 là:**

*“Phải thực sự trở thành lực lượng chủ đạo và chủ lực trong vai trò cung cấp tín dụng cho công nghiệp hóa - hiện đại hóa phát triển nông nghiệp nông thôn phù hợp với chính sách, mục tiêu của Đảng, Nhà nước. Mở rộng hoạt động một cách vững chắc, an toàn, bền vững về tài chính, áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích, thuận lợi, thông thoáng đến mọi loại hình doanh nghiệp ...”*

**Mục tiêu cụ thể :**

*“Phát triển thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp của NHNo & PTNTVN; từng bước đưa NHNo & PTNTVN trở thành “lựa chọn số một” đối với khách hàng hộ sản xuất, DNNVV, trang trại, HTX tại các địa bàn nông nghiệp, nông thôn và là “Ngân hàng chấp nhận được” đối với khách hàng lớn, DNNVV, dân cư có thu nhập cao tại các khu vực đô thị, khu công nghiệp*

❖ Một số chỉ tiêu cụ thể đến năm 2010 :

- Dư nợ tín dụng DNNVV đạt 140-160 ngàn tỷ đồng, chiếm 40% tổng dư nợ .

- Dư nợ cho thuê tài chính đạt 10.000 tỷ đồng vào năm 2010.

- Tỷ lệ nợ xấu <4%.

- Đến năm 2010, quan hệ tín dụng và cung cấp dịch vụ cho khoảng 150.000 DNNVV (chiếm khoảng 30% số doanh nghiệp của cả nước, dự kiến 2010 cả nước có khoảng 500.000 DNNVV).

- Cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ hiện đại cho khách hàng DNNVV : Tín dụng, bảo lãnh, bao thanh toán, thấu chi, cho thuê tài chính, góp vốn, dịch vụ ngoại tệ, thanh toán trong nước; quốc tế, internet banking, thẻ , séc, tư vấn, quản lý tài sản, bảo hiểm, dịch vụ ngân quỹ

### **3.4. Các giải pháp nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng trong cho vay các DNNVV ở NHNo & PTNT VN :**

#### **Giải pháp về nguồn vốn**

- Phát triển đa dạng các sản phẩm huy động vốn, kết hợp mở rộng mạng lưới và nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo ra nguồn vốn chi phí thấp thời gian dài để đầu tư trung dài hạn cho các DNNVV

- Cân đối tỷ lệ vốn cố định hàng năm dành cho đầu tư khách hàng DNNVV trên cơ sở chiến lược và mục tiêu chung hàng năm.

#### **3.4.1. Xây dựng được chính sách tín dụng rõ ràng thống nhất theo các thông lệ quốc tế và hiệu quả đối với các DNNVV, cho phép cho vay trên cơ sở quy chế mềm dẻo về tài sản thế chấp và định giá trên cơ sở rủi ro, để :**

- khuyến khích các DNNVV tiếp cận nguồn vốn tín dụng, có thể thành lập riêng một bộ phận chuyên trách ở TSC để tập trung chỉ đạo quản lý việc cho vay đối các SMEs.
- Cải tiến và đơn giản các thủ tục khi cấp tín dụng cho các DNNVV

#### **3.4.2. Xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng phù hợp với phân khúc thị trường là các DNNVV theo các chuẩn mực quốc tế : gắn với công nghệ tin học, đảm bảo tính thống nhất, công khai, minh bạch trong đó cần chú trọng yếu tố về bản thân chủ doanh nghiệp hơn là các chỉ số tài chính và cần phải linh hoạt đơn giản, từ đó nhằm :**

- Giảm thời gian và chi phí cho vay
- Cho phép ngân hàng xây dựng quy trình thẩm định vốn vay chắc chắn hơn, giảm thiểu rủi ro tín dụng
- Giảm bớt sự phụ thuộc của ngân hàng vào tài sản thế chấp



- Khách quan trong quyết định cho vay.
- Xây dựng được các khách hàng tiềm năng với cơ sở dữ liệu thông tin chuẩn là nhân tố quyết định đến rủi ro tín dụng.

### **3.4.3. Hoàn thiện và chấp hành nghiêm túc quy trình tín dụng để nâng cao chất lượng và quản trị rủi ro tín dụng đối với các DNNVV**

Thực hiện thống nhất quy trình tín dụng theo trình tự như sau:

- *Nhận hồ sơ đề nghị cấp tín dụng* : Thực hiện các công việc sàng lọc sơ bộ về khách hàng vay vốn như ngân hàng có chấp nhận đặc điểm và tính thống nhất của người đi vay; đề nghị vay cụ thể là gì, các đề nghị này có nằm trong chính sách của ngân hàng và có hợp pháp hay không...?

- *Phân tích tín dụng (phân tích, thẩm định khoản vay)* : Chính là phân tích nguồn hoàn trả của khoản vay bao gồm các phân tích : Phân tích rủi ro kinh doanh và rủi ro ngành; phân tích báo cáo tài chính; phân tích luồng tiền. Đây là phân tích quan trọng nhất đối với cán bộ cho vay do khoản vay đang xem xét sẽ được hoàn trả như thế nào. Thông thường ngân hàng trông chờ vào nguồn tiền thu từ hoạt động kinh doanh của khách hàng, CBTD phải đảm bảo được rằng khoản vay phải được sử dụng đúng mục đích cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không bị rút ra khỏi doanh nghiệp. Đây là nguồn hoàn trả hàng đầu đảm bảo được nguồn thu nợ của ngân hàng chỉ khi trong trường hợp không hoàn trả được do các nguyên nhân khác thì việc bán các tài sản thế chấp là nguồn thu thay thế thứ hai.

- *Quyết định tín dụng* : Dựa trên các sàng lọc sơ bộ và phân tích tín dụng rút ra được những điểm mạnh và yếu của đối tượng khách hàng vay vốn, cán bộ cho vay sẽ quyết định cấp tín dụng hay không cấp tín dụng và định giá cho khoản vay như thế nào?

- *Giám sát tín dụng* : Giám sát từng khoản vay một cách thường xuyên nhằm phát hiện “*Dấu hiệu cảnh báo sớm*” như : Có sự thay đổi bất ngờ trong ban lãnh đạo; chậm nhận được các báo cáo tài chính; liên tục yêu cầu cơ cấu lại kỳ hạn trả nợ, để có biện pháp khắc phục kịp thời. Bên cạnh đó ngân hàng cũng cần phải giám sát và phân tích tổng thể danh mục tín dụng để phát hiện tập trung tín dụng sẽ dẫn đến rủi ro.

- *Thanh lý tín dụng*.

Có thể nói các bước trong quy trình tín dụng đều có tầm quan trọng, nếu chúng ta xem nhẹ, chủ quan, qua loa đối với bất cứ khâu nào trong quy trình cũng đều dẫn tới hậu quả rủi ro trong tín dụng. Do đó CBTD phải chấp hành nghiêm túc quy trình tín dụng.

**3.4.4. Giám sát và phân tích tổng thể danh mục tín dụng để phát hiện tập trung tín dụng**, kiểm soát thành phần của danh mục tín dụng với mục tiêu đề ra; xác định các xu hướng tập trung tín dụng, gia tăng nợ khó đòi của từng danh mục tín dụng; những biến động về chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng xấu dần đi...

**3.4.5. Phát triển các sản phẩm thuê mua nhằm tài trợ vốn cho các DNNVV** với các yêu cầu cho vay đơn giản hơn và tránh được vấn nạn về TSTC. Nó có tác dụng thay thế các khoản vay có bảo đảm và giảm rủi ro cho các khoản tài trợ trung hạn đối với doanh nghiệp nhỏ không có báo cáo tài chính được kiểm toán. (Hiện nay NHNo & PTNT VN có 2 công ty cho thuê tài chính nhưng nguồn vốn còn rất hạn chế.)

**3.4.6. Phát triển các sản phẩm dịch vụ khác nhằm tối ưu hóa rủi ro và doanh thu như** : Cung cấp thông tin; Cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại (Thẻ, phone banking, Internetbanking...).

### **3.4.7. Phát triển nguồn nhân lực đáp ứng cho việc tài trợ vốn cho các SMEs,**

Chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong xu thế hội nhập là yêu cầu quyết định sự thành bại của hệ thống quản lý rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT VN. Các chi nhánh NHNo&PTNT cần chủ động tổ chức các hoạt động đào tạo nhằm nâng cao trình độ, bổ sung và cập nhật các kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, kiến thức pháp luật, kiến thức kinh tế tổng hợp ... cho cán bộ tín dụng để có những yếu tố cơ bản sau:

- Hiểu các đặc điểm của DNNVV, các vấn đề với DNNVV
- Khuyến khích sự khởi sự và tài trợ các DNNVV như một doanh nghiệp.
- Bán chéo sản phẩm cho các DNNVV
- Giải quyết các thắc mắc, khiếu nại của các DNNVV và tư vấn cho các DNNVV

### **3.4.8. Thực hiện tốt các quy định về đảm bảo tiền vay**

Việc cho vay có bảo đảm hay không có bảo đảm là do pháp luật quy định tùy theo từng đối tượng hoặc là do ngân hàng cho vay tự quyết định. Tài sản đảm bảo là cơ sở giúp ngân hàng có khả năng thu hồi nợ vay một khi khách hàng không có khả năng trả nợ ngân hàng từ nguồn thứ nhất.

Trong thực tế mặc dù ngân hàng cho vay có bảo đảm bằng tài sản nhưng vấn đề rủi ro vẫn xảy ra đối với ngân hàng. Đó là do nguyên nhân ngân hàng không thực hiện tốt các quy định về đảm bảo tiền vay hoặc TSTC còn bị tranh chấp, TSTC không đăng ký giao dịch bảo đảm, TSTC bị xuống cấp, TSTC khó bán, việc xử lý TSTC còn phải liên quan đến nhiều cấp, nhiều ngành ...

Để đảm bảo hạn chế tối đa rủi ro trong trường hợp cho vay có bảo đảm thì ngân hàng phải chấp hành và thực hiện nghiêm túc các quy định về đảm bảo tiền vay theo luật pháp quy định đó là.

- Thứ nhất, Ngân hàng phải thành lập bộ phận định giá tài sản, bộ phận này phải độc lập với bộ phận cho vay. Cán bộ chuyên trách bộ phận định giá tài sản phải được trang bị chuyên môn nghiệp vụ trong lĩnh vực thẩm định, định giá, phải nắm được tình hình giá cả thị trường, chính sách của nhà nước có liên quan. Trường hợp ngân hàng chưa có bộ phận chuyên trách thì tùy theo thực tế có thể phải thuê tư vấn để đảm bảo hạn chế rủi ro trong việc thẩm định, xác định giá trị TSTC.

- Thứ hai, Khi thiết lập các biện pháp đảm bảo ngân hàng cần phải xác định rõ các quyền và việc chuyển giao các quyền về tài sản bảo đảm, giúp cho ngân hàng dễ dàng xử lý tài sản sau này nếu khách hàng không còn khả năng trả nợ.

- Thứ ba, Đối với những tài sản bắt buộc phải đăng ký giao dịch bảo đảm thì phải được thực hiện theo quy định, tài sản nhận làm bảo đảm phải được phép giao dịch và có tính thanh khoản cao, để khi xử lý dễ dàng thu hồi.

- Tuy nhiên, để hạn chế rủi ro, khi áp dụng biện pháp cho vay có bảo đảm bằng tài sản. Ngân hàng không nên tuyệt đối hoá, coi trọng quá mức tài sản bảo đảm, bởi lẽ mục đích hoạt động cho vay của NH không phải chỉ là thu nợ, mà giúp khách hàng có vốn để duy trì hoặc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả kinh tế cho khách hàng, cho xã hội và cho chính bản thân ngân hàng, mà không phải bất cứ TSTC nào cũng dễ dàng bán ra để ngân hàng thu nợ một cách kịp thời và thực tế chứng minh việc xử lý TSTC để ngân hàng thu hồi nợ vay hiện nay đang gặp phải những khó khăn nhất là tài sản là bất động sản, giá trị QSDD... Do đó, ngân hàng cần có nhận thức đầy đủ về những biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng tín dụng bằng tài sản, thực chất chỉ là một biện pháp dự phòng trong trường hợp khách hàng vay không thực hiện nghĩa

vụ trả nợ do dự án vay vốn kém hiệu quả nằm ngoài khả năng dự đoán của ngân hàng và khách hàng.

#### **3.4.9. Hoàn thiện hệ thống kiểm tra, kiểm toán nội bộ**

Công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ (KTKTNB) ngày càng khẳng định vị trí, vai trò quan trọng của mình trong công tác quản lý rủi ro của ngân hàng, đặc biệt là trong hoạt động quản lý rủi ro tín dụng.

- Hoạt động KTKTNB phải đảm bảo tính độc lập, khách quan, hạn chế việc kiểm tra viên kiểm tra các hoạt động, các bộ phận mà kiểm tra viên (KTV) đó chịu trách nhiệm thực hiện hoạt động và phải thực hiện luân chuyển KTV nội bộ...

- Ứng dụng công nghệ phục vụ cho hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ.

Tóm lại, hoạt động KTKTNB là yếu tố cơ bản và có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả, an toàn hoạt động kinh doanh nên cần phải quan tâm đúng mức để kiện toàn bộ máy, cũng như cơ chế hoạt động KTKTNB theo đúng các chuẩn mực quy định để góp phần hạn chế tổn thất và rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung cũng như trong hoạt động tín dụng.

#### **3.4.10 Thực hiện tốt công tác phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng, xử lý rủi ro tín dụng theo các chuẩn mực quốc tế**

Để đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả bền vững, phản ánh đúng thực trạng tín dụng, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội, phù hợp với thông lệ quốc tế, đáp ứng yêu cầu của Ủy ban Basel về quản trị rủi ro trong hoạt động ngân hàng, ngân hàng nhà nước Việt Nam đã ban hành một số văn bản liên quan đến cơ chế, chính sách tín dụng của NH như :

Quyết định 127/2005/NHNN – QĐ ngày 03/02/2005 ban hành sửa đổi, bổ sung một số điều quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001.

Quyết định 493/2005/NHNN-QĐ ngày 22/04/2005 thay thế QĐ 488/2000//QĐ/NHNN5 ngày 27/11/2000. Quy định về việc phân loại nợ, trích lập quỹ dự phòng rủi ro.

Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 sửa đổi bổ sung một số điều của quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng ban hành theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN

Theo đó thì , nợ xấu của TCTD được quy định như sau:

- “Nợ xấu” là các khoản nợ nằm ở các nhóm từ 3 – 5 quy định tại điều 6 hoặc điều 7 quyết định 493. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của TCTD. Nợ xấu được hiểu theo nghĩa rộng hơn không chỉ là những khoản nợ vay quá hạn thanh toán, thanh toán không đúng kỳ hạn mà bao gồm cả những khoản vay trong hạn nhưng có những dấu hiệu không an toàn dẫn đến rủi ro.

- Việc áp dụng phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng theo quyết định 493 và quyết định 18 là phù hợp với chuẩn mực quốc tế, đáp ứng được yêu cầu quản lý rủi ro tín dụng. Đây là một bước tiến ban đầu trong tiếp cận an toàn vốn, không chỉ nhằm mục đích phân loại nợ mà còn nhằm nhận biết, đo lường và giám sát rủi ro, để đánh giá đúng chất lượng khoản vay, khả năng thanh toán khoản vay của khách hàng vay vốn cũng như chất lượng tín dụng của các chi nhánh và của cả hệ thống. Từ đó phát hiện sớm các khoản nợ có vấn đề, đánh giá đúng mức độ rủi ro, làm cơ sở cho việc trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng theo thông lệ quốc tế.

- Hiện nay do chưa có hệ thống tính điểm tín dụng và xếp hạng tín dụng nội bộ nên NHNo & PTNT chưa phân loại được các khoản nợ theo định tính theo các quyết định 493 và 18

### **3.5.Giải pháp từ phía khách hàng vay vốn - các DNNVV**

Để công tác quản lý rủi ro trong hoạt động của tín dụng đạt kết quả tốt ngoài các giải pháp từ phía ngân hàng, thì các giải pháp từ phía khách hàng vay cũng hết sức quan trọng góp phần hạn chế rủi ro.

- Các DNNVV phải tự nâng cao trình độ sản xuất kinh doanh, trình độ quản lý, kiến thức kinh tế thị trường, một khi có được trình độ SXKD, trình độ quản lý tốt đây là yếu tố cơ bản mang lại hiệu quả cho nhà sản xuất, tạo được khả năng trả nợ cho ngân hàng.

- Phải xây dựng được phương án, dự án sản xuất kinh doanh khả thi, cung cấp các thông tin, tình hình sản xuất, tình hình tài chính một cách đầy đủ, chính xác và trung thực.

- Chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật của nhà nước quy định có liên quan đến ngành nghề, sản xuất kinh doanh, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với nhà nước.

- Có giải pháp để tăng cường vốn tự có, tăng tỷ trọng vốn tự có tham gia vào dự án, tiết giảm chi phí hợp lý, có chiến lược đầu tư chiều sâu, đổi mới dây chuyền công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, tăng khả năng cạnh tranh.

- Nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của khách hàng vay vốn, việc vay vốn, sử dụng vốn vay là phải xuất phát từ thực tế, từ nhu cầu cần thiết của doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân người vay vốn, họ phải chủ động trong kinh doanh, tự chịu trách nhiệm trong quá trình sử dụng vốn, làm sao tạo được hiệu

quả trong kinh doanh, có trách nhiệm hoàn trả đầy đủ vốn vay, và lãi cho NH theo đúng các cam kết đã thoả thuận trong hợp đồng vay vốn, tránh tình trạng chây ì, ỷ lại dựa dẫm vào chính sách hỗ trợ của nhà nước một khi sản xuất kinh doanh gặp rủi ro.

- Tìm cách đưa thông tin đến với ngân hàng, có nhiều cách phát tín hiệu như phát triển thương hiệu, tham gia các cuộc bình chọn của các tổ chức uy tín như hàng Việt Nam chất lượng cao của báo Sài Gòn tiếp thị, Sao vàng Đất Việt, kiểm toán báo cáo tình hình tài chính hàng năm... để ngân hàng thấy được khả năng và uy tín của mình.

### **3.6. Một số kiến nghị.**

#### **3.6.1. Kiến nghị đối với NHNo & PTNT Việt Nam :**

Thứ nhất, ban hành quy định về nghiệp vụ thấu chi, để các DNNVV được sử dụng vượt số dư có trên tài khoản tiền gửi của mình trong một hạn mức đã thoả thuận. Sản phẩm thấu chi giúp cho các DNNVV tiếp cận vốn NHNo một cách nhanh nhất, đơn giản nhất về thủ tục.

Thứ hai, ban hành quy định cho vay doanh nghiệp, tách bạch ba chức năng theo ba công đoạn : Quan hệ khách hàng, quản trị rủi ro, quản lý tín dụng. (Phụ lục 4-lưu đồ hoàn thiện quy định cho vay)

Thứ ba, triển khai hệ thống công nghệ thông tin đồng bộ trên toàn hệ thống để các chi nhánh có thể truy cập trực tuyến các khách hàng đang quan hệ tín dụng với NHNo thông qua cơ sở dữ liệu thông tin của hệ thống.

#### **3.6.2. Đối với Ngân hàng nhà nước Việt Nam**

- Trong điều kiện hội nhập, mở cửa thị trường tài chính và nhất là sau khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO), NHNN cần phải khẩn trương, tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống văn bản, chế độ, pháp luật, tạo



điều kiện, cơ sở, hành lang pháp lý để các TCTD triển khai thực hiện theo hướng phù hợp với thông lệ, chuẩn mực quốc tế.

- Tăng cường hoạt động giám sát của thanh tra NHNN đối với tất cả các mặt hoạt động của NHTM thông qua các hoạt động thanh tra như giám sát từ xa, thanh tra tại chỗ, xử lý vi phạm để kịp thời cảnh báo cũng như chấn chỉnh những sai sót, sai phạm trong hoạt động kinh doanh.

- Ngân hàng nhà nước cần khẩn trương xây dựng và ban hành quy định hệ thống cảnh báo sớm rủi ro đối với từng TCTD và toàn bộ hệ thống ngân hàng nhằm kịp thời phát hiện và xử lý những trường hợp rủi ro xảy ra, đảm bảo an toàn hệ thống.

*- Đối với trung tâm thông tin tín dụng của NHNN.*

Trung tâm này có chức năng thu thập các thông tin về các doanh nghiệp, về thị trường trong và ngoài nước, về các đối tác, giúp các doanh nghiệp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng. Các thông tin được thu thập và cung cấp cho các TCTD, các cấp quản lý như: Đăng ký, thành lập, giải thể, sáp nhập phá sản doanh nghiệp; tình hình tài chính, vốn điều lệ, công nợ, quan hệ tín dụng với các TCTD, tình trạng lỗ lãi, khả năng thanh toán, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp... có thể nói đây là hàng loạt các thông tin hết sức quan trọng và cần thiết để giúp cho các TCTD thu thập để phân tích, xử lý trong quan hệ tín dụng với khách hàng để đánh giá một cách chính xác về thực trạng, tình hình SXKD, tài chính, tài sản, khả năng trả nợ... để TCTD có quyết định cấp hay không cấp tín dụng. ...Do vậy, NHNN cần tổ chức xây dựng trung tâm đủ mạnh về đội ngũ cán bộ, tăng cường trang thiết bị công nghệ đáp ứng được việc thu thập, phân tích các nguồn thông tin, có sự phối hợp đồng bộ với các cấp, các ngành trong việc cung cấp thông tin.

- NHNN Việt Nam nên sớm đưa ra thông tư hướng dẫn và phối hợp cùng với các bộ ngành liên quan triển khai thực hiện nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của chính phủ về giao dịch bảo đảm nhằm trao quyền chủ động hơn nữa cho các TCTD trong việc xử lý TSTC.

### **3.6.3. Kiến nghị đối với chính phủ, các bộ ngành liên quan**

Thứ nhất, Chính phủ cần tạo môi trường kinh tế thuận lợi, phát triển ổn định cho các DNNVV sản xuất kinh doanh. Nghị định 90/2001/ND-CP của chính phủ mặc dù là cơ sở pháp lý để xây dựng và triển khai thực hiện các chính sách khuyến khích hỗ trợ các DNNVV phát triển với các chính sách trợ giúp như : Chính sách khuyến khích đầu tư; Thành lập quỹ tín dụng bảo lãnh các SMEs; Chính sách về mặt bằng, về thị trường xuất khẩu, về thông tin tư vấn, đào tạo nguồn nhân lực...tuy nhiên, cho đến nay các DNNVV VN còn hoạt động rất khó khăn thiếu thông tin các thị trường đầu vào, thiếu vốn để hoạt động... và một sân chơi bình đẳng giữa các DNNN và các SMEs vẫn chưa được thiết lập, các DNNVV còn rất khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Do đó, trước hết cần có hệ thống pháp luật đồng bộ, thông thoáng, minh bạch và công bằng để khuyến khích các DNNVV yên tâm sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, Chính sửa các quy định về thuế, chế độ kế toán phù hợp với qui mô trình độ quản lý của các DNNVV, có biện pháp xử lý thích đáng đối với các doanh nghiệp làm hai hệ thống sổ sách kế toán nhằm trốn thuế; quy định các DNNVV với qui mô bao nhiêu thì phải kiểm toán hàng năm để ngân hàng thuận lợi hơn trong việc thẩm định cho vay giảm thiểu được rủi ro.

Thứ ba, xây dựng hệ thống thông tin thống nhất về các DNNVV, một mặt giúp cho quá trình hậu kiểm các DNNVV sau đăng ký kinh doanh, cung cấp thông tin cho các nhà tài trợ, các cơ quan quản lý, mặt khác cung cấp thông tin

cho các DNNVV về thị trường, pháp luật, chính sách, nguồn nguyên liệu, công nghệ...giúp các DNNVV tiếp cận nhanh, kịp thời các cơ hội kinh doanh và giảm thiểu rủi ro hoạt động do thiếu thông tin.

Thứ ba, Cần có quy định, bổ sung hoặc có cơ chế chính sách để NHTM tăng năng lực tài chính, bổ sung vốn tự có, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng đảm bảo khả năng cạnh tranh trong điều kiện hội nhập và nhất là sau khi Việt Nam đã gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới.

Thứ năm, Các bộ ngành cần phải có chiến lược tìm kiếm, định hướng thị trường nhất là đối với thị trường xuất khẩu, xúc tiến thương mại trợ giúp xuất khẩu làm cơ sở cho các DNNVV tham khảo và có chính sách xây dựng chiến lược thị trường có tính ổn định hạn chế rủi ro do biến động thị trường.

Cần có cơ chế hình thành quỹ bù đắp rủi ro trong sản xuất nông nghiệp để giúp các DNNVV trong lĩnh vực này khắc phục được rủi ro một cách sớm nhất để ổn định sản xuất, quỹ này hình thành trên cơ sở người sản xuất đóng góp một phần và NSNN hỗ trợ một phần.

#### **4. Kiến nghị đối với các tỉnh thành phố trực thuộc TW**

- UBND các tỉnh cần kiểm tra lại tình hình cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (GCN QSDĐ), giấy sở hữu nhà (SHN), chỉ đạo các sở tài nguyên môi trường, UBND quận, huyện thị nhanh chóng rà soát và cấp kịp thời GCN QSDĐ,SHN để tạo điều kiện cho khách hàng trong quan hệ vay vốn.

- Cần chỉ đạo thực hiện nhanh chóng các cấp, các ngành, địa phương thực hiện tốt việc cải cách thủ tục hành chính để tạo điều kiện thuận lợi cho người dân trong quan hệ giao dịch nói chung cũng như giải quyết các hồ sơ thủ tục có liên quan đến hoạt động tín dụng, vay vốn NH.

Đối với cơ quan pháp luật tích cực hỗ trợ NH trong việc xử lý nợ vay vi phạm pháp luật, nhất là trong khâu thi hành án để NH thu hồi nợ vay.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG BA**

Trên cơ sở định hướng chung về phát triển DNNVV của chính phủ, hỗ trợ tín dụng DNNVV của ngành ngân hàng, mục tiêu chiến lược của NHNo & PTNT Việt Nam đối với DNNVV giai đoạn 2006-2010, luận văn đã đề xuất một số giải pháp quản trị rủi ro tín dụng theo chuẩn mực quốc tế nhằm mở rộng cho vay các DNNVV của hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam. Đồng thời, luận văn cũng mạnh dạn đề xuất NHNN, Chính phủ, các bộ ngành có liên quan ban hành và thực thi các chính sách nhằm hỗ trợ các DNNVV giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh ở môi trường toàn cầu hóa như hiện nay, tạo động lực cho các DNNVV phát triển. Trên cơ sở đó các NHTM VN nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng nhằm mang lại hiệu quả trong hoạt động tín dụng góp phần vào sự phát triển chung cho ngành ngân hàng nói riêng và cho nền kinh tế xã hội nói chung.

## KẾT LUẬN

Trong điều kiện hành lang pháp lý, cơ chế chính sách cho hoạt động tín dụng đối với các DNNVV chưa đồng bộ; trình độ về công nghệ, hạ tầng kỹ thuật còn ở trình độ thấp, cơ sở dữ liệu thông tin chưa có sự kết nối, tập trung; chính sách tín dụng, qui trình tín dụng, các công cụ quản trị tín dụng chưa được hoàn thiện; nguồn nhân lực chưa đáp ứng các yêu cầu nâng cao, chưa thiết lập hệ thống cảnh báo chưa có chiến lược kinh doanh trong tầm trung và dài hạn... NHNo & PTNT VN còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

Tuy nhiên, trong những năm qua, NHNo&PTNT VN đã có những nỗ lực trong việc cơ cấu lại tổ chức và hoạt động đi đôi với hiện đại hoá công nghệ ngân hàng. Với sự quan tâm chỉ đạo, hỗ trợ của Chính Phủ, NHNN và các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan, với sức mạnh nội lực được tích tụ và phát triển qua nhiều năm hoạt động, cùng với tinh thần quyết tâm của tập thể lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên, chúng tôi tin tưởng rằng NHNo sẽ vượt qua được mọi khó khăn thách thức để trở thành một NHTM hiện đại, kinh doanh đa năng và bền vững, hội nhập vào khu vực và quốc tế.

Trên cơ sở nghiên cứu các giải pháp quản trị rủi ro tín dụng đối với DNNVV, luận văn đã hoàn thành một số nhiệm vụ sau:

1. Hệ thống cơ bản những vấn đề lý luận về tín dụng, tín dụng ngân hàng, rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng theo các chuẩn mực quốc tế, sự cần thiết phải quản trị rủi ro tín dụng đối với DNNVV của NHTM và vai trò của DNNVV trong giai đoạn hiện nay.

2. Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh, cho vay các DNNVV và quản trị rủi ro tín dụng đối với các DNNVV của NHNo & PTNT VN giai đoạn 2004-06/2007. Qua đó, nêu bật những thành tựu, những tồn tại hạn chế trong việc cho vay và quản trị rủi ro tín dụng đối với các DNNVV

3. Trên cơ sở mục tiêu, chiến lược phát triển của Chính phủ, hệ thống NHTM nói chung và NHNo & PTNT VN nói riêng trong việc hỗ trợ tín dụng cho các DNNVV, luận văn mạnh dạn nêu lên những giải pháp, theo đó có các nhóm giải pháp sau:

- Nhóm giải pháp thuộc về NHNo: là xây dựng chiến lược hoạt động đối với DNNVV, nâng cao năng lực tài chính và năng lực quản trị điều hành, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực để nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng trong hệ thống NHNo.

- Nhóm giải pháp thuộc về NHNN: chủ yếu hoàn thiện môi trường pháp lý của hệ thống ngân hàng Việt Nam, thực hiện tốt vai trò là đầu mối cung cấp thông tin doanh nghiệp cho các NHTM.

- Nhóm giải pháp hỗ trợ từ Chính phủ và các bộ ngành: Chính phủ và các bộ ngành có liên quan cần có cơ chế, chính sách hỗ trợ nâng cao năng lực tài chính và năng lực quản lý đối với các DNNVV, tạo điều kiện cho các DNNVV có đủ điều kiện tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng cũng như nâng cao năng lực ngân hàng để đủ sức hoạt động, tăng sức cạnh tranh.

- Nhóm giải pháp thuộc về DNNVV là cần khắc phục tồn tại thuộc bản thân mình, tạo sự tin cậy và uy tín đối với ngân hàng để được tiếp cận nguồn vốn tín dụng.

Những giải pháp đề xuất trong luận văn, dựa trên những cơ sở lý luận cũng như tính thực tiễn của các giải pháp thông qua việc tham khảo các ý kiến của các chuyên gia trên các trang Web, những tạp chí, tài liệu về hội thảo của ngành ngân hàng (NHNN, Hiệp hội ngân hàng, NHNo), hội nghị tổng kết và các báo cáo của NHNo về những nội dung liên quan đến hoạt động ngân hàng và quản trị rủi ro tín dụng đối với DNNVV.

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng ngân hàng bao gồm rất nhiều lĩnh vực phong phú, đa dạng nên rất rộng, với thời gian nghiên cứu và kiến thức có hạn. Do đó, luận văn chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, bổ sung hết sức quý báu của quý thầy cô và các bạn để luận văn được hoàn chỉnh hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Nguyễn Minh Kiều (2005) – *Nghiệp vụ ngân hàng* – NXB Thống kê.
2. PGS TS Nguyễn Đăng Dờn, TS Hoàng Đức, TS Trần Huy Hoàng, TS Trâm Xuân Hương, Th.S Nguyễn Quốc Anh (2005)– *Tín dụng Ngân hàng*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh.
3. GS.TS Lê Văn Tư (2005) – *Quản trị ngân hàng thương mại* – NXB Tài Chính
4. Ngô Hương, Lê Văn Tê (2001), *Tiền tệ và Ngân hàng*, NXB Thống Kê.
5. PGS-TS Lê Văn Tê - chủ biên (2003), *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê.
6. NHNo & PTNT Việt Nam (2006), *Hội thảo chiến lược hoạt động của NHNo & PTNT Việt Nam đối với DNNVV*.
7. NHNo & PTNT Việt Nam, *báo cáo hoạt động hàng năm qua các năm 2004-30/06/2007*
8. Báo cáo thường niên NHNo & PTNT Việt Nam từ năm 2004-2006.
9. NHNo & PTNT Việt Nam (2001), *Cẩm nang Tín dụng*, Hà Nội.
10. NHNo & PTNT Việt Nam - Trung tâm Đào tạo (2005), *Tài liệu hướng dẫn nghiệp vụ ngân hàng*, Hà Nội.
11. NHNo & PTNT Việt Nam (2001), *Dự thảo hoàn thiện chuyên đề tín dụng thông tin khách hàng (2006)*, Hà Nội.
12. Phan Thị Kim Nga (2007), *Phát triển các sản phẩm dịch vụ đối với DNNVV*, luận văn thạc sỹ khoa TCNH trường đại học Kinh tế TP HCM.
13. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, *Tạp chí Ngân hàng, thời báo ngân hàng các số năm 2004-2007*.
14. Hiệp hội ngân hàng Việt Nam (2006), *Cho vay DNNVV*, TP HCM.
15. Hiệp hội ngân hàng Việt Nam (2007), *Quản lý rủi ro tín dụng*, TP HCM.
16. Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam chi nhánh TP HCM (2004), *DNNVV Việt Nam - Thực trạng và giải pháp*, NXB Thống Kê.
17. Các website tham khảo: [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn); [www.agribank.com.vn](http://www.agribank.com.vn); [www.business.gov.vn](http://www.business.gov.vn); [www.kiemtoan.com.vn](http://www.kiemtoan.com.vn); [www.dddn.com.vn](http://www.dddn.com.vn);

[www.vcci.com.vn](http://www.vcci.com.vn); [www.thongtinhuongmaivietnam.com.vn](http://www.thongtinhuongmaivietnam.com.vn);;  
[www.ncseif.gov.vn](http://www.ncseif.gov.vn) (thongtindubao.gov.vn); [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn);;  
[www.moi.gov.vn](http://www.moi.gov.vn); [www.hochiminhcity.gov.vn](http://www.hochiminhcity.gov.vn)



## PHỤ LỤC 1

### CÁC SẢN PHẨM, DỊCH VỤ CHỦ YẾU CUNG CẤP DNNVV TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM

#### 2.2.1 Nhóm sản phẩm huy động vốn

##### 2.2.1.1 Tiền gửi không kỳ hạn.

Tiền gửi không kỳ hạn còn được gọi là tiền gửi thanh toán do các DNNVV sử dụng dịch vụ thanh toán mở tại ngân hàng với mục đích gửi, rút tiền hoặc thực hiện các giao dịch thanh toán qua ngân hàng bằng các phương tiện thanh toán như séc, thẻ thanh toán, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu...

**Quy định trả lãi:** lãi được tính trả hàng tháng theo phương pháp tính lãi theo tích số, nếu khách hàng không lĩnh ra, được NHNo nhập lãi vào gốc.

##### 2.2.1.2 Tiền gửi có kỳ hạn: từ 1 tháng trở lên (được tính tròn tháng)

Là loại tiền gửi mà khách hàng được rút ra sau một thời gian nhất định theo kỳ hạn đã được thỏa thuận khi gửi tiền.

##### **Quy định trả lãi**

+ Rút vốn trước hạn: Khách hàng được trả lãi theo mức lãi suất không kỳ hạn tại thời điểm rút vốn.

+ Rút vốn đúng hạn: Khách hàng được trả lãi theo đúng mức lãi suất khi gửi.

+ Rút vốn sau hạn: Hết kỳ hạn khách hàng chưa rút vốn, NHNo nhập lãi vào gốc, chuyển sang kỳ hạn mới tương ứng và áp dụng lãi suất hiện hành cho kỳ hạn mới.

##### 2.2.1.3 Giấy tờ có giá ngắn hạn

NHNo phát hành giấy tờ có giá ngắn hạn bằng VND, USD gồm: kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn và tín phiếu. NHNo quy định kỳ hạn của giấy tờ có giá ngắn hạn là 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng và dưới 12 tháng.

**Quy định trả lãi:**

+ Thanh toán trước hạn: Khách hàng được trả lãi theo mức lãi suất không kỳ hạn tại thời điểm rút vốn.

+ Thanh toán đúng hạn: NHNo thanh toán cho khách hàng cả gốc và lãi theo đúng mức lãi suất khi gửi.

+ Thanh toán sau hạn: hết kỳ hạn, khách hàng chưa rút vốn NHNo không chuyển kỳ hạn mới mà phải theo dõi riêng. Số ngày quá hạn đó được trả lãi suất không kỳ hạn trên số tiền gốc của giấy tờ có giá ngắn hạn.

+ Thanh toán lãi theo định kỳ: Trường hợp khách hàng không đến lĩnh lãi đúng kỳ hạn quy định, lãi sẽ được trả vào kỳ tiếp theo (không tính lãi nhập gốc).

**2.2.1.4 Giấy tờ có giá dài hạn**

NHNo phát hành chứng chỉ tiền gửi dài hạn và trái phiếu bao gồm (vô danh và ghi sổ) bằng VND mệnh giá tối thiểu là 1 triệu đồng và tối đa là 1 tỷ đồng; bằng USD mệnh giá tối thiểu là 100 USD và tối đa là 100.000 USD. Riêng mệnh giá chứng chỉ tiền gửi dài hạn được thỏa thuận giữa NHNo với khách hàng.

Quy định về lãi suất: Có 2 loại

- Lãi suất được xác định ngay trên tờ trái phiếu hoặc chứng chỉ tiền gửi khi phát hành.

- Lãi suất được điều chỉnh theo từng thời kỳ.

**Quy định trả lãi:**

+ Giấy tờ có giá dài hạn trả lãi trước: Khách hàng được trả lãi ngay khi mua.

+ Giấy tờ có giá dài hạn trả lãi sau: Khách hàng được trả lãi cùng với gốc khi thanh toán.

+ Giấy tờ có giá dài hạn trả lãi theo định kỳ: được quy định trả lãi hàng tháng, hàng quý hoặc hàng năm.

## **2.2.2 Nhóm sản phẩm dịch vụ tín dụng**

### **2.2.2.1 Dịch vụ cho vay**

NHNo cho vay các doanh nghiệp nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đầu tư phát triển, tài trợ thương mại...

Trên cơ sở nhu cầu sử dụng của từng khoản vốn vay của khách hàng và khả năng kiểm tra, giám sát việc doanh nghiệp sử dụng vốn vay của ngân hàng. NHNo cùng doanh nghiệp lựa chọn các phương thức cho vay như sau:

- **Cho vay từng lần**

Phương thức cho vay từng lần áp dụng đối với doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn từng lần, đây là phương thức cho vay được áp dụng phổ biến nhất. Mỗi lần vay vốn, khách hàng và NHNo làm thủ tục vay vốn và ký hợp đồng tín dụng. Trong mỗi hợp đồng tín dụng, tùy theo từng món vay mà ngân hàng sẽ xác định kỳ hạn nợ.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng**

- Phương thức cho vay này áp dụng với doanh nghiệp vay ngắn hạn có nhu cầu vay vốn thường xuyên, kinh doanh ổn định được xếp loại doanh nghiệp tín nhiệm với NHNo (được xếp loại A theo tiêu thức phân loại doanh nghiệp của NHNo&PTNT VN).

- **Cho vay theo dự án đầu tư**

NHNo cho các DN NVV vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- Ngân hàng cùng khách hàng ký HĐTD và thoả thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án, phân định các kỳ hạn trả nợ.

- Ngân hàng thực hiện giải ngân theo tiến độ của dự án.

- Mỗi lần rút vốn vay, doanh nghiệp lập giấy nhận nợ tiền vay trong phạm vi HMTD đã thoả thuận, kèm theo các chứng từ xin vay phù hợp với mục đích sử dụng vốn trong HĐTD.

- **Cho vay hợp vốn**

Bên cạnh việc trực tiếp cấp tín dụng cho khách hàng, NHNo còn kết hợp các tổ chức tài chính - tín dụng khác để đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng.

- **Cho vay theo hạn mức thấu chi**

NHNo cấp cho khách hàng một hạn mức thấu chi, qua đó doanh nghiệp có thể chi vượt số tiền có trên tài khoản của khách hàng tại NHNo trong một khoản thời gian nhất định.

- **Cho vay thông qua phát hành thẻ tín dụng**

Ngân hàng chấp thuận cho doanh nghiệp được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là các đại lý của NHNo. Khi cho vay phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, ngân hàng và doanh nghiệp phải tuân theo các quy định của NHNN và hướng dẫn của NHNo VN.

- **Cho vay tài trợ xuất nhập khẩu**

+ Cho vay tài trợ nhập khẩu: NHNo cho doanh nghiệp vay vốn để thanh toán cho nước ngoài tiền nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ đối với doanh nghiệp được phép kinh doanh nhập khẩu phục vụ sản xuất kinh doanh.

+ Cho vay tài trợ xuất khẩu: NHNo cho vay dưới hình thức chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu với điều kiện bộ chứng từ xuất khẩu (đòi tiền) hoàn toàn phù hợp với các điều kiện và điều khoản mở L/C, đồng thời ngân hàng mở L/C phải là ngân hàng uy tín, có tín nhiệm có quan hệ tốt với NHNo Việt Nam.

### **2.2.2.2 Bảo lãnh**

Là cam kết bằng văn bản của NHNo (bên bảo lãnh) với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính cho doanh nghiệp (bên được bảo lãnh) khi doanh nghiệp không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Doanh nghiệp phải nhận nợ và hoàn trả cho NHNo số tiền đã được trả thay.

NHNo thực hiện các hình thức bảo lãnh sau:

**a) Bảo lãnh vay vốn:** là một loại bảo lãnh do NHNo phát hành cho bên nhận bảo lãnh về việc cam kết sẽ trả nợ thay khách hàng trong trường hợp khách hàng không trả nợ hoặc trả nợ không đầy đủ đúng hạn. Nghĩa vụ bảo lãnh bao gồm nợ gốc, lãi, tất cả các chi phí phát sinh liên quan đến khoản vay. Bảo lãnh vay vốn bao gồm: bảo lãnh vay vốn trong nước và bảo lãnh vay vốn nước ngoài.

**b) Bảo lãnh thanh toán:** là một bảo lãnh do NHNo phát hành cho bên nhận bảo lãnh về việc cam kết thanh toán thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình khi đến hạn. Nghĩa vụ bảo lãnh là thanh toán cho người bán hoặc người cung cấp đối với những hàng hoá đã thực sự được thực hiện.

**c) Bảo lãnh dự thầu:** là một bảo lãnh do NHNo phát hành cho bên mời thầu để đảm bảo nghĩa vụ tham gia dự thầu của khách hàng. Trường hợp khách hàng bị phạt do vi phạm quy định dự thầu mà không nộp hoặc nộp không đủ tiền phạt cho bên mời thầu thì NHNo thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết.

**d) Bảo lãnh thực hiện hợp đồng:** là một bảo lãnh do NHNo phát hành cho bên nhận bảo lãnh để đảm bảo việc thực hiện đúng, đầy đủ các nghĩa vụ của khách hàng với bên nhận bảo lãnh theo hợp đồng đã ký kết. Trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không

đúng và đầy đủ các nghĩa vụ trong hợp đồng thì NHNo thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết.

**e) Bảo lãnh bảo hành (bảo đảm chất lượng sản phẩm):** là một bảo lãnh do NHNo phát hành cho bên nhận bảo lãnh đảm bảo khách hàng thực hiện đúng các thoả thuận về chất lượng sản phẩm theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp khách hàng bị phạt tiền do không thực hiện đúng các thoả thuận trong hợp đồng về chất lượng sản phẩm với bên nhận bảo lãnh mà không nộp hoặc nộp không đủ tiền phạt cho bên nhận bảo lãnh thì NHNo thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết.

**f) Bảo lãnh hoàn thanh toán:** là một bảo lãnh do NHNo phát hành cho bên nhận bảo lãnh về việc đảm bảo nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước của khách hàng theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp khách hàng vi phạm các cam kết với bên nhận bảo lãnh mà không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ tiền ứng trước cho bên nhận bảo lãnh thì NHNo sẽ hoàn trả số tiền ứng trước theo cam kết cho bên nhận bảo lãnh.

### **2.2.2.3 Cho thuê tài chính**

Là hoạt động tín dụng trung dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa NHNo với bên thuê, NHNo cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thoả thuận.

### **2.2.3 Nhóm sản phẩm dịch vụ thanh toán**

#### **a. Thanh toán trong nước:**

Dịch vụ thanh toán nói chung và thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng nói riêng, là hoạt động dịch vụ phát triển gắn liền với sự phát

triển của hoạt động ngân hàng, gắn liền với bản chất, chức năng của một trung gian tài chính lớn nhất trong nền kinh tế. Các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt ngoài các phương tiện truyền thống: ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, séc... các phương tiện thanh toán hiện đại như thẻ xuất hiện, phát triển và ngày càng phổ biến hơn trong nền kinh tế. Chính những tiện ích của dịch vụ: nhanh chóng, chính xác, an toàn và bảo mật đã thu hút khách hàng, doanh nghiệp quan hệ giao dịch, thanh toán với ngân hàng ngày càng gia tăng. Có thể giới thiệu một số sản phẩm sau:

**a1. Dịch vụ tài khoản:** NHNo nhận tiền gửi, quản lý theo dõi số dư và cung cấp các dịch vụ về tài khoản cho khách hàng một cách nhanh chóng, an toàn, chính xác. Khách hàng có thể gửi rút bằng tiền mặt; gửi rút bằng chuyển khoản qua các phương tiện mà ngân hàng cung cấp như: séc chuyển khoản, séc bảo chi, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu...

**a2. Dịch vụ trả lương tự động, hoa hồng đại lý, cổ tức**

Là việc NHNo thực hiện trả tiền cho nhiều cá nhân với các số tiền khác nhau trong một giao dịch theo lệnh của người trả tiền (khách hàng của NHNo). Khách hàng sử dụng dịch vụ này trong các trường hợp:

- Các doanh nghiệp có trả lương hàng tuần, hàng tháng; trả tiền thưởng cho người lao động.
- Doanh nghiệp chi trả cổ tức cho cổ đông.
- Doanh nghiệp phải chi trả tiền hàng hóa cho rất nhiều nhà cung cấp dịch vụ như các siêu thị, công ty kinh doanh thương mại tổng hợp...
- Doanh nghiệp kinh doanh đại lý rộng, phải trả tiền hoa hồng cho các đại lý...

**a3. Dịch vụ chuyển tiền trong nước:** Với mạng lưới hơn 2.000 chi nhánh trong cả nước, NHNo cung cấp dịch vụ chuyển tiền đi và nhận chuyển tiền đến cho mọi khách hàng là tổ chức và cá nhân.

- **Chuyển tiền đi:** là việc NHNo chuyển tiền cho người thụ hưởng trong phạm vi cả nước theo lệnh của khách hàng.

- **Chuyển tiền đến:** là việc NHNo nhận các khoản chuyển tiền được chỉ định chuyển cho khách hàng và ghi có vào tài khoản (hoặc nhận bằng tiền mặt) tại các chi nhánh của NHNo.

## **b. Thanh toán quốc tế**

### **b1. Nhờ thu kèm chứng từ**

NHNo áp dụng chủ yếu phương thức nhờ thu kèm chứng từ

- **Nhờ thu hàng xuất khẩu:**

NHNo tham gia trong phương thức này với vai trò ngân hàng chuyển chứng từ, còn gọi là phương thức nhờ thu đi. NHNo tiếp nhận bộ chứng từ của doanh nghiệp xuất khẩu tiến hành kiểm tra hồ sơ nhờ thu, nếu đủ điều kiện theo quy định thì lập chỉ thị nhờ thu và gửi bộ chứng từ đến ngân hàng nước ngoài nhờ thu hộ.

- **Nhờ thu hàng nhập khẩu:**

Đối với phương thức này trong thanh toán hàng nhập khẩu, còn gọi là nhờ thu đến, NHNo tham gia đóng vai trò là ngân hàng thu hộ, ngân hàng xuất trình bộ chứng từ. Khi nhận bộ chứng từ từ ngân hàng nước ngoài gửi đến tiến hành kiểm tra bộ chứng từ và lập thông báo chứng từ nhờ thu cho doanh nghiệp nhập khẩu. NHNo chỉ giao bộ chứng từ cho doanh nghiệp nhập khẩu khi đã làm thủ tục thanh toán tiền cho NHNo theo phương thức nhờ thu D/P và chấp nhận thanh toán theo phương thức nhờ thu D/A.

### **b2. Thư tín dụng**

- **Phương thức L/C nhập khẩu:**

Trong phương thức này, NHNo đóng vai trò ngân hàng phát hành L/C theo yêu cầu của doanh nghiệp nhập khẩu. NHNo tiếp nhận hồ sơ xin mở L/C và kiểm tra theo đúng quy định hiện hành, bảo đảm tính pháp lý của các loại chứng từ, tính hợp lệ đơn xin mở L/C. NHNo thẩm định hồ sơ và thực hiện ký quỹ tùy theo phân loại doanh nghiệp. Sau khi hoàn tất hồ sơ NHNo phát hành L/C gửi ngân hàng nước ngoài.



NHNo thực hiện dịch vụ L/C nhập khẩu bao gồm: Phát hành, sửa đổi L/C, ký hậu vận đơn hoặc phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, thanh toán L/C.

- **Phương thức L/C xuất khẩu:**

NHNo phục vụ doanh nghiệp xuất khẩu đóng vai trò một trong các ngân hàng sau: Ngân hàng thông báo, ngân hàng thương lượng, chiết khấu, ngân hàng xuất trình chứng từ.

Với vai trò ngân hàng thông báo, NHNo tiếp nhận L/C, kiểm tra tính chân thật bề ngoài L/C, nội dung của L/C. Sau đó lập thư thông báo L/C gửi cho doanh nghiệp.

Với vai trò là ngân hàng đòi tiền hộ, ngân hàng chiết khấu: NHNo kiểm tra bộ chứng từ do doanh nghiệp xuất khẩu xuất trình, đảm bảo phù hợp điều khoản, điều kiện L/C. Sau đó gửi bộ chứng từ kèm chỉ thị thanh toán đến ngân hàng phát hành.

Trường hợp doanh nghiệp yêu cầu chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất, NHNo xem xét uy tín, tình hình tài chính, mặt hàng xuất khẩu... nếu đủ điều kiện, NHNo sẽ tiến hành chiết khấu bộ chứng từ, NHNo ứng cho doanh nghiệp xuất khẩu một khoản tiền để nhận quyền đòi tiền từ bộ chứng từ hàng xuất, thông thường NHNo thực hiện chiết khấu có truy đòi nếu ngân hàng nước ngoài từ chối thanh toán.

Đối với L/C xuất khẩu NHNo thực hiện dịch vụ: tiếp nhận, thông báo L/C và các sửa đổi, tư vấn nội dung L/C (các L/C do NHNo tiếp nhận sẽ được kiểm tra nội dung và lưu ý các điểm bất lợi, điểm đặc biệt... khi doanh nghiệp lập chứng từ và tư vấn các vấn đề khác liên quan đến L/C trong thời gian chuẩn bị lập bộ chứng từ để nhờ ngân hàng thu hộ).

### **b3. Phương thức chuyển tiền**

NHNo thực hiện chuyển tiền theo yêu cầu của khách hàng bao gồm:

- Chuyển tiền thương mại: NHNo thực hiện thanh toán các hợp đồng xuất khẩu theo yêu cầu của các doanh nghiệp.

- Chuyển tiền trả nợ vay, lãi vay, lợi nhuận...: là việc NHNo chuyển các khoản tiền ngoại tệ ra nước ngoài theo lệnh của doanh nghiệp.

#### **2.2.4 Kinh doanh ngoại tệ**

NHNo thực hiện kinh doanh mua bán ngoại tệ với khách hàng có nhu cầu, được phép mua bán ngoại tệ theo quy định của NHNN và NHNo VN, chủ yếu hình thức mua bán ngoại tệ giao ngay, các hình thức khác như có kỳ hạn, hoán đổi ít phát sinh.

**PHỤ LỤC 2**  
**CÁC BẢNG SỐ LIỆU**

**Bảng 2.2: Tình hình thực hiện kế hoạch huy động vốn giai đoạn  
2004-2006**

Đơn vị:

tỷ đồng

Năm	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ % thực hiện
2004	130.000	148.391	114%
2005	170.000	181.388	107%
2006	200.000	203.369	101%

***Nguồn:** Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch nguồn vốn các năm của NHNo VN.*

**Bảng 2.7: Cơ cấu dư nợ cho vay giai đoạn 2004-30/06/2006**

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2004		Năm 2005		Năm 2006		06/2007	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>142.293</b>	<b>100</b>	<b>181.388</b>	<b>100</b>	<b>181.680</b>	<b>+12.7</b>	<b>196.666</b>	<b>+8.2</b>
<b>1.Theo loại tiền tệ</b>	<b>142.293</b>	<b>100</b>	<b>181.388</b>	<b>100</b>	<b>181.680</b>	<b>+12.7</b>	<b>196.666</b>	<b>+8.2</b>
▪ Nội tệ	128.308	90,2	145.712	90,4	165.292	+13.4	177.735	+7.5
▪ Ngoại tệ (quy VND)	13.985	9,8	15.394	9,6	16.388	+6	18.931	+15.5
<b>2. Theo thời hạn nợ</b>	<b>142.293</b>	<b>100</b>	<b>181.388</b>	<b>100</b>	<b>181.680</b>	<b>+12.7</b>	<b>196.666</b>	<b>+8.2</b>
▪ Ngắn hạn	81.079	57,0	90.847	56,4	106.018	+16.6	114.509	+8
▪ Trung dài hạn	61.214	43,0	70.259	43,6	75.662	+7.6	82.157	+8.6
<b>2. NQH/ tổng dư nợ</b>	<b>1,7%</b>		<b>2,3%</b>		<b>2.8%</b>		<b>3.1%</b>	

***Nguồn:** Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh giai đoạn 2003-30/06/2006 của NHNo VN*

**Bảng 2.13: Cơ cấu dịch vụ bảo lãnh giai đoạn 2004-2006**Đơn vị:  
tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
<b>Tổng số dư bảo lãnh</b>	<b>3.264</b>	<b>100</b>	<b>4.019</b>	<b>100</b>	<b>5.008</b>	<b>100</b>
<b>1. Bảo lãnh dự thầu</b>	<b>791</b>	<b>24,2</b>	<b>937</b>	<b>23,3</b>	<b>1.278</b>	<b>25,5</b>
Doanh nghiệp	617		725		1.020	
Trong đó: DNNVV	174		212		258	
<b>2. Bảo lãnh TH hợp đồng</b>	<b>1.105</b>	<b>33,9</b>	<b>1.413</b>	<b>35,2</b>	<b>1.606</b>	<b>32,1</b>
Doanh nghiệp	890		1.035		1.140	
Trong đó: DNNVV	215		378		466	
<b>2. Bảo lãnh thanh toán</b>	<b>754</b>	<b>23,1</b>	<b>852</b>	<b>21,2</b>	<b>1.150</b>	<b>23,0</b>
Doanh nghiệp	541		500		710	
Trong đó: DNNVV	213		352		440	
<b>3. Bảo lãnh khác</b>	<b>614</b>	<b>18,8</b>	<b>817</b>	<b>20,3</b>	<b>974</b>	<b>19,4</b>
Doanh nghiệp	499		548		853	
Trong đó: DNNVV	115		269		121	

***Nguồn:** Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh giai đoạn 2004-2006 của NHNo VN*

**Bảng 2.19: Nợ quá hạn DNNVV giai đoạn 2003-30/06/2006**Đơn vị:  
tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	06/2007
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>142.293</b>	<b>161.106</b>	<b>181.680</b>	<b>196.666</b>
Trong đó:				
Dư nợ DNNVV	20.347	35.960	60.243	69.280
Nợ xấu DNNVV	625	1.153	1.692	2.235
Tỷ lệ xấu/ dư nợ DNNVV	1,74%	2,35%	2,81%	3,2%

***Nguồn:** Báo cáo tổng kết kinh doanh DNNVV giai đoạn 2003-2006 của NHNo VN*

**Bảng 2.20: Cơ cấu nguồn thu giai đoạn 2004-2006**Đơn vị:  
tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng thu nhập	<b>16.859</b>	<b>100</b>	<b>19.620</b>	<b>100</b>	<b>24.721</b>	<b>100</b>
Trong đó:						
- Thu lãi CV	14.970	88,8	16.780	85,5	22.051	89
- Thu ngoài lãi	1.889	11,2	2.840	14,5	2.670	11
2. Tổng Chi phí	13.255		17.039	11,6	21.435	
Trong đó :						
- Chi trả lãi	7.018		9.285		16.426	
- Chi dự phòng rủi ro	2.766		3.024		4.099	
3. Chênh lệch T-C	3.604		2.581		3.833	
4. Lãi suất đầu vào	0.47		0.48		0.50	
5. Lãi suất đầu ra	0.85		0.88		0.92	
6. Chênh lệch L/S	0.38		0.40		0.42	

***Nguồn:** Báo cáo thường niên giai đoạn 2004-2006 của NHNo VN*

**PHỤ LỤC 3**

**BẢNG TỔNG HỢP**

**CÁC Ý KIẾN PHÁT BIỂU VÀ CÁC BÀI THAM LUẬN**

**CỦA CÁC LÃNH ĐẠO DNNVV**

Tại cuộc hội thảo về chiến lược hoạt động của NHNo và PTNT VN đối với DNNVV tổ chức ngày 06/06/2006 và Hội nghị tổng kết 5 năm (2001-2006) về cho vay - cung ứng dịch vụ đối với DNNVV được tổ chức ngày 05/12/2006 tại Trụ sở chính NHNo và PTNT VN – số 2 Láng Hạ –Ba Đình Hà Nội. Nhân dịp này đã có hơn 200 lãnh đạo DNNVV tham dự - phát biểu ý kiến và viết bài tham luận, luận văn xin tổng hợp các ý kiến được tham khảo, trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp cho việc phát triển sản phẩm dịch vụ đối với DNNVV trong thời gian tới.

I/ Một số DNNVV được tham khảo:

1. DNTN sản xuất Đồ gỗ cao cấp xuất khẩu Đức Tín (Hà Tây)
2. Công ty cổ phần giống cây trồng Bắc Ninh
3. Công ty Cổ phần thức ăn chăn nuôi Pháp Việt - Hà Nội
4. Công Ty TNHH Vạn Lộc (Đông Anh - Hà Nội)
5. Cty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hội An (Quảng Nam)
6. Công Ty TNHH Khoa học Kỹ thuật & SX gốm sứ Kim Trúc - TP HCM
7. Công Ty TNHH Tiến Thành –Lào Cai
8. Công Ty TNHH Lâm Đạt Hưng- Bình Dương
9. Công Ty Cổ phần Chế biến Thủy sản Út Xi (Q9-TPHCM)
10. Công Ty TNHH côn Phan Minh Ngọc (Hà Tây)
11. Công Ty TNHH Bao Bì Phú Giang- Bắc Ninh
12. Công ty Liên Doanh vận tải hành khách Bắc Hà (Bắc Ninh)
13. Công Ty Điện Gia Lai (Gia Lai)
14. Công Ty TNHH Thanh Bình (Đồng Nai)

15. Công Ty Cổ phần Đồ hộp Hạ Long (Quảng Ninh)
16. Công Ty CP bánh kẹo Biên Hòa (Đồng Nai)
17. Cty CP Bao Bì Bím Sơn
18. Công Ty cổ phần Nước Giải khát Sài Gòn
19. Cty CP XNK Thủy sản An Giang
20. Cty Cổ Phần Nhựa Đà Nẵng.

Phần I: Các DNNVV đánh giá chung về NHNo trong việc cung cấp dịch vụ ngân hàng trong thời gian qua.

### **1/ Những thành tựu đạt được:**

Tất cả các DNNVV đánh giá rất cao về sự quan tâm giúp đỡ của NHNo trong thời gian qua và khẳng định NHNo thực sự là người bạn đồng hành quan trọng và thân thiết, là bạn hàng truyền thống của các DNNVV.

- Có mối quan hệ gắn bó lâu dài giữa doanh nghiệp và Ngân hàng (có doanh nghiệp quan hệ giao dịch với NHNo là 17 năm, 12 năm (từ khi thành lập Doanh nghiệp năm 1989 đến nay).

- Trong quan hệ tín dụng, uy tín các doanh nghiệp được đưa lên hàng đầu, phần lớn các doanh nghiệp luôn thực hiện đúng và đầy đủ các cam kết đối với Ngân hàng (như việc trả nợ gốc lãi đúng kỳ hạn, thực hiện đầy đủ các quy định về bảo đảm tiền vay).

- NHNo kịp thời đáp ứng nhu cầu vốn từ khi công ty mới thành lập, với sự ủng hộ và chia sẻ của ngân hàng, hạn mức vay của các DNNVV ngày càng tăng lên cùng với sự phát triển của doanh nghiệp và đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đầu tư thêm máy móc thiết bị, xây dựng nhà xưởng, văn phòng để mở rộng thị trường và hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có những bước tăng trưởng nhất định.

- Thường xuyên trao đổi và nhận được tư vấn về giao dịch tiền gửi, tiền vay, cho thuê tài chính, bảo lãnh, các dịch vụ thanh toán quốc tế và nhất là những khó khăn vướng mắc trong việc cung cấp vốn tín dụng ngân hàng, từ đó tạo ra sự hợp tác bình đẳng để ngân hàng và các DNNVV cùng phát triển.

- Vốn đầu tư tín dụng ngân hàng được các doanh nghiệp sử dụng và phát huy có hiệu quả, góp phần tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

\* Về các dịch vụ khác: Cho thuê tài chính, dịch vụ bảo lãnh, thanh toán, dịch vụ thu chi hộ...

- Dịch vụ cho thuê tài chính:

Đa số DNNVV có quan hệ về thuê tài chính với NHNo đều cho rằng: trong lúc các nguồn vốn đáp ứng nhu cầu đầu tư ban đầu cũng như mở rộng kinh doanh của các DNNVV còn hạn hẹp thì phương thức tài trợ bằng cho thuê tài chính của NHNo đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết nhu cầu bức xúc về vốn trung dài hạn để đổi mới và bổ sung máy móc thiết bị, công nghệ, tạo điều kiện tăng năng lực sản xuất, hạ giá thành góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV.

- Dịch vụ thanh toán quốc tế

Các biện pháp ưu đãi đối với doanh nghiệp xuất khẩu mà NHNo hiện nay đang áp dụng như giảm lãi suất cho vay nội ngoại tệ đối với DNNVV có quan hệ tín dụng, thực hiện chi hoa hồng đối với doanh nghiệp không có quan hệ tín dụng và được hưởng phí dịch vụ ưu đãi, chiết khấu bộ chứng từ ở mức cao nhất là 95%, những chính sách ưu đãi này cũng đã thu hút các DNNVV đến quan hệ giao dịch với NHNo.

## **2/ Những mặt tồn tại và những ý kiến đề xuất từ phía DNNVV**

- Rất mong muốn được NH nhìn nhận các doanh nghiệp ngoài quốc doanh bình đẳng với các DNNN là được hưởng một phần tín chấp. (tùy theo uy tín của doanh nghiệp).

- Thực hiện cơ chế thông thoáng trong dịch vụ cấp tín dụng mà các NHTM CP áp dụng (như hạn mức tín dụng của doanh nghiệp không tính giá trị LC được mở khi doanh nghiệp chưa nhận hàng, do doanh nghiệp đã thế chấp bởi chính lô hàng và DN cũng tham gia ký quỹ một phần).

### Một số ý kiến đề xuất

#### **\* Về dịch vụ cho vay**



- Nâng dần hạn mức tín dụng trong những năm tới (trên cơ sở tình hình hoạt động kinh doanh và uy tín của doanh nghiệp nhằm phát triển sản xuất kinh doanh, cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, đủ điều kiện cạnh tranh khi Việt nam gia nhập WTO.

- Tăng cho vay vốn bằng ngoại tệ đối doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

- Trong cơ chế đảm bảo tiền vay, đối với doanh nghiệp tín nhiệm, đề nghị ngân hàng nâng mức cho vay không có bảo đảm cao hơn nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận vốn ngân hàng.

- NHNo nên thực hiện chính sách cho vay cạnh tranh được với các NHTM CP, NH nước ngoài (tức áp dụng lãi suất cho vay ngắn hạn, trung dài hạn như các NHTM khác) nhằm giảm giá thành, giảm chi phí kinh doanh của các DNNVV, góp phần tăng năng lực cạnh tranh.

- Đề nghị NHNo quan tâm vốn trung dài hạn tạo điều kiện hỗ trợ cho doanh nghiệp đầu tư vào lĩnh vực thủy điện vốn đang là thế mạnh của các Tỉnh Tây Bắc.

- Một số DNNVV đề nghị NHNo cho vay tín chấp (thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay).

- NHNo cần tăng cường khai thác nguồn vốn tài trợ đầu vào có lãi suất thấp làm cho lãi suất đầu vào bình quân thấp dẫn đến lãi suất cho vay thấp, tạo ra được lợi thế cạnh tranh với NHTM NN khác: NH ngoại thương, NHCT, NH Đầu tư Phát triển và các NHTM CP.

- Xem xét lại các chỉ tiêu phân loại và đánh giá khách hàng (theo các DNNVV còn có sự bất cập cụ thể:

+ Khi so sánh chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của năm thực hiện và năm trước liền kề phải luôn lớn hơn 1, do đó đôi lúc chưa xác thực, nhất là với suất đầu tư tăng hơn về chất xám trong công nghệ và kỹ thuật ngày càng hiện đại như hiện nay, doanh thu có lúc thấp hơn nhưng hiệu quả cao hơn.

+ Về chỉ tiêu lợi nhuận cũng phải lớn hơn năm trước, tuy nhiên do các công ty cổ phần chia lợi tức sớm trong năm, lợi nhuận thể hiện trên các báo cáo có thể thấp hơn. Do đó các DNNVV, nhất là Công ty cổ

phần kiến nghị cần có quy định bổ sung sao cho phù hợp, điều này tạo nên sân chơi lành mạnh hơn, công bằng hơn trong thị trường tín dụng.

**\* Dịch vụ cho thuê tài chính, bảo lãnh**

- Dịch vụ cho thuê tài chính: nhanh chóng áp dụng dịch vụ cho thuê vận hành với điều kiện và thủ tục thông thoáng, tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận.

- Bên cạnh một số DN tiếp cận được dịch vụ cho thuê tài chính thì cũng còn một số DNNVV chưa tiếp cận được do nguồn vốn còn hạn chế và do các DNNVV chưa chứng minh hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh cũng như tình hình tài chính của các DNNVV.

Đề nghị NHNo tập trung đầu tư hơn nữa cho các DNNVV trong các khu chế xuất, khu công nghiệp với các thiết bị sản xuất nhập khẩu hiện đại phục vụ cho việc sản xuất cung ứng nguyên vật liệu cho xây dựng cơ sở hạ tầng và sản xuất các mặt hàng xuất khẩu.

- Bám sát thị trường đưa ra lãi suất cho thuê phù hợp, vừa linh hoạt vừa khuyến khích từng khu vực, từng thời điểm vừa mang tính cạnh tranh vừa đảm bảo kinh doanh.

- Dịch vụ bảo lãnh chưa đa dạng, một số dịch vụ ít phát sinh như: bảo lãnh hoàn thanh toán, bảo lãnh chất lượng sản phẩm, một số chi nhánh NHNo chưa mạnh dạn thực hiện.

Các DNNVV cho rằng đối với các dịch vụ bảo lãnh dự thầu, hợp đồng, thanh toán cần đơn giản hơn nữa về thủ tục, nhất là đối với các khoản đã thực hiện ký quỹ 100%.

**\* Về dịch vụ thanh toán**

- Đối với dịch vụ thanh toán trong nước

Hầu hết các DNNVV chỉ sử dụng hình thức ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu và séc tiền mặt để thực hiện các giao dịch thanh toán qua ngân hàng, chưa am hiểu và chưa quen sử dụng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt của ngân hàng như: séc chuyển khoản, bảo chi, séc chuyển tiền ...

- Các DNNVV cho rằng tốc độ thanh toán chuyển tiền còn chậm, đặc biệt chuyển tiền thanh toán khác hệ thống NHNo. Do đó sắp tới

NHNo cần khắc phục về lỗi đường truyền, thao tác nghiệp vụ làm cho công tác thanh toán chuyển tiền qua ngân hàng ngày càng nhanh chóng kịp thời, đáp ứng nhu cầu luân chuyển vốn cho các DNNVV.

- NHNo cần thực hiện phí dịch vụ chuyển tiền theo địa bàn để có thể cạnh tranh với NHTM khác như: thực hiện giảm phí chuyển tiền hoặc có mức phí phù hợp khi chuyển trong cùng hệ thống NHNo cùng địa bàn như: TPHCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ..

- Đối với dịch vụ thanh toán quốc tế:

- Biện pháp ưu đãi cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của NHNo cần so sánh với NHTM khác trên cùng địa bàn (NHTM khác áp dụng các biện pháp ưu đãi hấp dẫn hơn cụ thể: mức lãi suất cho vay nội tệ và ngoại tệ thường thấp hơn (VND: 0,72- 0,75%/tháng, USD:3,8-4%/năm; chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu là 100%), có như vậy mới tạo điều kiện cho các DNNVV mở rộng các quan hệ thanh toán, mua bán ngoại tệ và sử dụng các dịch vụ khác của NHNo.

- Đa số các doanh nghiệp đều cho rằng NHNo cần có đội ngũ am hiểu chuyên sâu về dịch vụ thanh toán quốc tế, trình độ ngoại ngữ, luật pháp quốc tế, để tư vấn hướng dẫn các doanh nghiệp trong việc lập hợp đồng ngoại thương, mua bán với nước ngoài, hạn chế tranh chấp có thể xảy ra có lợi cho doanh nghiệp và ngân hàng.

**\* Về kinh doanh ngoại tệ:**

Đa dạng hóa dịch vụ như ngoài mua bán ngoại tệ theo hình thức giao ngay, mở rộng có kỳ hạn và phát triển hình thức hoán đổi ở tất cả các chi nhánh của NHNo nhằm phòng ngừa rủi ro về tỷ giá có lợi cho cả ngân hàng và doanh nghiệp.

- Để khuyến khích các DNNVV bán ngoại tệ qua NHNo, tăng khả năng cạnh tranh dịch vụ kinh doanh ngoại tệ thì NHNo cần có chính sách tỷ giá tương đồng với NHTM khác- đặc biệt là các chi nhánh ngân hàng Ngoại thương trên cùng địa bàn (thực hiện mua ngoại tệ nhất là USD với tỷ giá cao hơn NHNo và đồng thời miễn phí dịch vụ chuyển tiền đối với người mua người bán có tài khoản trong hệ thống ngân hàng ngoại thương).

- Việc chuyển tiền đi và chuyển tiền đến bằng đồng ngoại tệ hiện nay qua hệ thống NHNo các doanh nghiệp phản ánh thường chậm hơn so với các NHTM khác (khoảng từ 4-7 ngày)

**\* Các sản phẩm dịch vụ khác:**

- NHNo cần thiết lập hệ thống thông tin tự động, kênh phân phối điện tử như: Internet banking, phone banking, home banking... tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian đến ngân hàng và vẫn giám sát được tất cả các giao dịch.

- Hầu hết các DNNVV ở các khu công nghiệp, khu chế xuất đều cho rằng NHNo muốn phát triển dịch vụ trả lương thông qua tài khoản thẻ thì đòi hỏi phải nâng cao tính tiện ích của thẻ như: kết nối thanh toán hoá đơn tiền điện nước, kết nối sử dụng chung với hệ thống máy ATM của các NHTM khác, Nộp tiền mặt tại máy ATM; nâng cấp sản phẩm dịch vụ thẻ (rút ngắn thời gian thực hiện một giao dịch, có những biện pháp giảm bớt những trục trặc do đường truyền...)

- Mở rộng các sản phẩm tiện ích của ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng của các DNNVV như: dịch vụ bảo quản tài sản, dịch vụ kinh doanh mua bán nhà, dịch vụ bảo hiểm, môi giới chứng khoán, tư vấn tài chính, tư vấn cổ phần hóa, tư vấn lựa chọn dự án đầu tư...

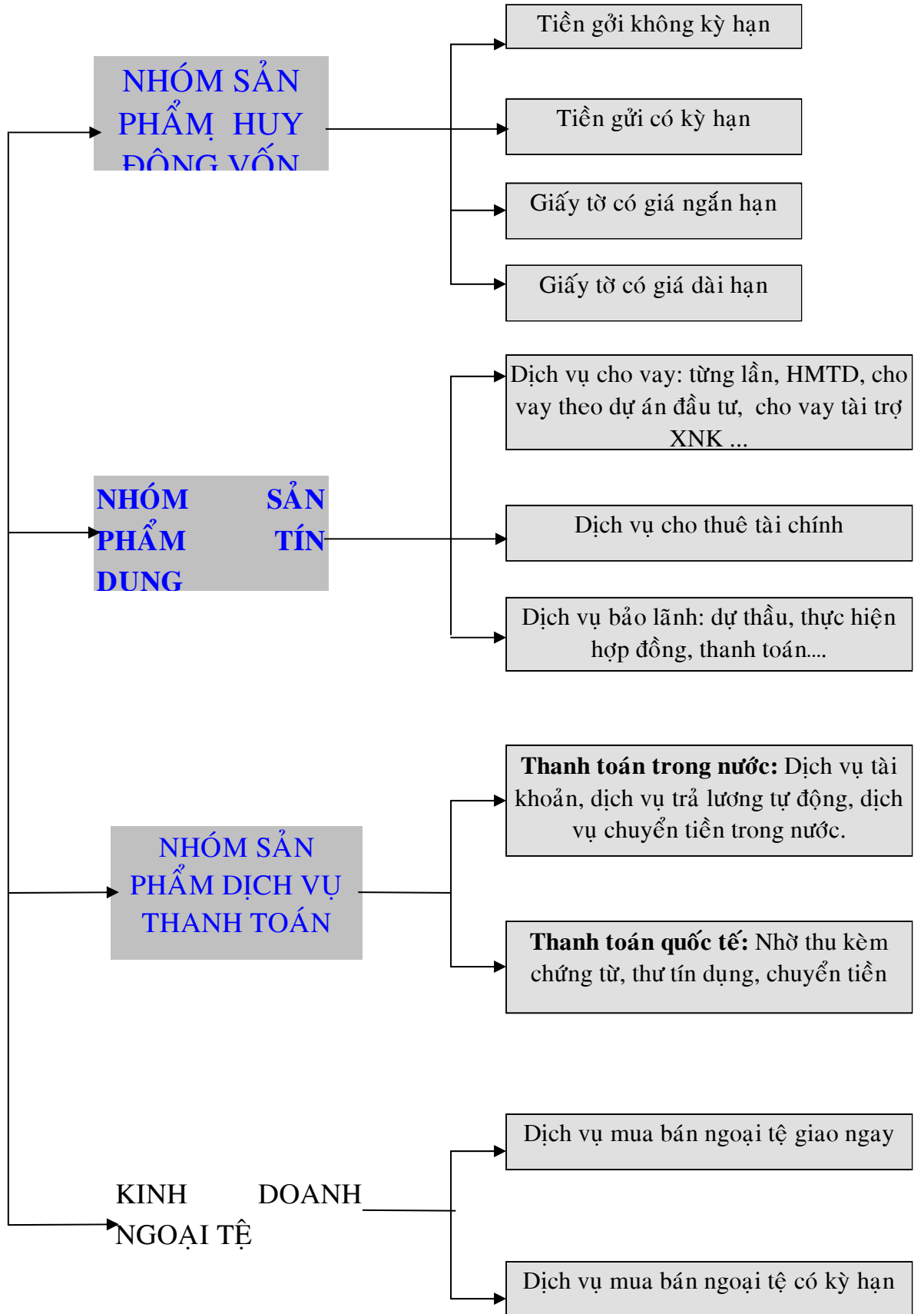
**- Có chính sách lãi suất, phí phù hợp với từng nhóm DNNVV từng thời kỳ như: (doanh nghiệp đang trong giai đoạn khởi sự, doanh nghiệp trong giai đoạn mở rộng, phát triển...), nhằm khuyến khích các DNNVV sử dụng dịch vụ của ngân hàng.**

Phần II: Các DNNVV tự đánh giá

Đa số các DNNVV đều cho rằng những thành tựu đạt được trong thời gian qua mà DNNVV đã mang lại, là động lực và góp phần quan trọng đối với sự nghiệp phát triển kinh tế, hiện đang đóng góp trên 30% vào tăng trưởng GDP của cả nước, tạo ra việc làm cho hàng triệu người lao động và là nhân tố quan trọng góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế nhất là trong nông nghiệp và nông thôn.

Tuy nhiên bên cạnh những thành tựu đạt được, hầu hết các DNNNV cho rằng còn những bất cập nhất định, chưa đủ tự tin để

khẳng định mình cụ thể một số DNNVV kinh doanh chưa thực sự hiệu quả, quan hệ tiếp cận trong việc sử dụng dịch vụ ngân hàng đặc biệt là quan hệ vay vốn còn gặp những khó khăn mà phần lớn nguyên nhân xuất phát từ phía DNNVV như đã nêu ở trang 53 của luận văn.



**SƠ ĐỒ CÁC SP DỊCH VỤ NHNO**