

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**

PHẠM QUỐC LONG

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA
CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM**

**Chuyên ngành : KINH TẾ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG
Mã số : 60.31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
PGS,TS. PHẠM VĂN NĂNG**

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa	
Mục lục	
Mở đầu	1
Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng và chất lượng tín dụng	4
1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại và hoạt động của NHTM	4
1.2. Nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng thương mại	4
1.3. Chất lượng tín dụng	8
1.4. Kinh nghiệm quốc tế về quản lý rủi ro tín dụng	12
Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng của các NHTM trên địa bàn TPHCM	21
2.1. Tổng quan hoạt động kinh tế trên địa bàn TPHCM	21
2.2. Tình hình thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng	23
2.2.1. Huy động vốn	23
2.2.2. Tình hình cho vay	24
2.3. Thực trạng chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM	29
2.3.1. Thực trạng về chất lượng tín dụng	29
2.3.2. Các nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM thời gian qua	34
Chương 3: Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM	44
3.1. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	44
3.2. Nâng cao chất lượng công tác chăm điểm phân loại khách hàng	46
3.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định khách hàng	47
3.4. Nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, giám sát khách hàng	48

3.5.	Cần có sự đánh giá chính xác về chất lượng và tính thanh khoản của tài sản đảm bảo nợ vay	49
3.6.	Nâng cao vai trò của trung tâm thông tin tín dụng NHNN (CIC)	50
3.7.	Xây dựng hệ thống cảnh báo sớm đối với các khoản nợ xấu phát sinh	52
3.8.	Cần có sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng trong việc xử lý tài sản đảm bảo thu hồi nợ vay	54
3.9.	Tăng cường hiệu quả cơ chế kiểm tra, giám sát của NHNN	55
3.10.	Tăng cường cơ chế giám sát của cơ quan pháp luật về việc lập báo cáo tài chính của các doanh nghiệp	56
	Kết luận	58
	Lời cảm ơn	60
	Tài liệu tham khảo	

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài:

Trong bối cảnh kinh tế Việt Nam đang từng bước hội nhập vào nền kinh tế thế giới – Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Đó được xem là bước ngoặt quan trọng khai thông bế tắc, phá bỏ rào cản giúp kinh tế Việt Nam có những bước nhảy xa hơn trong tương lai. Tuy nhiên, thách thức cũng sẽ là không nhỏ khi những cam kết của chúng ta với các nước về việc phá bỏ các hạn chế đối với các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam và những bảo hộ của Chính phủ đối với các doanh nghiệp trong nước. Trong đó tài chính- ngân hàng là lĩnh vực đã được Chính phủ rất thận trọng trong quá trình đàm phán với các nước để đưa ra lộ trình thực hiện quyền bình đẳng giữa doanh nghiệp trong nước và nước ngoài hoạt động tại Việt nam.

Để có thể đứng vững và cạnh tranh được với các ngân hàng nước ngoài trong tương lai, ngành ngân hàng cả nước nói chung và TPHCM nói riêng cần có một sự chuẩn bị thật tốt, phải nâng cao năng lực hoạt động, nâng cao tính chuyên nghiệp và chất lượng của các sản phẩm dịch vụ đang cung cấp cho thị trường. Với đặc điểm hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam là tín dụng vẫn chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu thu nhập, vì vậy đây là nghiệp vụ cần ưu tiên chấn chỉnh và nâng cao chất lượng trước khi chúng ta bước vào cuộc cạnh tranh bình đẳng với các ngân hàng nước ngoài.

Đề tài nghiên cứu về nâng cao chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, sẽ phân tích thực trạng về chất lượng tín dụng của hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn thời gian qua, xác định các nguyên nhân, những tồn tại tác động đến chất lượng của công tác tín dụng và từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm góp phần nâng cao chất lượng, nâng cao tính an toàn và hiệu quả cho hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài:

Luận giải cơ sở khoa học liên quan đến các mặt hoạt động của công tác tín dụng

Nghiên cứu kinh nghiệm của các ngân hàng Thái Lan trong công tác nâng cao chất lượng tín dụng, phòng ngừa rủi ro tín dụng

Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, phân tích chất lượng tín dụng và các nguyên nhân tác động xấu đến chất lượng tín dụng thời gian qua

Đưa ra giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng công tác tín dụng của hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đề tài nghiên cứu về chất lượng công tác tín dụng của các ngân hàng thương mại đang hoạt động trên địa bàn TPHCM

Về không gian: Đề tài dựa vào các số liệu thống kê báo cáo về tình hình hoạt động, thực trạng của công tác tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, từ đó phân tích tìm ra các nguyên nhân tác động đến chất lượng tín dụng trong thời gian qua.

Về thời gian: Đề tài nghiên cứu chất lượng tín dụng, thực trạng và các nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại TPHCM từ năm 2002 đến nay và xu hướng trong tương lai

4. Phương pháp nghiên cứu:

4.1. Chọn địa điểm nghiên cứu:

Đề tài chọn địa điểm nghiên cứu là các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM. Vì TPHCM hiện nay là trung tâm tài chính – ngân hàng lớn nhất nước, tập trung nhiều nhất các ngân hàng thương mại đang hoạt động, vì thế tính đại diện sẽ rất cao.

4.2. Thu thập số liệu, thông tin nghiên cứu:

Đề tài sử dụng nguồn số liệu từ báo cáo tổng kết hoạt động của các ngân hàng thương mại trên địa bàn do Chi nhánh NHNN TPHCM thực hiện hàng năm. Bên cạnh đó, đề tài cũng sử dụng các thông tin liên quan đến hoạt động tín dụng của một số ngân hàng thương mại làm dẫn chứng cụ thể.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài:

Đề tài chỉ ra được những mặt còn hạn chế, kém an toàn và chưa hiệu quả của công tác tín dụng hiện nay tại các ngân hàng thương mại TPHCM, qua đó cần phải khắc phục và nâng cao chất lượng của công tác tín dụng giúp các ngân hàng thương mại hoạt động an

toàn và hiệu quả hơn trước khi bước vào cuộc cạnh tranh mạnh mẽ với các ngân hàng nước ngoài

Với những nội dung nghiên cứu của đề tài này chúng tôi hy vọng kết quả nghiên cứu sẽ mang lại cho các ngân hàng thương mại TP HCM có thêm một tài liệu tham khảo trong việc xây dựng chiến lược cho công tác tín dụng để chất lượng ngày càng được nâng cao hơn. Bên cạnh đó, với những kiến nghị của đề tài chúng tôi cũng rất mong NHNN và các cơ quan quản lý phải có những chỉ đạo, sự can thiệp cần thiết giúp cho hoạt động của ngành ngân hàng Việt Nam được lành mạnh, hiệu quả và an toàn hơn.

6. Kết cấu của luận văn:

Ngoài phần mở đầu, phần kết luận và kiến nghị, kết cấu của đề tài gồm 03 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng và chất lượng tín dụng. Trong phần này chúng tôi đề cập Các lý thuyết về hoạt động của NHTM, tín dụng và chất lượng của nghiệp vụ tín dụng. Bên cạnh đó, đề tài cũng dẫn chứng kinh nghiệm về phòng ngừa rủi ro tín dụng của các NHTM Thái Lan.

Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng của các NHTM trên địa bàn TP HCM. Trong phần này chúng tôi phân tích thực trạng hoạt động của các NHTM TP HCM, thực trạng về công tác tín dụng, về tình hình nợ xấu và phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng hiện nay trên địa bàn.

Chương 3: Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng của công tác tín dụng tại các NHTM trên địa bàn TP HCM thời gian tới.

Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng và chất lượng tín dụng

1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại và hoạt động của NHTM:

Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan.

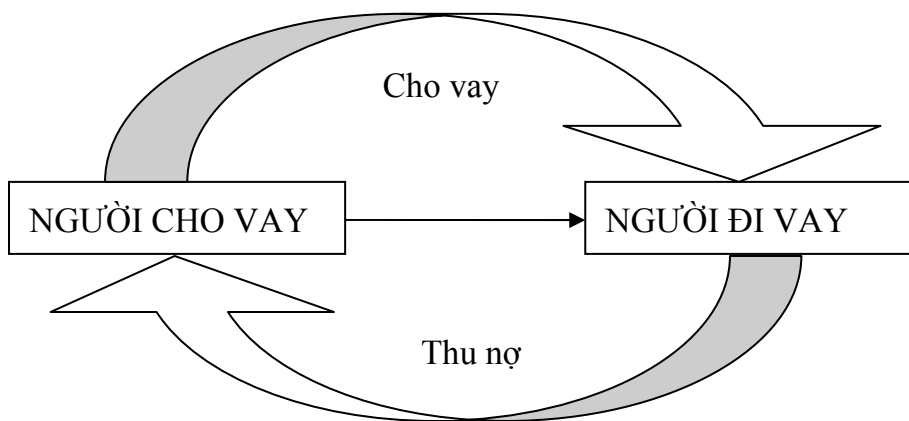
Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán.

1.2. Nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng thương mại:

1.2.1. Khái niệm về tín dụng:

Theo từ điển Kinh tế-tài chính Việt Nam, “tín dụng là quan hệ vay mượn, quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa người đi vay và người cho vay theo nguyên tắc hoàn trả. Quan hệ này được xác lập trên cơ sở lòng tin hoặc tín nhiệm lẫn nhau giữa các chủ thể trong quan hệ đó”.

Chúng ta có thể hình dung quan hệ tín dụng qua sơ đồ sau:



Theo sơ đồ trên, trong quan hệ tín dụng luôn tồn tại ít nhất hai chủ thể đó là người cho vay và người đi vay. Người cho vay là người có khoản tiền nhàn rỗi sẵn sàng nhường cho người khác sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định, sau khoảng thời gian đó, người đi vay phải hoàn trả khoản nợ đã vay và một khoản lãi để bù đắp cho việc nhường vốn này. Khoản cho vay gọi là nợ gốc, khoản lãi bù đắp gọi là lãi vay hay lợi tức tín dụng.

Quan hệ tín dụng trong thực tế còn có thể xác lập dựa trên việc đảm bảo tín dụng, bằng các hình thức như đảm bảo bằng tài sản của người đi vay, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay hoặc bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba.

1.2.2. Các nguyên tắc của tín dụng:

Có 2 nguyên tắc cơ bản sau:

*** Nguyên tắc 1:** *"Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có hiệu quả kinh tế"*

Theo nguyên tắc này, người đi vay phải cam kết sử dụng vốn vay theo đúng mục đích xin vay ban đầu. Ngân hàng phải lấy tiêu chí hiệu quả kinh tế làm cơ sở để xét duyệt cho vay (*không cho vay chỉ dựa trên giá trị của tài sản bảo đảm*), đồng thời sau khi phát vay phải tiến hành kiểm tra việc sử dụng vốn vay, đảm bảo vốn vay đã được sử dụng theo đúng mục đích đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Đây là một nguyên tắc rất quan trọng trong tín dụng, nó giúp cho các ngân hàng thương mại tránh được rủi ro trong trường hợp khách hàng có ý đồ sử dụng vốn vay vào mục đích khác vượt ngoài tầm kiểm soát của ngân hàng. Đây cũng là nguyên tắc giúp phân biệt khá rõ ràng giữa nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng và dịch vụ cầm đồ của doanh nghiệp cầm đồ. Vì đối với cầm đồ người cho vay chỉ quan tâm đến tài sản mang cầm cố, thế chấp sẽ vay được bao nhiêu tiền chứ không quan tâm đến việc người vay sử dụng tiền vay vào mục đích gì. Còn đối với tín dụng, khi cho vay ngân hàng luôn xác định nguồn thu nợ của khoản vay chính là từ thu nhập của phương án/ dự án vay mang lại cho nên tính hiệu quả, tính khả thi của phương án/ dự án vay là điều kiện tiên quyết được ngân hàng xem xét trong quá trình thẩm định cho vay, chính vì lý do đó mà khi khách hàng sử dụng vốn vay vào mục đích khác không đúng như phương án/ dự án đã được ngân hàng thẩm định thì rủi ro cho ngân hàng lập tức xảy ra nếu việc sử dụng sai mục đích đó không mang lại hiệu quả kinh tế cho khách hàng hay sử dụng vào mục đích mà pháp luật ngăn cấm dẫn đến tình trạng khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng và đối tượng thu nợ của ngân hàng cũng không còn tồn tại.

*** Nguyên tắc 2:** *"Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ vốn gốc và lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng"*.

Đây là nguyên tắc thể hiện tính chất đặc trưng của tín dụng phân biệt so với cấp phát ngân sách và cũng là điều kiện "tồn vong" của tín dụng. Hoàn trả đúng thời hạn còn liên quan đến tính kế hoạch của nguồn vốn. Nhà kinh tế học người Nga Mantranốp cho rằng đây là nguyên tắc trên cả nguyên tắc (over principle) trong hoạt động tín dụng. Nguyên tắc này giúp đảm bảo cho các ngân hàng thương mại khỏi rủi ro mất vốn, đồng thời có lãi để trang trải các chi phí. Thực hiện nguyên tắc này đòi hỏi các ngân hàng phải tính toán đầy đủ, chính xác nhu cầu vốn cần thiết của phương án/dự án vay đồng thời phải xác định rõ chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng để làm cơ sở quyết định mức vay và thời hạn cho vay hợp lý. Thực hiện tốt và chính xác điều này ngân hàng sẽ rất dễ kiểm soát tiền vay sẽ sử dụng hết vào đúng mục đích xin vay ban đầu đồng thời không tạo điều kiện cho khách hàng tùy tiện sử dụng vốn vào vòng quay khác rất khó kiểm soát. Để tăng cường thêm trách nhiệm hoàn trả nợ vay của khách hàng, các ngân hàng thương mại có thể yêu cầu người đi vay thực hiện một số biện pháp đảm bảo tín dụng như: đảm bảo bằng tài sản của bên đi vay hoặc đảm bảo bằng tài sản của bên thứ ba hoặc đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay, ...

Hai nguyên tắc nói trên chi phối cơ cấu tổ chức, quy trình cho vay và quản lý tín dụng của bất kỳ tổ chức nào có hoạt động tín dụng, bất luận là ngân hàng thương mại, quỹ hỗ trợ phát triển, ngân hàng chính sách xã hội, quỹ tín dụng nhân dân,... Thực hiện tốt hai nguyên tắc này sẽ góp phần nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo bảo toàn và hiệu quả sử dụng vốn

1.2.3. Quy trình tín dụng:

Bước 1: Tiếp xúc, hướng dẫn, tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ vay vốn từ khách hàng:

Khi khách hàng có nhu cầu sử dụng vốn phục vụ cho cho việc sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng sẽ đến đặt vấn đề vay vốn với ngân hàng, Cán bộ tín dụng sẽ là người trực tiếp tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng và đồng thời hướng dẫn các thủ tục cần thiết theo quy định của ngân hàng về việc cấp tín dụng cho khách hàng.

Có 3 loại hồ sơ cần thiết:

- Hồ sơ pháp lý: Quyết định thành lập, đăng ký kinh doanh, điều lệ, quyết định bổ nhiệm người đại diện pháp luật của doanh nghiệp và các giấy tờ khác theo ngành nghề kinh doanh mà pháp luật yêu cầu phải có (đối với khách hàng vay là pháp nhân) hay Chứng minh nhân dân, hộ khẩu, đăng ký kinh doanh (đối với khách hàng vay là thể nhân).

- Hồ sơ kinh tế: Giấy đề nghị vay vốn, phương án SXKD, phương án phục vụ đời sống, các tài liệu về báo cáo tài chính, kế hoạch SXKD, các tài liệu chứng minh thu nhập của khách hàng.

- Hồ sơ tài sản bảo đảm: Các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản dùng làm đảm bảo cho khoản vay.

Bước 2: Thẩm định và ra quyết định cho vay

Đây là bước quan trọng nhất của quy trình cho vay vì phần lớn các rủi ro trong tín dụng đều xuất phát từ khâu này.

Sau khi tiếp xúc và hướng dẫn thủ tục nếu khách hàng đáp ứng được các điều kiện và yêu cầu của ngân hàng về việc vay vốn Cán bộ tín dụng thu thập đầy đủ thông tin và tài liệu trình Lãnh đạo phòng tín dụng xem xét để quyết định thành lập tổ thẩm định có đầy đủ thành phần (*một số ngân hàng có phòng thẩm định thì công việc thẩm định này sẽ do phòng thẩm định thực hiện*).

Tổ thẩm định sẽ trực tiếp làm việc, kiểm tra, đánh giá về năng lực tài chính, đạo đức của khách hàng và tính khả thi của phương án vay, định giá tài sản bảo đảm. Sau khi tổng hợp tất cả các yếu tố, tổ thẩm định sẽ đưa ra kết quả thẩm định để Lãnh đạo phòng tín dụng làm cơ sở đề nghị Lãnh đạo ngân hàng duyệt cho vay.

Bước 3: Lập hợp đồng, giải ngân và quản lý khách hàng sau khi vay vốn

Sau khi được Lãnh đạo ngân hàng duyệt đồng ý cho vay, Cán bộ tín dụng sẽ lập các hợp đồng thế chấp, hợp đồng tín dụng, hồ sơ đăng ký giao dịch bảo đảm và tiến hành đi công chứng và giao dịch bảo đảm tại các cơ quan có thẩm quyền.

Sau khi có kết quả công chứng và giao dịch bảo đảm, sẽ tiến hành giải ngân cho khách hàng. Khách hàng có thể giải ngân một hoặc nhiều lần theo nhu cầu sử dụng của phương án vay. Sau mỗi lần giải ngân cán bộ tín dụng sẽ tiến hành kiểm tra sử dụng vốn vay để tránh trường hợp khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích.

Trong suốt quá trình vay vốn cán bộ tín dụng phải thường xuyên kiểm tra, giám sát và cập nhật thông tin của khách hàng nhằm phát hiện kịp thời những dấu hiệu bất thường có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, từ đó có những giải pháp can thiệp kịp thời giúp ngân hàng tránh được những thiệt hại

1.2.4. Rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại do khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình theo cam kết.

1.3. Chất lượng tín dụng:

1.3.1. Khái niệm:

Chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều nội dung, trong đó có nội dung quan trọng thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ của một NHTM. Do vậy, trong một số trường hợp khi nói đến chất lượng tín dụng theo nghĩa hẹp, người ta có thể chỉ nêu lên tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ

1.3.2. Các tiêu chí đánh giá chất lượng tín dụng

1.3.2.1. Hệ số nợ quá hạn:

$$\text{Hệ số quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Đây là hệ số phản ánh chất lượng tín dụng của một ngân hàng, hệ số này cho thấy tỷ lệ nợ quá hạn trong tổng dư nợ cho vay. Quy định hiện nay của Ngân hàng nhà nước có cho phép dư nợ quá hạn của các ngân hàng thương mại không được vượt quá 5%

1.3.2.2. Phân loại nợ:

Ở Việt Nam trước năm 2000 không có khái niệm nợ xấu. Ngày 05/10/2001, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 149/2001/QĐ-TTg về việc phê duyệt đề án xử lý nợ tồn đọng của các NHTM, tạo cơ sở pháp lý cho các hoạt động phân loại nợ và xử lý nợ tồn đọng phát sinh trước 31/12/2000. Việc phân loại các khoản nợ xấu tồn đọng không căn cứ vào thời gian quá hạn cụ thể mà căn cứ vào tính chất và khả năng thu hồi thông qua các biện pháp bảo đảm của khoản vay và tình trạng pháp lý của khách hàng, theo đó có 3

nhóm nợ với các cơ chế xử lý khác nhau, bao gồm: Nợ tồn đọng có tài sản bảo đảm; Nợ tồn đọng không có tài sản bảo đảm và không còn đối tượng thu hồi; nợ tồn đọng có tài sản bảo đảm nhưng con nợ đang còn tồn tại, đang hoạt động.

Ngày 22/04/2005, Thống đốc NHNN ban hành quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN quy định về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của các tổ chức tín dụng. Theo đó nợ xấu của các tổ chức tín dụng được xác định căn cứ vào thực trạng khách hàng mà không căn cứ vào thời gian quá hạn của khoản nợ và được phân làm 5 nhóm định lượng như sau:

+ Nhóm 1: Là nợ đủ tiêu chuẩn gồm những khoản nợ trong hạn mà tổ chức tín dụng đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn

+ Nhóm 2: Là nợ cần chú ý gồm: các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại; trường hợp khách hàng trả nợ đầy đủ cả gốc lẫn lãi theo kỳ hạn đã được cơ cấu lại tối thiểu trong vòng 1 năm (*đối với các khoảng nợ trung dài hạn*) hoặc 3 tháng (*đối với các khoảng nợ ngắn hạn*) thì tổ chức tín dụng có thể phân loại khoản nợ đó vào nhóm 1.

+ Nhóm 3: Là nợ dưới tiêu chuẩn, gồm các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày; các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

+ Nhóm 4: Là nợ nghi ngờ, gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 180 đến 360 ngày, các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.

+ Nhóm 5: Là nợ có khả năng mất vốn, gồm: Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày, các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý; các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại

1.3.3 Các nguyên nhân dẫn đến tình trạng nợ xấu của NHTM

Nợ quá hạn phát sinh do nhiều nguyên nhân, nhưng có thể chia ra làm ba nhóm nguyên nhân chính như sau:

1.3.3.1. Về phía khách hàng vay vốn

- Nhóm nguyên nhân không gian lận

+ Trình độ, năng lực quản lý, điều hành yếu kém: Là một trong những nguyên nhân quan trọng, chiếm tỷ lệ lớn gây nên tình trạng nợ xấu cho ngân hàng. Vì sau khi cho vay, việc sử dụng tiền vay hiệu quả phụ thuộc rất lớn vào trình độ và năng lực điều hành sản xuất-kinh doanh của khách hàng

+ Rủi ro thị trường: Ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh gặp bất lợi trên thương trường, khả năng cạnh tranh yếu kém dẫn đến thua lỗ

+ Rủi ro khách quan: thay đổi cơ chế, chính sách, thiên tai, hỏa hoạn.

- Nhóm nguyên nhân do gian lận

+ Sử dụng vốn vay sai mục đích: khách hàng sử dụng vốn vay không đúng như mục đích đã xin vay, đây là một trong những trường hợp gian lận xảy ra khá phổ biến trong thực tế hiện nay, việc không thẩm định kỹ và sự giám sát không chặt chẽ sau khi phát tiền vay của ngân hàng đã tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích, vượt ngoài tầm kiểm soát của ngân hàng và dẫn đến rủi ro mất vốn nếu khách hàng sử dụng vốn vay vào mục đích không chính đáng hoặc phương án kinh doanh không khả thi hay mức độ rủi ro cao.

+ Gian lận về số liệu, chứng từ, giấy tờ: Với những quy định khá lỏng lẻo về chế độ báo cáo tài chính của hệ thống pháp luật Việt Nam đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp dễ dàng thực hiện gian lận trong những số liệu tài chính cung cấp cho ngân hàng nhằm có được một đánh giá tốt khi đi vay. Điều này đã xảy ra khá phổ biến đối với các doanh nghiệp mà pháp luật quy định không phải kiểm toán định kỳ hàng năm. Lập chứng từ, giấy tờ giả để qua mặt ngân hàng xin vay vốn cũng là nguyên nhân dẫn đến rủi ro cho ngân hàng

+ Lừa đảo, chiếm đoạt, bỏ trốn, ...

1.3.3.2. Về phía ngân hàng:

+ Thiếu thông tin thị trường, thông tin về khách hàng: thông tin là yếu tố cực kỳ quan trọng quyết định hiệu quả kinh doanh của công tác tín dụng. Việc thiếu thông tin sẽ dẫn đến thẩm định dự án/ phương án vay vốn của khách hàng không chính

xác, đánh giá không thực tế năng lực thật sự của khách hàng, tính khả thi của dự án/ phương án và mức độ rủi ro của nó, thậm chí không phát hiện được âm mưu lừa đảo của khách hàng.

+ Trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định yếu kém, cũng là một trong những nguyên nhân rất dễ xảy ra rủi ro cho ngân hàng. Với chất lượng thẩm định một món vay thấp, việc quản lý lỏng lẻo, không khoa học, không sâu sát khách hàng thì rủi ro sẽ là điều không tránh khỏi.

+ Thiếu trách nhiệm: Không làm đúng quy trình tín dụng, hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng là biểu hiện rõ nhất của việc thiếu trách nhiệm. Đây có thể do nhận thức chưa đúng của cán bộ tín dụng, có thể do tính cầu thả, qua loa đại khái, cả nể... song cốt lõi của vấn đề này là cơ chế thưởng phạt chưa nghiêm minh.

+ Đạo đức nghề nghiệp kém: Đã có rất nhiều vụ án xảy ra liên quan đến cán bộ tín dụng có hành vi thông đồng với khách hàng làm lệch lạc hồ sơ, bỏ qua nhiều chi tiết bắt buộc trong quy trình nhằm vụ lợi cá nhân. Thông thường trường hợp này rất dễ xảy ra rủi ro cho ngân hàng do cán bộ tín dụng là người hiểu rõ nhất về tính pháp lý và hiệu quả của khoản vay nhưng đã thông đồng với khách hàng cho nên bỏ qua những nguyên tắc đó dẫn đến khi khách hàng không trả được nợ ngân hàng là người chịu thiệt hại

1.3.3.3. Các nguyên nhân khác

- Suy thoái kinh tế – chu kỳ kinh tế: Sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia đều có chu kỳ thịnh – suy. Khi nền kinh tế trong giai đoạn thịnh vượng thì việc sản xuất kinh doanh thuận lợi và như vậy việc trả nợ của khách hàng vay vốn đối với ngân hàng dễ dàng nên rủi ro tín dụng thấp, ngược lại lúc kinh tế trong thời kỳ suy thoái thì rủi ro tín dụng cao.

- Môi trường pháp lý: Ở đất nước mà hệ thống pháp luật chưa đầy đủ, thiếu đồng bộ và không nghiêm minh thì không thể bảo đảm quyền lợi của bên cho vay. Vì vậy rủi ro tín dụng sẽ lớn

1.4. Kinh nghiệm quốc tế về quản lý rủi ro tín dụng:

Tín dụng là nghiệp vụ luôn đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động của ngân hàng thương mại và cũng là nghiệp vụ đóng góp rất lớn vào doanh thu và lợi nhuận cho ngân hàng. Đặc biệt đối với những nước có nền tài chính tiền tệ chưa phát triển mạnh như Việt Nam chúng ta thì tín dụng lại có tầm ảnh hưởng càng lớn hơn trong hoạt động của các ngân hàng thương mại, chiếm đến trên 70% thu nhập. Tuy nhiên, tín dụng lại là nghiệp vụ chứa đựng nhiều rủi ro, chất lượng tín dụng là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến sự an toàn và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Chính vì vậy, các ngân hàng lớn ở các nước phát triển rất quan tâm đến công tác phòng ngừa rủi ro tín dụng và ngày càng hạ thấp tỷ trọng của hoạt động tín dụng trong cơ cấu doanh thu để thay vào đó là các dịch vụ ngân hàng khác có rủi ro thấp hơn nhằm nâng tính an toàn hoạt động cho đơn vị mình. Thái Lan là quốc gia thuộc khu vực Đông Nam Á, tuy nhiên nền tài chính tiền tệ của quốc gia này đã phát triển mạnh do sự du nhập khá sớm của các nước tư bản phương tây. Sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997 thì ngoài việc tái thiết lại hệ thống quản lý ngoại hối của Ngân hàng TW Thái Lan, các ngân hàng thương mại của quốc gia này cũng đã có sự sắp xếp, cơ cấu lại toàn diện hoạt động của mình trong đó vấn đề phòng ngừa rủi ro trong công tác tín dụng rất được quan tâm

Hệ thống ngân hàng Thái Lan có bề dày hoạt động hàng trăm năm, nhưng đứng trước cơn khủng hoảng tiền tệ Châu Á năm 1997 đã bị chao đảo, nhiều công ty tài chính và thương mại bị phá sản hoặc buộc phải sát nhập. Tình hình đó buộc các ngân hàng Thái Lan phải xem xét lại toàn bộ chính sách, cách thức, quy trình hoạt động, trong đó trọng tâm là lĩnh vực tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro. Đi đôi với việc đa dạng hoá các sản phẩm tín dụng và dịch vụ, xác định khách hàng mục tiêu, chủ động tiếp thị khách hàng,... một loạt thay đổi cơ bản trong tín dụng đã được các Ngân hàng Thái Lan triển khai nhanh chóng và triệt để. Dưới đây là một số nét đặc trưng của quá trình đó.

1- Tách bạch, phân công rõ chức năng của các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay.

Hoạt động Ngân hàng bán lẻ là một xu hướng của các Ngân hàng Thái Lan. Hoạt động này trong tín dụng càng phát triển thì sự tách bạch các bộ phận có liên quan trong quy trình tín dụng lại càng cần thiết.

- Tại Bangkok Bank, trước đây quy trình tín dụng chỉ có một bộ phận thực hiện, nay đã tách hẳn thành 2 bộ phận độc lập với nhau: bộ phận tiếp nhận, giải quyết hồ sơ và bộ phận thẩm định. Trong đó, bộ phận thẩm định phải có báo cáo thẩm định tín dụng, gồm: chiến lược và kế hoạch kinh doanh, báo cáo xếp hạng rủi ro... Đây là một thay đổi căn bản của Bangkok Bank nhằm bảo đảm tính độc lập, khách quan trong quá trình cấp tín dụng cho khách hàng.

- Tương tự, tại Siam Commercial Bank (SCB) cũng đã xây dựng mô hình tổ chức triển khai dịch vụ tín dụng theo nguyên tắc phân định rõ trách nhiệm của 3 bộ phận: Marketing khách hàng, bộ phận thẩm định và bộ phận quyết định cho vay. Ngân hàng đã phân loại khách hàng theo từng nhóm khác nhau: khách hàng tiêu dùng (nhiều nhất), khách hàng kinh doanh, khách hàng cá nhân (giàu, nghèo), từ đó nhận rõ tính chất khác nhau làm cơ sở cho việc xác định nhiệm vụ cụ thể có những nét khác nhau cho từng bộ phận nói trên trong việc tiếp nhận và giải quyết hồ sơ, thẩm định và quyết định cho vay

- Kasikorn Bank đã tổng kết quy trình cho vay cần được tuân thủ như sau:

- + Tiếp xúc khách hàng
- + Phân tích tín dụng
- + Thẩm định tín dụng
- + Đánh giá rủi ro tín dụng
- + Quyết định cho vay
- + Thủ tục giấy tờ hợp đồng, giải ngân
- + Đánh giá chất lượng, xem xét lại khoản vay.

Trong quy trình nói trên, việc tiếp thị bán hàng (*nhân viên tín dụng gặp khách hàng*) và bộ phận quyết định tín dụng là độc lập với nhau.

Cũng với quy trình tương tự, trong khâu phân tích tín dụng (*phân tích khoản vay*), Siam city Bank (SCIB) dựa trên các phương pháp sau:

+ Phương pháp phân tích truyền thông: đánh giá doanh nghiệp dựa vào danh tiếng, mối quan hệ và tài sản bảo đảm.

+ Phương pháp 5Cs, credit assessment: Tính cách (Character), năng lực trả nợ (Capacity), vốn (Capital), tài sản bảo đảm (Collateral), điều kiện (Conditions); phân tích SWOT (Strength – Weakness/opportunity- Threat) và dự báo dòng tiền, phân tích các chỉ số tài chính chủ yếu.

Việc thẩm định tín dụng, SiamCity Bank (SCIB) đã chia khách hàng thành những nhóm khác nhau, từ đó cách thức thẩm định cũng được áp dụng khác nhau. Có 4 nhóm chính: Doanh nghiệp lớn, là doanh nghiệp có nhu cầu về doanh số tín dụng > 50 triệu baht/năm; Doanh nghiệp vừa và nhỏ, là doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn từ 5-50 triệu baht năm; Tín dụng cá nhân, là những khách hàng cá nhân có hưởng lương và chủ doanh nghiệp có nhu cầu vay dưới 5 triệu baht, sử dụng sản phẩm tiêu dùng hoặc thẻ tín dụng dưới dạng các sản phẩm tín dụng tiêu chuẩn của SCIB.

- Trong cho vay khách hàng cá nhân, tại Kasikorn Bank (*một ngân hàng có thể mạnh cho vay khách hàng cá nhân*) đã áp dụng quy trình quyết định tự động:

+ Nhận đơn xin vay của khách hàng: Từ các kênh trực tiếp, thư, nhân viên trực tiếp tiếp thị, Internet, chi nhánh, ...

+ Xử lý, kiểm tra dữ liệu: dữ liệu mới, cơ bản được nhập vào chương trình dữ liệu; kiểm tra hồ sơ đã hoàn thiện; kiểm tra thu nhập dữ liệu; bảo đảm dữ liệu đầu vào đầy đủ; gọi người vay để kiểm tra xác nhận sự tồn tại thực của họ; kiểm tra thông qua cơ quan quản lý tín dụng của Chính phủ.

+ Ra quyết định tự động: Nhân viên phân tích xác nhận giới hạn tín dụng, phù hợp với chương trình chấm điểm và cho ý kiến về tài trợ. Việc quyết định được thực hiện khi các dữ liệu thông tin được cập nhật đầy đủ.

2- Tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong tín dụng

- Tại KasiKorn Bank, trước đây chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, không quan tâm đến dòng tiền của khách hàng vay, vì thế, hậu quả tín dụng là: nợ xấu có lúc lên tới 40% (năm 1997-1999). Ngân hàng tìm ra nguyên nhân là đã không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc tín dụng trong quá trình cho vay. Để khắc phục tình trạng trên KasiKorn Bank đã quan tâm và thực hiện triệt để các nguyên tắc tín dụng. cụ thể, khi khách hàng đến vay

vốn, các bộ phận liên quan trong ngân hàng phải giải đáp được các vấn đề sau đây, mới quyết định cho vay:

- + Tư cách của khách hàng vay, có tin tưởng họ được không ?
- + Hiệu quả kinh doanh của khách hàng: công việc kinh doanh của khách hàng hoạt động nào thành công hoặc không thành công ?
- + Mục đích của khoản vay để làm gì ?
- + Nguồn trả nợ là gì ? (dòng tiền tệ và khả năng trả nợ);
- + Khả năng kiểm soát khoản vay: Ngân hàng có kiểm soát được khách hàng sử dụng tiền vay không ?
- + Năng lực quản trị điều hành của khách hàng: Ngân hàng phải biết được năng lực quản trị, điều hành của khách hàng vay (họ có năng lực, kiến thức về quản trị, điều hành doanh nghiệp không ?)
- + Thực trạng tài chính của khách hàng: Ngân hàng phải biết các thông tin về tài chính của khách hàng vay (số liệu thực tế về tài chính của khách hàng).

- Tại Siamcity Bank (SCIB), cũng tương tự các tiêu chí trên, nhưng đặc biệt quan tâm đến vấn đề sau:

- + Tại sao phải vay ngân hàng ? Điều này Bạn cho là quan trọng nhất, nguyên do chính phải vay, ngân hàng cần biết rõ.
- + Vay để làm gì ?
- + Nguồn vốn cần trong bao lâu ?
- + Lấy nguồn nào để trả nợ ?
- + Trả trong bao lâu ? v.v..

Để giải đáp được các câu hỏi trên, ngân hàng phải phân tích tài chính, trong đó rất coi trọng đến vòng chu chuyển dòng tiền và vòng thu hồi vốn đầu tư của khách hàng. Việc phân tích tài chính phải kết hợp với nguyên nhân khách hàng vay, đánh giá được các phương diện: rủi ro ngành, rủi ro kinh doanh. Công việc này được thực hiện dựa trên căn cứ sau:

+ Từ báo cáo tài chính của khách hàng để xác định khả năng sinh lời, cơ cấu vốn và điều quan tâm nhất là nợ/ Vốn chủ sở hữu. Ngân hàng rất quan tâm đến cách tính doanh thu, tỷ trọng TSCĐ (vì nó ảnh hưởng đến cấu trúc chi phí)...

+ Từ các chỉ tiêu tài chính trọng yếu: vòng quay hàng tồn kho; vòng quay các khoản phải thu, điểm hoà vốn; lợi nhuận/vốn chủ sở hữu; khả năng trả lãi; dòng tiền (*các nhân tố ảnh hưởng đến dòng tiền, yếu tố định tính và những yếu tố làm thay đổi lợi nhuận hoặc tỷ suất lợi nhuận*).

Có 6 bước trong việc phân tích chỉ số tài chính: xây dựng mục tiêu; tính toán các chỉ số tài chính chủ yếu; so sánh các chỉ tiêu, lập các nghi vấn và làm rõ; xác định, đánh giá rủi ro; đề ra các biện pháp giảm thiểu rủi ro.

Trên cơ sở phân tích, ngân hàng dự báo và nhận định về: rủi ro trong kinh doanh và rủi ro ngành; cấu trúc chi phí; lợi nhuận, kỹ thuật, công nghệ; vòng đời sản phẩm; tính độc lập và tính toàn cầu hoá; môi trường hoạt động; rủi ro có tính chu kỳ; mức độ phụ thuộc của doanh nghiệp... Tất cả những thông tin phân tích nói trên làm cơ sở để phán đoán mức độ rủi ro, so sánh với xu hướng của ngành sản xuất, của doanh nghiệp tương tự.

Đối với các dự án, ngân hàng phải tiến hành: dự báo rủi ro; khảo sát độ nhạy, dự báo dòng tiền của dự án.

+ Về dự báo rủi ro: ngân hàng cần dự báo rủi ro trong tương lai và những rủi ro chính: nhận định và phán đoán những gì xảy ra đối với doanh nghiệp, đưa ra những phương án rủi ro, doanh nghiệp sẽ hoạt động như thế nào khi xảy ra rủi ro. Về rủi ro quản lý: doanh thu, chu kỳ kinh doanh; chi phí cận biên của doanh nghiệp; chu kỳ vốn đầu tư của doanh nghiệp.

+ Về khảo sát độ nhạy: Phương án doanh nghiệp đưa ra chưa chắc đã là tốt nhất, do đó cán bộ thẩm định cần phải phân tích lại độ nhạy của dự án. Cần khảo sát độ nhạy, theo các cách thức sau: theo đề án của ngân hàng; phương án xấu nhất có thể xảy ra, doanh nghiệp hoạt động như thế nào.

+ Về dự báo dòng tiền của dự án, thông thường phải qua 3 bước: bước 1, tính luồng tiền của dự án; bước 2, các giả thiết định lượng; bước 3, xem xét toàn diện hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên ngân hàng thường quan tâm đến bước 3: nghiên cứu xu hướng

phát triển của sản phẩm, của ngành; xem xét hoạt động của doanh nghiệp trong quá khứ; xem xét chiến lược quản trị doanh nghiệp. Hiện nay, nhân viên tín dụng không còn coi tài sản thế chấp là số 1 như trước, mà điều đáng quan tâm là “dòng tiền”, gắn với cơ cấu món vay theo thời gian để xem xét doanh nghiệp có thể trả nợ đúng hạn hay không. Tài sản thế chấp vẫn phải được coi trọng, nhưng không coi đó là nguồn trả nợ, mà chỉ là nguồn để xử lý khoản nợ khi không thu hồi được.

- Việc xem xét cơ cấu món vay (theo thời gian) cũng rất quan trọng, ngân hàng rất quan tâm, vì qua đó thấy được khách hàng có bảo đảm được thanh khoản không, có nguồn để trả nợ không, trong thời gian nào...Ngân hàng phải thường xuyên nắm bắt, cập nhật thông tin về khách hàng, để nhanh chóng phát hiện các tình huống xử lý kịp thời.

3- Cho điểm khách hàng

- SiamCity Bank (SCIB) đã áp dụng việc cho điểm khách hàng (Credit Scoring), để quyết định cho vay đối với tín dụng bán lẻ và để xem xét cho vay đối với tín dụng doanh nghiệp.

Hạng uy tín tín dụng được xếp loại theo các hạng từ AAA (chất lượng cao, rủi ro thấp, khả năng trả nợ cao nhất) đến D (nguy cơ vỡ nợ). Trong đó hạng có thể xét cho vay được xếp hạng từ AAA⁺, AAA, AAA⁻; A⁺, A, A⁻; BBB⁺, BBB, BBB⁻. Các hạng còn lại là: BB⁺, BB, BB⁻, C, D. Các hạng tín dụng này, áp dụng theo tiêu chuẩn của S&P (Standard and Poor).

- Kasikorn Bank đã ứng dụng xếp loại tín dụng như là một công cụ quyết định tự động đến các khoản vay tiêu dùng (thẻ tín dụng), cho vay cầm cố, thế chấp, cho vay cá nhân, cho vay doanh nghiệp nhỏ. Ngân hàng đã sử dụng mẫu giao dịch của khách hàng hiện có về lịch sử pháp lý, lịch sử giao dịch, lịch sử thanh toán và số liệu lịch sử khác để dự báo rủi ro, đồng thời ứng dụng chấm điểm. Họ sử dụng các dữ liệu từ các chương trình ứng dụng tín dụng như: giới tính, tuổi tác, tình trạng hôn nhân, kinh nghiệm làm việc, số dư tiền gửi của khách hàng, ...

4- Tuân thủ thẩm quyền phán quyết tín dụng

- Kasikorn Bank quy định việc phán quyết tín dụng theo mức tăng dần; mức phán quyết của một người, một nhóm người, Hội đồng quản trị:

- a. > 10tr Baht : 1 người chịu trách nhiệm;
- b. 100tr Baht : phải qua 2 người chịu trách nhiệm;
- c. 3 tỷ Baht : phải do Hội đồng quản trị ngân hàng quyết định.

Những khoản vay vượt quá quy định trên thì phải chuyển cho bộ phận thẩm định độc lập để thẩm định trước khi trình lên cấp trên có thẩm quyền phê duyệt khoản vay.

- Tại SiamCity Bank (SCIB), quyền phê duyệt khoản vay được phân cấp từ giám đốc đến HĐQT tại trụ sở chính, tùy thuộc vào mức cho vay, điều kiện tín dụng và tài sản bảo đảm, ngân hàng áp dụng chính sách tập quyền trong phê duyệt tín dụng tại trụ sở chính. Cụ thể như sau:

a/ Thẩm quyền của lãnh đạo cao cấp của ngân hàng:

+ Hội đồng quản trị: không giới hạn. Tuy nhiên phải tuân thủ mức cao nhất do ngân hàng TW Thái Lan quy định;

+ Ban điều hành: 500 tr Baht;

+ Chủ tịch và Tổng giám đốc: 200 tr Baht;

+ Hội đồng tín dụng: 200 tr Baht;

+ Ban thường trực HĐQT: 100 tr Baht;

+ Phó TGD thường trực: 30 tr Baht;

+ Phó TGD điều hành: 20 tr Baht.

b/ Thẩm quyền cấp khu vực:

+ Giám đốc phụ trách khu vực: 20 tr Baht;

+ Giám đốc chi nhánh: 10 tr Baht.

5- Giám sát khoản vay:

Sau khi cho vay phải rất coi trọng việc kiểm tra, giám sát các khoản vay bằng cách: tiếp tục thu thập thông tin về khách hàng; thường xuyên đánh giá xếp loại khách hàng; có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro.

Tại Siam City Bank (SCIB) có 2 bộ phận: bộ phận tác nghiệp và bộ phận tái xét. Bộ phận tác nghiệp (Credit Operation Dept) giám sát sự thay đổi những rủi ro từng khoản vay và có hành động thích ứng kịp thời. Bộ phận này cũng giám sát nhằm bảo đảm tất cả các điều khoản và điều kiện của khoản vay phải được tuân thủ. Bộ phận tái xét (Credit Review Dept): quy định cụ thể các phương pháp tái xét phải thực thi theo các quy định của NHTW Thái Lan. Bộ phận quản lý rủi ro tín dụng (Credit Risk Management Dept) quản lý danh mục tín dụng, thường xuyên cập nhật các báo cáo kinh doanh cho danh mục tín dụng, báo cáo xếp hạng tín dụng, các khoản vay có vấn đề và danh mục khoản vay cần giám sát, khoản nợ không hoạt động.

Ngoài những vấn đề quan trọng nói trên, các ngân hàng Thái Lan còn rất coi trọng việc cập nhật hiểu biết nghề nghiệp cho nhân viên ngân hàng, liên tục đào tạo theo từng loại công việc, để nâng cao trình độ, kỹ năng và tạo khả năng thực thi độc lập nhiệm vụ được phân công. Các ngân hàng đều áp dụng Sổ tay tín dụng cho các ngân hàng thương mại (gồm 24 chương) được viết rất công phu và rõ ràng, dễ áp dụng; có chính sách cho vay riêng đối với bất động sản là lĩnh vực có rủi ro rất cao.

Tóm lại, với những tương đồng về vị trí địa lý, trình độ phát triển, đặc điểm kinh tế xã hội,... giữa Việt Nam và Thái Lan, thì những cải cách trong lĩnh vực tín dụng nhằm nâng cao chất lượng, phòng ngừa rủi ro của các ngân hàng thương mại Thái Lan sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á năm 1997 sẽ là những kinh nghiệm quý báu cho các ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình chấn chỉnh công tác tín dụng của mình. Chúng ta cần tham khảo cách làm của các ngân hàng thương mại Thái Lan ở một số điểm như:

- Cách phân loại, chấm điểm khách hàng theo các tiêu chí cụ thể, khách quan
- Có sự tách bạch rõ ràng về nhiệm vụ và trách nhiệm giữa các bộ phận trong quy trình cấp tín dụng cho khách hàng.
- Phân cấp mức uỷ quyền phán quyết tín dụng cụ thể cho từng chức vụ quản lý
- Công tác đào tạo nguồn nhân lực, ...

Kết luận chương 1: Rủi ro tín dụng là vấn đề luôn được các ngân hàng thương mại đặc biệt quan tâm trong quá trình hoạt động của mình, vì khi xảy ra rủi ro trong lĩnh vực tín dụng thông thường sẽ gây nên nhiều tổn thất cho ngân hàng cấp tín dụng, từ hình ảnh, thương hiệu, uy tín cho đến các thiệt hại về mặt kinh tế và đặc biệt quan trọng hơn là tổn hại đến niềm tin của khách hàng. Chính vì tầm quan trọng đó mà Ngân hàng trung ương của các quốc gia và bản thân các ngân hàng thương mại vẫn luôn tích cực tìm kiếm các giải pháp hữu hiệu để nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro xảy ra trong lĩnh vực tín dụng. Giống như Thái Lan sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ 1997 đã có những cải tổ mạnh mẽ trong lĩnh vực ngân hàng trong đó chấn chỉnh tín dụng, phòng ngừa rủi ro được ưu tiên hàng đầu, các ngân hàng Việt Nam trong những năm gần đây cũng đã có những nỗ lực rất lớn để nâng cao chất lượng của công tác tín dụng sau thời gian dài các ngân hàng thương mại quốc doanh gặp những khó khăn trong công tác này do buông lỏng quản lý.

Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng của các NHTM trên địa bàn TPHCM

2.1. Tổng quan hoạt động kinh tế trên địa bàn TPHCM:

Trong năm qua, cùng với sự phát triển của nền kinh tế Quốc gia, kinh tế TPHCM tiếp tục tăng trưởng và phát triển trên nhiều lĩnh vực. Trong đó:

- + Tốc độ tăng trưởng GDP đạt 12,2%
- + Giá trị sản xuất công nghiệp trên địa bàn trong năm đạt 298.517 tỷ đồng , tăng 13,5% so với năm 2005.
- + Tổng vốn đầu tư xây dựng cơ bản thực hiện được: 66.978 tỷ đồng, tăng 16,7% so với năm 2005
- + Đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2006 có 251 dự án được cấp phép với tổng vốn đầu tư là: 1.520,5 triệu USD
- + Tổng kim ngạch xuất khẩu đạt: 13.694,8 triệu USD, tăng 12,5% so với năm 2005
- + Tổng kim ngạch nhập khẩu đạt: 6.621 triệu USD, tăng 4,4% so với năm 2005

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của CN NHNN TPHCM)

Cùng với sự thắng lợi của kinh tế TPHCM, ngành ngân hàng trên địa bàn cũng có những bước phát triển rất nổi bật tạo nên những tiếng vang lớn và góp phần đáng kể cho sự tăng trưởng của kinh tế thành phố, thể hiện qua:

- Năng lực tài chính và khả năng kinh doanh của các ngân hàng thương mại trên địa bàn ngày càng cao, gắn liền với quá trình tăng trưởng liên tục về vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại cổ phần. Đến 31/12/2006 tổng vốn điều lệ của các NHTMCP trên địa bàn đạt 13.033 tỷ đồng, tăng 2 lần so với năm 2005. Trong đó 1 NHTMCP đạt mức vốn điều lệ trên 2.000 tỷ đồng, 4 ngân hàng trên 1.000 tỷ, 8 ngân hàng trên 500 tỷ và 5 ngân hàng có vốn điều lệ dưới 500 tỷ.

- Kết quả kinh doanh của các ngân hàng thương mại trên địa bàn đạt được rất cao, đây là một trong những điểm nổi bật nhất của kinh tế thành phố trong năm 2006. Trong

đó nhiều ngân hàng hoàn thành sớm các chỉ tiêu lợi nhuận kế hoạch đề ra. Kết thúc năm hoạt động 2006 tổng lợi nhuận trước thuế của các ngân hàng thương mại trên địa bàn tăng 24,95% so với năm 2005. Kết quả lợi nhuận tăng trưởng cao trong năm của các ngân hàng thương mại xuất phát từ 3 yếu tố sau:

Thứ nhất: Quy mô hoạt động dịch vụ ngân hàng không ngừng mở rộng và tăng trưởng. Đặc biệt là quy mô về huy động vốn và cho vay tăng trưởng khá cao. Tổng thu nhập về dịch vụ và kinh doanh trong năm 2006 đã tăng 42,5% so với năm 2005 điều này tất yếu sẽ dẫn đến kết quả lợi nhuận sẽ tăng mạnh về phương diện hạch toán kế toán.

Thứ hai: Chất lượng tài sản có từng bước được cải thiện so với những năm trước đây. Trong đó chất lượng tín dụng được đảm bảo đã tạo điều kiện cho quá trình khai thác và sử dụng vốn hiệu quả. Bên cạnh đó, việc sử dụng tài sản có của các ngân hàng thương mại đã có chuyển biến tích cực theo hướng đa dạng hóa đầu tư (hoạt động trên thị trường liên ngân hàng, đầu tư chứng khoán, cho thuê tài chính, tiền gửi, ...) đã góp phần tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại hạn chế rủi ro và tăng hiệu quả sử dụng vốn. Bên cạnh đó việc nâng cao trình độ quản trị điều hành, năng động và nhạy bén với thị trường, có kế hoạch và chiến lược kinh doanh phù hợp đã góp phần mang lại thành công chung của hệ thống ngân hàng thành phố.

Thứ ba: Yếu tố môi trường: môi trường pháp lý, môi trường kinh tế ngày càng hoàn thiện và phát triển. Với tốc độ tăng trưởng và phát triển của kinh tế thành phố >12%, các ngành, các lĩnh vực kinh tế phát triển, hoạt động của các doanh nghiệp ngày càng hiệu quả là điều kiện thuận lợi cho hoạt động ngân hàng phát triển trong mối quan hệ ngân hàng – khách hàng và nền kinh tế.

- Các hoạt động dịch vụ ngân hàng tiếp tục phát triển. Trong đó dịch vụ thẻ ATM đã và đang trở thành người bạn rất thân thiết với mọi người dân thành phố, điều này đã mang lại lợi ích khá lớn cho các ngân hàng được sử dụng một nguồn vốn rẻ. Trong năm 2006 tổng số thẻ phát hành trên địa bàn đạt 1.022.171 thẻ tăng 70,8% so với năm 2005

- Mô hình giao dịch một cửa đã tiết kiệm được rất nhiều thời gian và thủ tục cho khách hàng cộng với mạng lưới phát triển rộng khắp với trên 697 đơn vị ngân hàng thương mại (bao gồm hội sở, sở giao dịch, chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch, quỹ tiết kiệm) đã đem lại những thuận lợi nhất cho khách hàng khi muốn giao dịch với ngân

hàng và đây cũng là yếu tố góp phần thúc đẩy mở rộng và tăng trưởng nguồn vốn huy động và dư nợ tín dụng ngân hàng trên địa bàn.

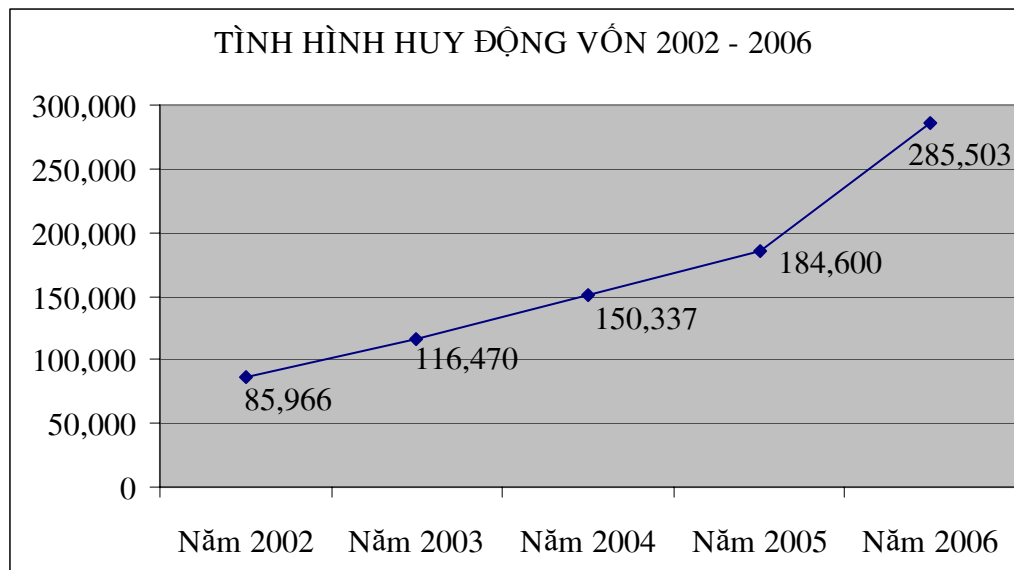
2.2. Tình hình thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng:

2.2.1. Huy động vốn:

Bảng 2.1 Tổng kết tình hình huy động vốn giai đoạn 2002-2006

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tiền gửi VND	52.835	78.094	101.480	124.450	197.554
Tiền gửi ngoại tệ	33.161	38.376	48.857	60.150	87.949
Tổng cộng	85.966	116.470	150.337	184.600	285.503
Tốc độ tăng so với năm trước	30,7%	35,9%	29,1%	22,8%	54,7%



(Nguồn: Báo cáo tổng kết của CN NHNN TPHCM)

Bảng số liệu tổng kết tình hình huy động vốn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM qua 5 năm cho thấy, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn đã tăng trưởng mạnh, điều này xuất phát từ sự tăng trưởng ổn định với tốc độ cao của nền kinh tế đã làm cho các thành phần kinh tế cũng ngày lớn mạnh về quy mô và tầm vóc, nguồn vốn dồi dào. Bên cạnh đó, thu nhập của người dân thành phố cũng đã được tăng lên đáng kể dẫn đến tiết kiệm được

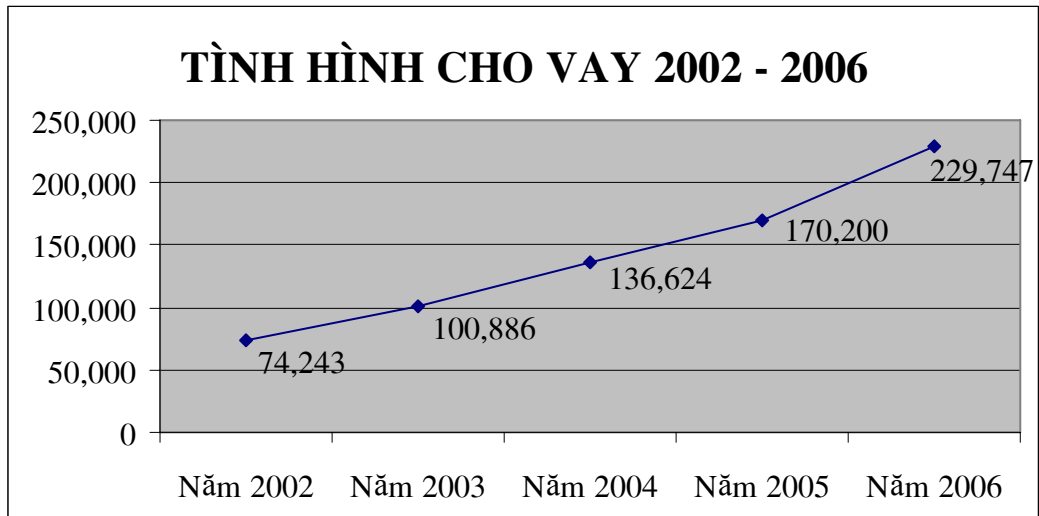
nhiều hơn, trong khi thị trường bất động sản vẫn còn đang trong tình trạng đóng băng và chưa có dấu hiệu phục hồi thì việc gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi suất ổn định và an toàn là giải pháp được nhiều người lựa chọn, điều này đã giúp cho các Ngân hàng thương mại dễ dàng trong việc tăng trưởng nguồn vốn cho mình. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn của hệ thống Ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đã cho thấy sự chưa đồng đều và có chênh lệch khá cao, năm 2005 chỉ đạt tốc độ tăng 22,8% so với năm trước tuy nhiên năm 2006 tốc độ lại tăng rất mạnh 54,7%. Nguyên nhân là do thời điểm các doanh nghiệp rút vốn gửi tại các ngân hàng để đầu tư vào các dự án lớn, trong đó đặc biệt năm 2005 đã có rất nhiều dự án thủy điện với nguồn kinh phí lớn được các doanh nghiệp đầu tư và một phần ảnh hưởng không nhỏ đến nguồn vốn ngân hàng đó chính là sự bùng nổ của thị trường chứng khoán Việt Nam thời gian qua đã khiến một bộ phận không nhỏ nguồn vốn tiết kiệm của người dân được chuyển sang đầu tư chứng khoán.

2.2.2. Tình hình cho vay của các ngân hàng thương mại trên địa bàn:

Bảng 2.2 Tổng kết tình hình dư nợ theo loại tiền tệ giai đoạn 2002-2006

Dvt: Tỷ đồng

Chi tiêu	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Dư nợ VND	52.450	67.902	88.512	107.700	159.744
Dư nợ bằng ngoại tệ	21.793	32.984	48.112	62.500	70.003
Tổng dư nợ	74.243	100.886	136.624	170.200	229.747
Tỷ lệ tăng, giảm so với năm trước	32,1%	35,9%	35,4%	24,6%	35%



(Nguồn: Báo cáo tổng kết của CN NHNN TPHCM)

Tình hình dư nợ của hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM các năm qua cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ khá đồng đều, riêng năm 2005 tốc độ tăng có phần thấp hơn các năm còn lại (tăng 24,6% so với năm trước). Tốc độ phát triển dư nợ đã phản ánh rất sát với tình hình phát triển kinh tế trên địa bàn thành phố, các doanh nghiệp, cá nhân tích cực mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp mới được thành lập ngày càng nhiều hơn điều này đồng nghĩa với việc phải có một nguồn vốn lớn cho các doanh nghiệp này hoạt động và ngân hàng vẫn là kênh cung cấp vốn chủ lực nhất cho nhu cầu đó. Năm 2006, tốc độ tăng trưởng dư nợ đạt 35%, ngoài yếu tố kinh tế thành phố tiếp tục phát triển ổn định thì một nhân tố cũng được xem là quan trọng góp phần vào việc phát triển dư nợ đó chính là vốn điều lệ của các ngân hàng TMCP liên tục được nâng lên nhờ sự trợ giúp khá đắc lực của thị trường chứng khoán, điều này đã tạo cơ hội cho các ngân hàng thương mại tăng quy mô hoạt động và đặc biệt là có đủ năng lực tài chính để mở rộng địa bàn kinh doanh của mình. Một tín hiệu cũng góp phần không nhỏ vào sự tăng trưởng dư nợ đó chính là Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và tổ chức thành công hội nghị cấp cao APEC lần thứ 14 tại Hà Nội đã tạo niềm tin mạnh mẽ về một sự phát triển tốt đẹp trong tương lai của kinh tế Việt Nam vì vậy một sự chuẩn bị, một sự đầu tư đón đầu cơ hội đã được rất nhiều doanh nghiệp thực hiện.

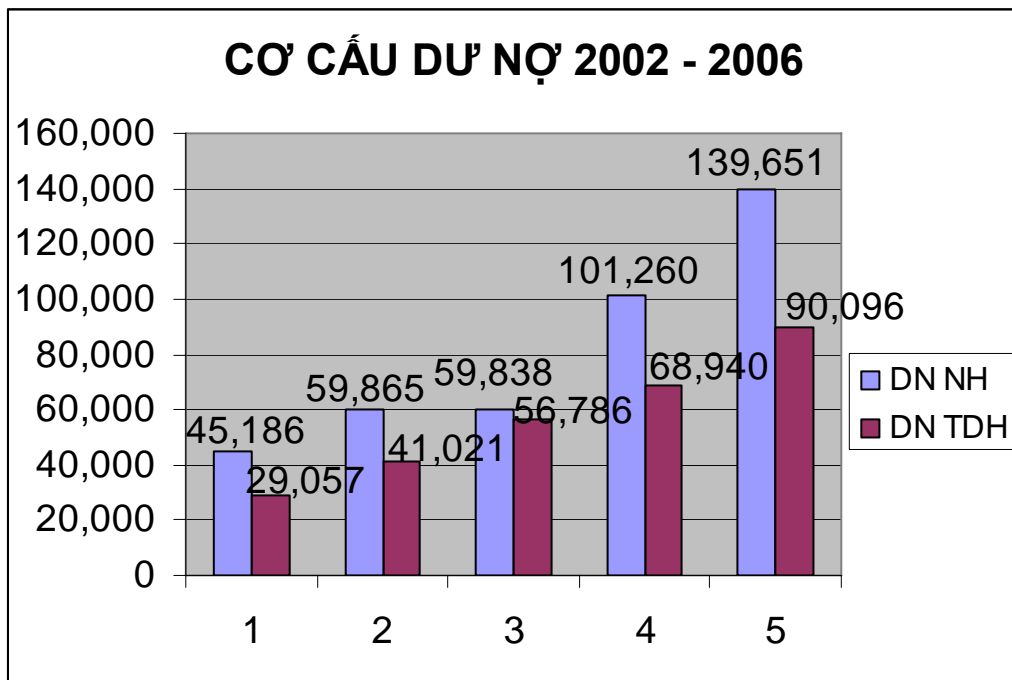
Qua bảng tổng hợp tình hình dư nợ cho thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ ngoại tệ các năm gần đây đều cao hơn dư nợ VND, cụ thể năm 2005 tốc độ tăng trưởng dư nợ là 24,6% (trong đó dư nợ VND tăng 21,7%, thì dư nợ ngoại tệ đã tăng 29,9%); năm 2004 tốc độ tăng

trường dư nợ là 35,4% (dư nợ VND tăng 30,4%, trong khi dư nợ ngoại tệ đã tăng 45,9%); năm 2003 tốc độ tăng trưởng dư nợ là 35,9% (dư nợ VND tăng 29,5%, dư nợ ngoại tệ tăng 51,4%). Nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên là do lãi suất cho vay ngoại tệ rẻ hơn so với VND và các doanh nghiệp cũng đã có được thị trường xuất khẩu cho nên nguồn ngoại tệ thanh toán nợ cho ngân hàng cũng được đảm bảo tránh được rủi ro về tỷ giá. Riêng năm 2006, với tốc độ tăng trưởng dư nợ là 35% thì tốc độ tăng trưởng dư nợ VND đạt 48,3% trong khi đó đối với ngoại tệ là 12%, sự thay đổi về tốc độ tăng trưởng trong cơ cấu tổng dư nợ năm 2006 so với các năm trước là do lãi suất cho vay trong năm tăng đối với VND là từ 0,3% -0,9%/năm còn ngoại tệ là từ 0,6%-1,5%/năm. Bên cạnh đó, trong năm 2006 tình hình an ninh thế giới cũng có những bất ổn liên quan đến vấn đề hạt nhân của Iran, CHDCND Triều Tiên và cuộc chiến ở Iraq, xung đột ở dải Gaza giữa Israel và Palestine vẫn đang diễn biến phức tạp phần nào đã tác động lên tỷ giá hối đoái làm cho các doanh nghiệp ngại vay vốn ngoại tệ vì sợ rủi ro tỷ giá.

Bảng 2.3 Dư nợ tín dụng theo thời hạn nợ giai đoạn 2002-2006

Đvt: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Dư nợ	Ngắn hạn /Trung dài hạn	Tỷ trọng	Tăng /giảm so với năm trước
Năm 2002	74.243	45.186	60,9%	25,9%
		29.057	39,1%	43,1%
Năm 2003	100.886	59.865	59,3%	32,2%
		41.021	40,7%	41,2%
Năm 2004	136.624	79.838	58,4%	33,4%
		56.786	41,6%	38,4%
Năm 2005	170.200	101.260	59,5%	26,8%
		68.940	40,5%	21,4%
Năm 2006	229.747	139.651	60,8%	37,9%
		90.096	39,2%	30,7%



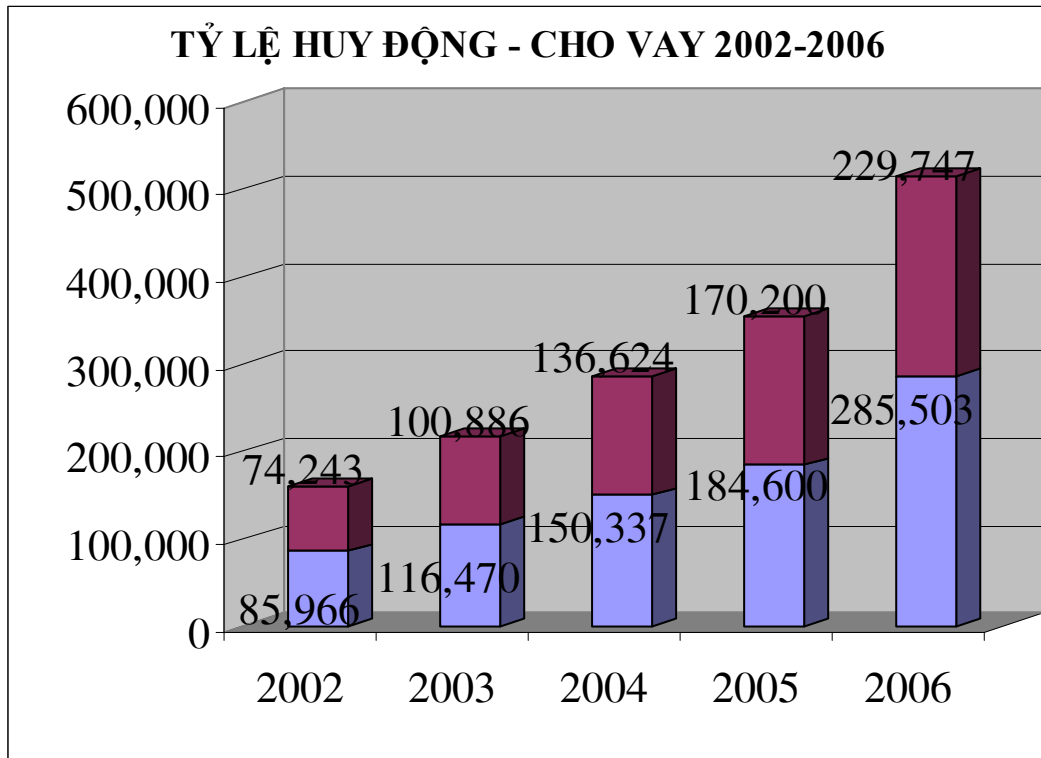
(Nguồn: Báo cáo tổng kết của CN NHNN TPHCM)

Cơ cấu dư nợ giữa ngắn hạn và trung dài hạn các năm qua cho thấy hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM luôn duy trì ổn định ở mức hợp lý với dư nợ ngắn hạn chiếm khoảng 60% - 61%/tổng dư nợ và tỷ lệ này đối với trung dài hạn là 39%-40%/tổng dư nợ. Cơ cấu trên giúp cho các ngân hàng thương mại hoạt động cân đối và an toàn.

Bảng 2.4 Tổng hợp tình hình huy động và sử dụng vốn

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Huy động	Cho vay	Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn huy động để cho vay	Sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn
Năm 2003	116.470	100.886	86,6%	19,6%
Năm 2004	150.337	136.624	90,9%	21,3%
Năm 2005	184.600	170.200	92,2%	22,1%
Năm 2006	285.503	229.747	80,5%	22%



(Nguồn: Báo cáo tổng kết của CN NHNN TPHCM)

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, các ngân hàng thương mại luôn luôn thực hiện việc khai thác và sử dụng vốn sao cho đạt hiệu quả cao nhất và đảm bảo an toàn. Tuy nhiên qua bảng tổng hợp số liệu về tình hình sử dụng vốn huy động để cho vay của hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, cho thấy tỷ trọng sử dụng vốn cho công tác tín dụng chiếm quá cao, 4 năm gần đây luôn chiếm hơn 80%, riêng năm 2005 đã chiếm đến 92,2%. Với đặc tính vốn có của tín dụng là đi đôi với rủi ro thì việc các ngân hàng thương mại trên địa bàn đã sử dụng hầu như gần hết nguồn vốn huy động của mình cho công tác này, thể hiện một sự kém an toàn trong hoạt động kinh doanh, bất kỳ một rủi ro nào xảy ra trong quá trình cho vay lập tức sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn vốn và quyền lợi của tổ chức, cá nhân gửi tiền ở ngân hàng. Vẫn biết tín dụng là lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro nhưng đối với Việt Nam khi mà các sản phẩm dịch vụ phi tín dụng chưa phát triển mạnh và trình độ khai thác của các ngân hàng còn hạn chế thì tín dụng vẫn là nguồn thu nhập chủ yếu cho các ngân hàng thương mại (trên 70%). Do đó để vừa đạt được hiệu quả kinh doanh vừa đảm bảo an toàn vốn, các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM phải hạn chế thấp nhất rủi ro xảy ra trong nghiệp vụ tín dụng, phải có biện pháp phòng ngừa hiệu quả và ngày càng nâng cao chất lượng của công tác này.

Một vấn đề cũng ảnh hưởng rất lớn đến tính an toàn trong kinh doanh của các ngân hàng thương mại TPHCM đó là việc sử dụng vốn ngắn hạn để đầu tư trung dài hạn, theo số liệu thống kê hiện nay các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đang duy trì mức độ sử dụng chỉ tiêu này khoảng từ 19% đến 22%, dù tỷ lệ này nằm trong giới hạn cho phép của Ngân hàng Nhà Nước là không quá 40% nhưng cần phải quan tâm đến chỉ tiêu này vì nó có thể khiến các ngân hàng mất khả năng thanh toán nếu quá lạm dụng đặc biệt trong tình hình nguồn vốn huy động trung dài hạn trong thời gian tới không có khả năng tăng cao. Hiện nay, mặc dù sự nỗ lực của các ngân hàng trong việc huy động vốn trung dài hạn là rất cao nhưng kết quả mang lại vẫn chưa khả quan (*TPHCM tỷ trọng vốn trung dài hạn chỉ trong khoảng từ 19% đến 22%*). Trong thời gian tới, nếu tình hình lạm phát tiếp tục gia tăng thì sẽ rất khó khăn trong việc huy động nguồn trung dài hạn, hơn nữa nguồn vốn trung dài hạn được tái tạo cho vay từ các khoản thu nợ trung dài hạn trước đây sẽ khó khăn hơn, bởi vì hiện nay phần vốn này đã được các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đầu tư cho vay bất động sản trong thời gian trước (*chiếm khoảng 15%/tổng dư nợ*) do tình trạng đóng băng cho nên sẽ rất khó có khả năng thu hồi.

2.3 Thực trạng chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM:

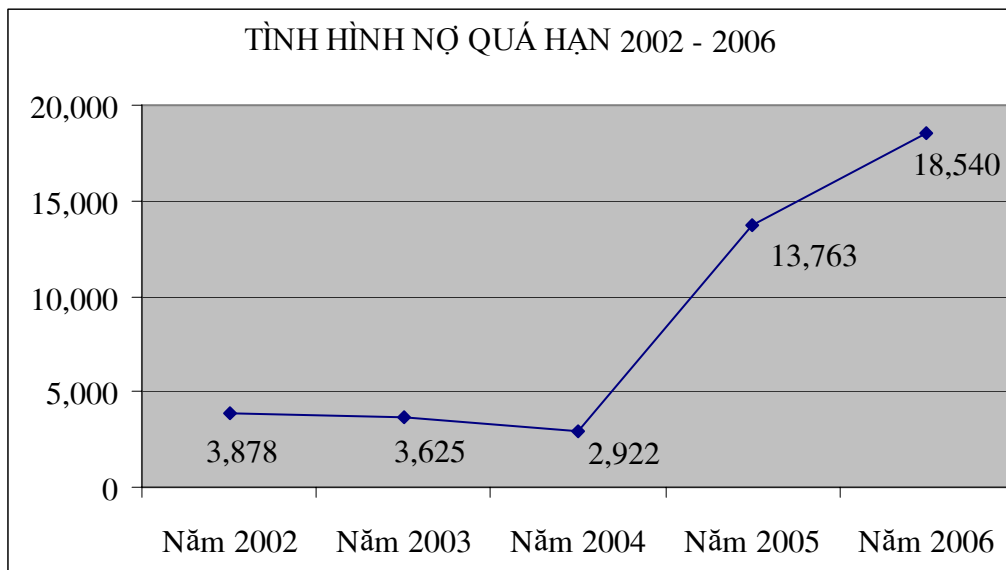
2.3.1. Thực trạng về chất lượng tín dụng:

Trong quá trình phát triển kinh tế xã hội, giữa hai mặt chất và lượng luôn có quan hệ chặt chẽ và tác động qua lại với nhau. Tăng trưởng và chất lượng tín dụng cũng không nằm ngoài quy luật này. Trước yêu cầu cần một nguồn vốn lớn để đầu tư phát triển kinh tế, trong những năm qua hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đã luôn cố gắng tăng khối lượng cho vay đáp ứng nhu cầu cho các doanh nghiệp và cá nhân trên địa bàn. Tuy nhiên, tăng trưởng nhanh dư nợ tín dụng, nhất là với quy mô lớn thường đi kèm nhiều rủi ro. Do đó, làm thế nào để vừa cung ứng đủ vốn với nhu cầu ngày càng tăng phục vụ tăng trưởng kinh tế vừa đảm bảo được chất lượng tín dụng là vấn đề đã và đang được Ngân hàng Nhà nước, các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đặc biệt quan tâm.

Bảng 2.5 Tình hình nợ quá hạn của các NHTM địa bàn TPHCM 2002-2006

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Tổng dư nợ quá hạn	Tỷ trọng/Tổng dư nợ	Trong đó			
			Nợ quá hạn thông thường	Tỷ trọng/Tổng dư nợ	Nợ tồn đọng	Tỷ trọng/Tổng dư nợ
Năm 2002	3.878	5,2%	2.928	3,9%	950	1,3%
Năm 2003	3.625	3,6%	3.151	3,1%	474	0,5%
Năm 2004	2.922	2,1%	2.785	1,6%	137	0,08%
Năm 2005	13.763	8%	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5
			8.602	1.507	827	2.827
Năm 2006	18.540	8%	Nhóm 2	Nhóm 3	Nhóm 4	Nhóm 5
			13.509	2.470	588	1.973



(Nguồn: Báo cáo tổng kết của CN NHNN TPHCM)

Qua bảng tổng kết về tình hình nợ quá hạn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, cho thấy trong ba năm từ 2002 đến 2004 nợ quá hạn có xu hướng giảm từ 5,2% năm 2002 xuống 3,6% năm 2003 và chỉ còn 2,1% năm 2004. Trong tổng nợ quá hạn

thì phần lớn là nợ quá hạn thông thường do khách hàng thực hiện không đúng các nghĩa vụ cam kết với ngân hàng, còn nợ tồn đọng (*bao gồm nợ khoanh và nợ chờ xử lý*) chiếm tỷ trọng không lớn, như năm 2002 nợ tồn đọng là 950 tỷ đồng chiếm 1,3%/ tổng dư nợ và 24%/ tổng nợ quá hạn, con số này liên tục được rút giảm trong năm 2003 và 2004 lần lượt là: năm 2003 nợ tồn đọng 474 tỷ đồng chiếm 0,5%/ tổng dư nợ và 13%/ tổng nợ quá hạn, năm 2004 nợ tồn đọng chỉ còn 137 tỷ đồng chiếm 0,08%/ tổng dư nợ và 4,7%/ tổng nợ quá hạn. Riêng hai năm 2005 và 2006 theo bảng số liệu thì nợ quá hạn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đã tăng khá mạnh cả về số tuyệt đối lẫn tương đối (*trong đó tăng 8%/ tổng dư nợ cho vay*). Nếu thực tế nợ quá hạn của hai năm này đột ngột tăng mạnh như số liệu trên bảng báo cáo thì đó là một điều đáng lo ngại cho chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại TPHCM sau một thời gian rất nỗ lực để chấn chỉnh. Thực tế thì nợ quá hạn trong hai năm này có sự tăng mạnh như vậy là do vấn đề kỹ thuật trong việc phân loại nợ theo quyết định 493 của Ngân hàng Nhà Nước, số liệu về tổng nợ quá hạn trong hai năm 2005, 2006 là bao gồm nợ của 4 nhóm từ nhóm 2 đến nhóm 5, trong đó nợ nhóm 2 có một phần là nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ mà như quy định trước đây các loại nợ này không thuộc diện là nợ quá hạn. Mặt khác, cũng theo quyết định 493 thì các khách hàng có nhiều hơn một khoản nợ tại một ngân hàng thương mại nếu có bất kỳ một khoản nợ nào chuyển sang nhóm nợ có rủi ro cao hơn thì tất cả các khoản nợ còn lại của khách hàng này đều phải chuyển sang nhóm nợ có rủi ro tương ứng đó. Vì vậy, bản thân nợ nhóm 2 theo cách phân loại của quyết định 493 sẽ có sự khác biệt theo như quy định trước đây, đó là phần nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ và các khoản nợ trong hạn bị chuyển sang nhóm 2 do khách hàng có một khoản nợ chuyển sang nhóm 2. Vì vậy, mặc dù nợ quá hạn trong hai năm 2005 và 2006 của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đã tăng mạnh một phần là do kỹ thuật phân loại nợ có sự thay đổi theo quy định mới, nhưng với tỷ lệ nợ quá hạn 8%/ tổng dư nợ (*vượt giới hạn cho phép của Ngân hàng Nhà Nước cũng như chuẩn mực của quốc tế là không quá 5%*) thì đây là vấn đề mà hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn cần đặc biệt quan tâm vì điều này sẽ ảnh hưởng đến đến mức độ an toàn và hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Sau những vụ án lớn liên quan đến lĩnh vực ngân hàng như Minh Phụng – Epco, ... ngành ngân hàng cả nước nói chung và địa bàn TPHCM nói riêng đã có những bước chuyển biến tích cực về chất trong lĩnh vực tín dụng, nhiều cuộc hội thảo chuyên đề, nhiều văn bản

chấn chỉnh, giám sát công tác tín dụng của Chính Phủ, Ngân hàng Nhà Nước và các cơ quan ban ngành có liên quan liên tục được ban hành nhằm giúp cho các ngân hàng thương mại hoạt động an toàn và hiệu quả hơn. Để thấy rõ hơn chất lượng tín dụng của hai năm 2005 và 2006 của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, cần xét thêm một chỉ tiêu cũng nằm trong quyết định 493 về phân loại nợ của Ngân hàng Nhà Nước, đó là chỉ tiêu nợ xấu. Nợ xấu là bao gồm các nhóm nợ: nhóm 3, nhóm 4, nhóm 5, trong đó nợ nhóm 5 là nợ có khả năng mất vốn. Năm 2005 tổng nợ xấu của các ngân hàng thương mại trên đại bàn TPHCM là 5.161 tỷ đồng chiếm 37,5%/ tổng nợ quá hạn và chiếm 3%/ tổng dư nợ cho vay, tương tự năm 2006 nợ xấu là 5.031 tỷ đồng chiếm 27,1%/ tổng nợ quá hạn và 2,2%/ tổng dư nợ cho vay. Nếu chỉ đề cập đến chỉ tiêu nợ xấu từ sau khi áp dụng quyết định 493 của Ngân hàng Nhà Nước (*bắt đầu từ năm 2005*) cho thấy xu hướng có phần giảm cả về số tuyệt đối lẫn tương đối, nợ có khả năng mất vốn (nhóm 5) cũng giảm từ 2.827 tỷ đồng năm 2005 xuống còn 1.973 tỷ đồng năm 2006, với tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2006 là 35% so với năm 2005 thì chỉ tiêu nợ xấu so sánh giữa hai năm này cho thấy các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đã rất chú trọng đến việc nâng cao chất lượng tín dụng nhằm tạo ra một “bảng cân đối sạch” trước thềm hội nhập và cũng quan trọng không kém đó chính là tạo hình ảnh ấn tượng trong mắt các tập đoàn tài chính tiền tệ quốc tế trong việc hợp tác trở thành đối tác chiến lược.

Tổng quan về tình hình chất lượng tín dụng của hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM trong những năm qua nhìn chung là có sự chuyển biến tốt về chất, tuy nhiên để hoạt động của ngành ngân hàng trên địa bàn ngày càng an toàn và hiệu quả hơn đòi hỏi chất lượng tín dụng phải được nâng cao hơn nữa. Các ngân hàng thương mại cần phải nỗ lực và quan tâm nhiều hơn đến công tác phòng ngừa rủi ro, hạn chế đến mức thấp nhất việc phát sinh nợ quá hạn với bất kỳ nguyên nhân nào. Có hai lý do buộc các ngân hàng thương mại phải tiếp tục thực hiện tốt hơn nữa việc quản lý nợ quá hạn trong thời gian tới:

- Thứ nhất, việc đánh giá phân loại nợ hiện nay theo quyết định 493 của Ngân hàng Nhà Nước tuy có những điểm khác so với quy định trước đây về việc phân loại nợ quá hạn dẫn đến nợ quá hạn tăng mạnh như trong 2 năm 2005 và 2006, nhưng trên thực tế so với chuẩn mực quốc tế thì cách phân loại này vẫn còn thấp về chất. Theo đánh giá của đại diện thường trú IMF tại Việt Nam thì tỷ lệ nợ xấu của các ngân hàng thương mại Việt Nam vào

khoảng 15%-20%. Do đó, trước khi Ngân hàng Nhà Nước có những quy định về phân loại nợ chặt chẽ hơn, chặn hạn như ngoài phân loại theo thời hạn nợ được quy định trong quyết định 493 thì tiến đến phân loại theo tính chất nợ và tình hình tài chính, tình hình hoạt động, tài sản bảo đảm, ... của khách hàng vay vốn, thiết nghĩ tỷ lệ nợ quá hạn sẽ còn cao hơn nữa. Vì vậy, ngay từ bây giờ các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM cần đặt ra những mục tiêu phấn đấu cụ thể cho chất lượng dư nợ của đơn vị mình và xem đó là một trong những tiêu chí đánh giá cho hiệu quả hoạt động kinh doanh hàng năm

- Thứ hai, mặc dù chỉ tiêu nợ quá hạn chung cho hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đã có sự chuyển biến tích cực. Tuy nhiên, xét trên từng đơn vị, từng chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn thì có sự không đồng đều về chất lượng nợ. Các ngân hàng thương mại cổ phần hiện đang có chất lượng nợ khá tốt phần lớn là ở mức dưới 3% trong khi các ngân hàng thương mại Nhà Nước tỷ lệ này lại khá cao, có nhiều đơn vị trên địa bàn ở mức trên 10% thậm chí cá biệt là 20%. Điều này cho thấy chất lượng nợ của các ngân hàng phụ thuộc khá nhiều vào lĩnh vực hoạt động cũng như đối tượng khách hàng vay vốn. Các ngân hàng thương mại cổ phần thường cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân với quy mô tín dụng không cao và phần lớn là đều có tài sản đảm bảo cho nên phân tán được rủi ro, trong khi các ngân hàng thương mại Nhà Nước lại nặng về cho vay các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhà nước với quy mô tín dụng lớn và thông thường là không có tài sản đảm bảo, cho nên việc trong thời gian qua một số các doanh nghiệp nhà nước làm ăn không hiệu quả lập tức đã ảnh hưởng ngay đến các ngân hàng cho vay, rủi ro này sẽ tiếp tục đeo bám các ngân hàng thương mại Nhà Nước trong thời gian tới nếu các doanh nghiệp vay vốn cứ tiếp tục lè lỏi kinh doanh kém tính cạnh tranh như hiện nay khi mà các cam kết về việc gia nhập Tổ chức thương mại Thế Giới (WTO) của Việt Nam được thực hiện.

2.3.2. Các nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM thời gian qua:

Tín dụng là nghiệp vụ luôn chứa đựng yếu tố rủi ro, rủi ro có thể xảy ra bất kỳ thời điểm nào trong suốt quá trình quan hệ vay vốn giữa ngân hàng và khách hàng. Chính vì lẽ đó nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng cũng rất phức tạp như: rủi ro do thị trường (*giá cả biến động; tỷ giá không ổn định; chính sách thay đổi...*); rủi ro từ phía khách hàng (*do dự*

án/ phương án kinh doanh kém hiệu quả, không khả thi; năng lực quản trị điều hành, năng lực tài chính kém...); rủi ro từ phía ngân hàng do yếu tố kỹ thuật và yếu tố con người bao gồm: rủi ro nghiệp vụ; rủi ro đạo đức nghề nghiệp, rủi ro bảo đảm, rủi ro giao dịch... Tuy nhiên đánh giá chung nhất trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh, nổi bật các nguyên nhân chính sau:

2.3.2.1. Các nguyên nhân từ phía khách hàng:

* **Một là, Năng lực của khách hàng vay vốn yếu kém.** Đây là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng nợ xấu của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM thời gian qua. Ở một đô thị lớn như TPHCM với tốc độ tăng trưởng kinh tế trên 12%/ năm sẽ là cơ hội rất lớn cho các tổ chức, cá nhân tìm cơ hội đầu tư, mở rộng quy mô kinh doanh. Tuy nhiên, cơ hội thật sự chỉ dành cho ai có năng lực và trình độ, có tầm nhìn chiến lược “vì càng phát triển thì mức độ cạnh tranh sẽ càng cao”. Thực trạng hiện nay, theo báo cáo của Sở KH&ĐT TPHCM thì mỗi ngày có đến hàng chục doanh nghiệp được cấp phép thành lập tuy nhiên cũng có hàng chục doanh nghiệp nộp đơn xin giải thể. Tình hình trên cho thấy chất lượng các doanh nghiệp chưa cao và không được kiểm chứng chặt chẽ về năng lực thật sự khi thành lập, điều này dẫn đến hậu quả là các doanh nghiệp này không đủ năng lực hoạt động và tất yếu sẽ không thể tồn tại trong môi trường cạnh tranh. Nguyên nhân chính dẫn đến sự yếu kém của các doanh nghiệp đó là năng lực về tài chính, khả năng quản lý điều hành kinh doanh, tầm nhìn chiến lược của lãnh đạo doanh nghiệp kém, để xảy ra tình trạng tham nhũng, thất thoát lớn dẫn đến thua lỗ mất khả năng thanh toán nợ cho ngân hàng, điển hình như các công ty, tổng công ty ngành xây dựng, giao thông công chính, Hiện nay, phần lớn nợ xấu tại các ngân hàng thương mại Nhà Nước đều là của các doanh nghiệp nhà nước, thực trạng này là kết quả cho mối quan hệ giữa họ với các doanh nghiệp nhà nước đã được “*gắn chặt*” từ rất lâu, từ thời còn quan điểm “*tất cả đều là tiền chung của nhà nước*”, cho nên rất khó chấm dứt được quan hệ tín dụng vì nợ còn day dưa kéo dài và lại không có tài sản bảo đảm, do đó buộc các ngân hàng vẫn cứ tiếp tục cho vay để có cơ may thu được nợ mặc dù rủi ro là rất lớn.

* **Hai là, sự thiếu trung thực của khách hàng vay vốn.** Đây là nguyên nhân rất nguy hiểm và khá phổ biến hiện nay hậu quả là nhiều khả năng dẫn đến tình trạng nợ xấu cho các ngân hàng thương mại. Nguyên nhân trên còn đặc biệt nguy hiểm hơn khi được kết hợp với

sự yếu kém, lỏng lẻo, cầu thả hoặc tiếp sức, thông đồng, đồng lõa của cán bộ ngân hàng trong khâu thẩm định. Thời gian qua, trên địa bàn TPHCM đã xảy ra không ít vụ án liên quan đến tín dụng mà nguyên nhân là do khách hàng thiếu trung thực có hành vi lừa đảo chiếm đoạt vốn ngân hàng, trong đó nhiều trường hợp có sự tiếp tay, thông đồng của cán bộ tín dụng và ngay cả lãnh đạo phê duyệt cho vay. Điển hình như vụ án xảy ra do nhóm của luật sư Nguyễn Văn Quý lập hồ sơ giả vay vốn tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam – Chi nhánh 5; Vụ án Chi nhánh công ty XNK ngành in xảy ra tại Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh 2 hay vụ án xảy ra tại Ngân hàng Nông Nghiệp & Phát Triển Nông Thôn Quận 8,

- Sự thiếu trung thực của khách hàng vay vốn thể hiện phổ biến là việc cung cấp số liệu không trung thực về tình hình tài chính, tình hình hoạt động kinh doanh của mình. Do luật pháp hiện nay không bắt buộc doanh nghiệp nào cũng phải tiến hành kiểm toán báo cáo tài chính hàng năm theo quy định, chính vì vậy trên thực tế một số doanh nghiệp nằm ngoài quy định này thường tự tạo cho mình một báo cáo tài chính tương đối hoàn hảo khi cung cấp cho ngân hàng để được vay vốn, đương nhiên các báo cáo này không được một cơ quan pháp luật nào kiểm chứng và chứng nhận về độ chính xác, trong khi ngân hàng rất khó kiểm soát được chất lượng của các báo cáo này vì có quá nhiều quy định khác nhau liên quan đến việc báo cáo tài chính giữa các ngành, các lĩnh vực, các loại hình doanh nghiệp khác nhau, ... Một trong những khó khăn nữa của ngành ngân hàng TPHCM đó chính là các doanh nghiệp vay vốn có quá nhiều kinh nghiệm cộng thêm sự lỏng lẻo trong khâu quản lý của ngành thuế cho nên hầu hết các báo cáo thuế phản ánh không đúng thực tế (*đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp ngoài quốc doanh*) vì vậy ngân hàng không thể sử dụng những báo cáo này để làm tài liệu cho vay vì hầu như sẽ không đủ các điều kiện theo quy định của ngân hàng. Do đó, đã có không ít trường hợp các doanh nghiệp vay vốn gặp khó khăn về tài chính, mất khả năng thanh toán dẫn đến phát sinh nợ xấu cho ngân hàng chỉ trong thời gian ngắn sau khi vay vốn nhưng trên các báo cáo tài chính gửi cho ngân hàng trước đó vẫn rất tốt, tình hình tài chính lành mạnh, ...

- Một trường hợp cũng xuất phát từ sự không trung thực của khách hàng vay vốn xảy ra khá phổ biến hiện nay trên địa bàn TPHCM, đó chính là hiện tượng khách hàng sử dụng vốn vay không đúng với mục đích xin vay. Tuy nhiên, để thực hiện được trong trường hợp

này phần lớn cần có sự giúp sức rất đặc lực của cán bộ tín dụng trực tiếp quản lý, một là không kiểm tra chặt chẽ, đầy đủ và kịp thời vốn vay sau khi giải ngân, hai là cán bộ tín dụng biết nhưng vẫn tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn vay vào mục đích khác không đúng với mục đích xin vay ban đầu. Để khách hàng sử dụng vốn vay vào mục đích khác điều này đồng nghĩa với toàn bộ công việc thẩm định của ngân hàng đối với khoản vay trước đó là vô tác dụng, đối tượng thu nợ của ngân hàng xem như không có, ngân hàng hoàn toàn mất khả năng kiểm soát khoản vay và việc thu nợ phụ thuộc vào sự may rủi đối với sự thành công của khoản tiền vay mà khách hàng đã sử dụng sai mục đích đó. Trên thực tế, có nhiều trường hợp khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích nhưng vẫn trả nợ được cho ngân hàng, có thể là do khách hàng có nhiều nguồn tiền khác nhau cho nên đủ khả năng tài chính trả nợ cho ngân hàng cũng có thể là việc sử dụng vốn vay tuy không đúng mục đích xin vay nhưng vẫn mang lại hiệu quả kinh tế cho khách hàng và họ vẫn đủ khả năng trả nợ cho khoản vay đó. Nhưng dù có trả được nợ thì trường hợp này vẫn là rủi ro rất lớn cho các ngân hàng thương mại, vì nó trái với nguyên tắc tín dụng, ngân hàng không thể kiểm soát nổi việc sử dụng tiền vay sau khi giải ngân.

- Ở một đô thị với tốc độ phát triển nhanh như TPHCM, thì bên cạnh đó cũng có nhiều hình thức gian lận được khách hàng sử dụng để qua mặt ngân hàng. Một trường hợp không mới nhưng đến nay vẫn xảy ra tại các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM là khách hàng sử dụng phương án giả để vay vốn ngân hàng mà ví dụ điển hình nhất là vụ án Minh Phụng – Epcos với việc lập ra nhiều công ty con trong liên minh này để mua bán khống qua lại nhằm rút tiền ngân hàng đầu tư vào bất động sản. Hiện nay, với việc thị trường bất động sản đang không ổn định Ngân hàng Nhà nước đã có chỉ đạo hạn chế các ngân hàng thương mại cho vay kinh doanh bất động sản hoặc sự phát triển quá nóng của chứng khoán cho nên một số các ngân hàng thương mại vẫn chưa thể triển khai cho vay để kinh doanh chứng khoán. Trong khi trên thực tế tại địa bàn TPHCM việc kinh doanh bất động sản và chứng khoán vẫn cứ diễn ra và tất yếu là phải cần đến nguồn vốn vay từ ngân hàng. Chính vì có sự hạn chế về mục đích cho vay đối với chứng khoán và bất động sản cho nên để có thể vay được các khách hàng phải sử dụng đến phương án khác, họ lập đầy đủ các hồ sơ, chứng từ liên quan đến phương án giả đó, thậm chí để có tinh thuyết phục cao hơn phổ biến hiện nay là khách hàng lập những hợp đồng, hóa đơn khống với một đối tác quen thuộc nào đó để làm cơ sở vay vốn rồi sau đó sử dụng tiền vào mục đích khác.

Cho dù sự thiếu trung thực của khách hàng trong quan hệ tín dụng xuất phát từ nguyên nhân chủ quan hay khách quan, lừa đảo hay không lừa đảo thì tương lai cũng sẽ để lại hậu quả xấu cho ngân hàng. Trong các trường hợp này ngân hàng đều mất chủ động và khả năng kiểm soát tình hình là rất kém, ngân hàng sẽ không biết được rủi ro đến với khách hàng mà thực chất là đến với mình như thế nào, vì đó là những vấn đề không phải đã được ngân hàng từng thẩm định từ ban đầu.

2.3.2.2. Các nguyên nhân từ phía ngân hàng:

* **Một là, do yếu tố nguồn nhân lực:** Đây cũng là nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong tín dụng hiện nay trên địa bàn TpHCM, xuất phát từ 2 nhân tố chủ yếu sau:

- Trình độ nghiệp vụ và năng lực của cán bộ tín dụng hạn chế: Chính sự hạn chế về năng lực và trình độ nghiệp vụ trong quá trình thẩm định, quá trình phân tích và đánh giá khách hàng, đánh giá doanh nghiệp đã dẫn đến những quyết định cho vay không đúng, quyết định đầu tư vào những phương án/dự án kinh doanh kém hiệu quả. Với trình độ phát triển của nền kinh tế ngày càng cao, các phương án kinh doanh, các dự án đầu tư lớn, vòng đời dự án dài đòi hỏi sự phân tích, đánh giá và dự báo tốt của cán bộ thẩm định, trong khi hiện nay khả năng “đọc” dự án của cán bộ tín dụng tại các ngân hàng thương mại còn khá hạn chế. Bên cạnh đó, việc thiếu thông tin vẫn là một hạn chế rất lớn của cán bộ nghiệp vụ tín dụng đối với các ngân hàng thương mại TPHCM – nơi mà dịch vụ tín dụng phát triển khá đa dạng và phong phú đòi hỏi cán bộ thẩm định phải có nhiều thông tin liên quan đến khoản vay thì mới mong hạn chế được những rủi ro tiềm ẩn.

- Đạo đức của cán bộ tín dụng: Xem xét đánh giá lại toàn bộ rủi ro tín dụng đã xảy ra trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh thời gian qua, đặc biệt những rủi ro tín dụng có liên quan đến các vụ án lớn như: Vụ án Epcos – Minh Phụng; và gần đây nhất là các vụ án lừa đảo của nhóm khách hàng tại một vài Chi nhánh Ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố đã cho thấy có sự tiếp tay, thông đồng, trợ giúp của cán bộ tín dụng, từ đó cho thấy phẩm chất đạo đức của cán bộ tín dụng hiện nay là vấn đề cần đặc biệt quan tâm, nó hiện đã và đang là nguyên nhân dẫn đến các rủi ro tín dụng với mức độ thiệt hại là rất lớn.

* **Hai là, các nguyên nhân do kỹ thuật xử lý nghiệp vụ,** cách thức tổ chức thực hiện và bố trí công việc ở một số ngân hàng thương mại chưa khoa học, chưa chặt chẽ đã dẫn đến những kẻ hở làm phát sinh nợ xấu.

- Có rất nhiều trường hợp nợ xấu của các ngân hàng trên địa bàn phát sinh mà nguyên nhân là do khâu xử lý nghiệp vụ của bộ phận tín dụng không đúng, không chặt chẽ. Đây là nguyên nhân để phát sinh nợ xấu rất đáng tiếc vì nó thuộc về tính chủ quan của ngân hàng, các sai sót, thiếu chặt chẽ trong quá trình xử lý nghiệp vụ của bộ phận tín dụng đã gián tiếp đưa ngân hàng vào thế khó khăn, mất chủ động và cuối cùng hậu quả là nợ xấu phát sinh. Một số sai sót thường gặp hiện nay của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM:

+ Cán bộ tín dụng không tuân thủ chặt chẽ quy trình tín dụng của ngân hàng. Các nguyên nhân này thường được phát hiện khi có thanh, kiểm tra hoặc khi đã xảy ra rủi ro xem xét lại toàn bộ vấn đề mới phát hiện có hiện tượng không tuân thủ đúng quy trình tín dụng. Hiện nay, tất cả các ngân hàng đều đã ban hành quy trình cho vay đối với khách hàng của mình, các quy trình này đã được nghiên cứu khá kỹ lưỡng và chặt chẽ trước khi ban hành, vì vậy nếu làm theo đúng các bước của quy trình sẽ hạn chế rất nhiều về khả năng xảy ra rủi ro. Tuy nhiên, trên thực tế các cán bộ tín dụng trong quá trình thực hiện nghiệp vụ đôi lúc đã bỏ qua một số bước hoặc thực hiện nhưng không đầy đủ, thiếu chặt chẽ theo quy định của quy trình để dẫn đến khoản vay kém chất lượng, rủi ro cao cho ngân hàng.

+ Xác định thời hạn khoản vay không chuẩn xác. Đây là sai sót vẫn thường hay xảy ra trong quá trình cho vay của các ngân hàng, do định thời hạn cho vay không khớp với chu kỳ luân chuyển tiền tệ của khách hàng, từ đó tạo điều kiện cho khách hàng quay vòng vốn không đúng quy định dẫn đến không có khả năng thanh toán khi nợ đến hạn. Trường hợp phổ biến là định thời hạn cho vay dài hơn quá nhiều so với chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng cho nên khi tiền kinh doanh quay về khách hàng thường có tâm lý không muốn trả nợ trước hạn vì thời hạn còn dài cho nên có thể đưa tiếp tiền vào một vòng quay mới hoặc cũng có thể sử dụng tiền vào mục đích khác (*lúc này ngân hàng không thể kiểm soát được mục đích sử dụng vốn*), khi nợ đến hạn tiền vẫn còn nằm trong chu kỳ kinh doanh mới, chưa kịp quay về dẫn đến khách hàng không có khả năng thanh toán. Một trường hợp khác là tâm lý không thích cho vay quá lâu của các ngân hàng vì cho rằng cho vay càng dài càng khó quản lý và rủi ro cao, điều này đôi lúc lại ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ của khách hàng. Trường hợp trên thường xảy ra đối với cho vay đầu tư các dự án, ví dụ dự án cần vay vốn và có kế hoạch trả nợ trong 15 năm nhưng ngân hàng chỉ muốn cho vay 10

năm, do đó buộc khách hàng phải sử dụng nguồn khác ngoài dự án để kết hợp trả nợ hoặc có khi là thay đổi kế hoạch trích khấu hao dẫn đến giá thành sản phẩm không cạnh tranh, dự án kém hiệu quả về mặt kinh tế và cuối cùng là không có khả năng thanh toán nợ cho ngân hàng mà lẽ ra với kế hoạch xây dựng ban đầu dự án hoàn toàn có thể đáp ứng khả năng trả nợ.

+ Giám sát nguồn thu nợ không chặt chẽ để dẫn đến tình trạng đối tượng thu nợ không còn, ngân hàng không thu được nợ. Đây là bài học khá đắt cho các ngân hàng đặc biệt là các ngân hàng quốc doanh trên địa bàn TPHCM thời gian qua khi cho vay các doanh nghiệp ngành xây dựng. Với các doanh nghiệp lớn ngành xây dựng có quan hệ tín dụng cùng lúc ở nhiều ngân hàng thì việc giám sát chặt nguồn thu nợ của mỗi ngân hàng là rất cần thiết. Ở thời điểm khó khăn của ngành xây dựng các doanh nghiệp thuộc ngành này thường có rất nhiều chủ nợ từ ngân hàng đến các đối tác cung cấp vật tư đầu vào, vì vậy nguồn thu từ các công trình được các chủ nợ “chăm sóc” rất kỹ. Đã có nhiều trường hợp nguồn thu từ công trình của ngân hàng A cho vay nhưng vì không có sự giám sát chặt chẽ của cán bộ tín dụng về tiến độ thanh toán cộng với các mối quan hệ xã hội khác, vì thế tiền thanh toán lại chuyển về tài khoản của khách hàng không phải ở ngân hàng A mà lại ở ngân hàng B và lập tức bị ngân hàng B thu nợ, dẫn đến ngân hàng A mất đối tượng thu nợ và nguy cơ không thu được nợ là rất cao.

+ Kiểm tra sử dụng vốn vay không chặt chẽ và thường xuyên. Việc quá lỏng lẻo trong khâu kiểm tra sử dụng vốn vay của các ngân hàng đã tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng sai mục đích dẫn đến tình trạng ngân hàng mất kiểm soát khoản vay. Cán bộ tín dụng thường xem nhẹ việc kiểm soát sau khi cho vay cho nên chỉ thực hiện kiểm tra hình thức và không thường xuyên trong suốt quá trình vay vốn. Điều này dẫn đến 2 tác hại lớn là, thứ nhất ngân hàng không kiểm soát được việc sử dụng vốn của khách hàng; thứ hai trong quá trình quan hệ tín dụng nếu có những bất lợi xảy ra đối với khách hàng ngân hàng cũng không biết được và hoàn toàn rơi vào thế bị động không thể đưa ra giải pháp kịp thời nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro cho mình.

- Khâu tổ chức, bố trí công việc không khoa học, thiếu tính khách quan cũng là một trong những nguyên nhân làm phát sinh nợ xấu cho các ngân hàng thương mại. Hiện nay, một số chi nhánh ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM vẫn chưa có bộ phận thẩm

định độc lập do đó toàn bộ công việc từ tiếp xúc khách hàng - thẩm định - đề xuất cho vay đều do một bộ phận thực hiện (Phòng tín dụng). Chính vì chỉ do một bộ phận thực hiện từ đầu đến cuối cho nên tính khách quan không cao, không có sự phản biện cần thiết và đặc biệt nguy hiểm là rất dễ xảy ra tiêu cực trong quá trình cho vay, đánh giá khách hàng không chính xác từ đó làm cho khoản vay kém chất lượng, dẫn đến không thu được nợ.

2.3.2.3. Các nguyên nhân khác

* **Một là, hiện tượng cò tín dụng:** Hiện nay hiện tượng “cò” dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là “cò” tín dụng trên địa bàn TPHCM vẫn tồn tại và có xu hướng phát triển. Không tính đến một vài lợi ích đem lại của cò tín dụng khi nhìn dưới góc độ là một dịch vụ, cò tín dụng đã gây ra nhiều tác động tiêu cực, ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động ngân hàng. Phí của “cò” rất cao, điều này làm ảnh hưởng đến chất lượng khoản vay do chi phí sử dụng vốn của người đi vay bị đẩy lên rất lớn dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp – là nguyên nhân của các khoản nợ quá hạn. Các hồ sơ tín dụng thông qua “cò” thường được làm đầy đủ tới mức hoàn hảo phù hợp với quy định của ngân hàng, điều này thường không phản ánh đúng thực tế. Chính “cò” tín dụng là nguyên nhân phát sinh những hiện tượng tiêu cực tác động làm tha hóa đối với cán bộ tín dụng kém phẩm chất đạo đức, cán bộ tín dụng thiếu năng lực và trình độ, từ đó làm giảm hiệu quả của công tác thẩm định.

* **Hai là, sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn** đã dẫn đến vượt giới hạn an toàn trong hoạt động tín dụng và nhiều trường hợp đã phát sinh nợ xấu do sự kém an toàn này. Trong thời gian qua đồng loạt các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn TPHCM đã tăng vốn điều lệ với quy mô lớn, ngoài mục đích đáp ứng đủ điều kiện theo quy định mới của ngân hàng nhà nước về vốn điều lệ đối với ngân hàng cổ phần đô thị, các ngân hàng này còn muốn tận dụng sự khởi sắc của thị trường chứng khoán để phát hành cổ phiếu tăng vốn nhằm thu về nhiều thặng dư vốn. Trên thực tế, các ngân hàng cổ phần đã thực hiện khá dễ dàng mục tiêu tăng vốn. Tuy nhiên, đó cũng là áp lực rất lớn buộc họ phải tìm đầu ra hiệu quả cho quy mô vốn mới tăng lên nhằm đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận / vốn chủ sở hữu vẫn giữ được ở mức cao. Chính vì áp lực đó cho nên tín dụng vẫn luôn là giải pháp đầu ra hàng đầu được các ngân hàng nhắm đến và bắt đầu một cuộc cạnh tranh khá gay gắt, đôi khi dẫn đến không lành mạnh xảy ra giữa các ngân hàng thương mại trên cùng địa bàn TPHCM.

Cạnh tranh để tiến bộ đó là quy luật của sự phát triển, nhưng đó phải là cạnh tranh lành mạnh. Tuy nhiên đối với thị trường tín dụng hiện nay tại TPHCM thì cần phải xem xét lại chất lượng và tính an toàn của sự cạnh tranh đó như thế nào. Sản phẩm tín dụng mà các ngân hàng thương mại TPHCM cung cấp cho thị trường vẫn chưa có sự đa dạng và phong phú mà chủ yếu vẫn là các sản phẩm tín dụng truyền thống và hầu như không có sự khác nhau giữa các ngân hàng. Nguyên nhân là do người dân chúng ta vẫn chưa quen với sự hỗ trợ về tài chính của ngân hàng trong đời sống xã hội, bên cạnh đó chúng ta chưa có được những ngân hàng bán lẻ chuyên nghiệp vì vậy sản phẩm tín dụng vẫn còn rất hạn chế, chưa đi vào đời sống của người dân. Do các ngân hàng đều cung cấp cùng những sản phẩm tín dụng giống nhau trong khi thị trường thì có hạn và tốc độ tăng lại vừa phải cho nên buộc các ngân hàng phải dành lấy khách hàng của nhau và muốn làm được như vậy thì phải hạ thấp điều kiện tín dụng và tăng ưu đãi cho khách hàng. Với áp lực buộc phải cho vay để có doanh số đặc biệt ở một số chi nhánh của ngân hàng thương mại cổ phần, họ đã không ngần ngại lôi kéo khách hàng từ các ngân hàng đối thủ với sự ưu ái đôi khi vượt giới hạn an toàn. Chính sự ưu ái này đã tạo nên một tiền lệ xấu cho hệ thống ngân hàng, khách hàng sẽ ỷ lại và luôn có tâm lý “đòi hỏi” đối với ngân hàng hiện đang cho vay, họ đưa ra nhiều “yêu sách” như: muốn được vay nhiều hơn, lãi suất thấp hơn, thời hạn dài hơn, điều kiện dễ hơn, ... điều này đã đưa ngân hàng vào thế khó, vì nếu đáp ứng theo yêu cầu khách hàng thì lại kém an toàn, rủi ro cao còn không đáp ứng thì lại mất khách vào tay các đối thủ khác. Đã không ít trường hợp ngân hàng phải lãnh hậu quả với những khách hàng mang về từ các ngân hàng khác, khi những ưu đãi được nâng lên quá mức, vượt giới hạn an toàn và khi rủi ro phát sinh đã không thu được nợ

* **Ba là, chức năng kiểm tra, giám sát của NHNN** đối với hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn chưa thật sự hiệu quả, chưa đưa ra được những cảnh báo cần thiết và kịp thời giúp cho các ngân hàng thương mại hoạt động tốt hơn, an toàn hơn. Trong vụ án Công ty dệt may Sao Vàng vay cùng lúc tại 9 chi nhánh ngân hàng thương mại khác nhau trên địa bàn TPHCM, trong đó có một số chi nhánh vừa được NHNN kết luận thanh tra là không có vấn đề nhưng sau đó không lâu vụ việc bị đổ bể đã gây tổn thất nặng nề cho các ngân hàng tham gia cho vay. Hiện nay, việc kiểm tra, giám sát của NHNN trên địa bàn vẫn còn mang tính "hành chính", kiểm tra theo chu kỳ mang tính cục bộ và thông thường là khi có xảy ra sự cố thì mới tiến hành kiểm tra mà chưa có những cảnh báo mang

tính định hướng chung nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng cho hệ thống ngân hàng thương mại thành phố như cảnh báo về thị trường, về sự thay đổi của cơ chế chính sách, các thủ thuật âm mưu lừa đảo của khách hàng, hoặc là đưa ra cảnh báo cho các ngân hàng nào có tốc độ tăng trưởng dư nợ quá nóng hay có sự cạnh tranh vượt ngưỡng an toàn giữa các ngân hàng trên địa bàn với nhau.

Kết luận chương 2: Trong những năm qua các ngân hàng thương mại TPHCM đã có những bước phát triển vượt bậc về doanh số, lợi nhuận, thương hiệu, quy mô, mạng lưới hoạt động, sự đa dạng của sản phẩm, trình độ của đội ngũ cán bộ và đặc biệt là chất lượng của các sản phẩm cung cấp cho thị trường. Với vai trò cung ứng vốn cho thị trường những năm qua ngành ngân hàng TPHCM đã góp phần không nhỏ vào tốc độ tăng trưởng GDP của thành phố. Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả đã đạt được các ngân hàng thương mại TPHCM vẫn còn những hạn chế cần phải được khắc phục ngay trước khi chúng ta bước vào cuộc cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài sau khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO.

Tín dụng vẫn luôn là nghiệp vụ được quan tâm hàng đầu trong công tác chấn chỉnh, nâng cao hiệu quả và chất lượng hoạt động do với đặc điểm của các ngân hàng Việt Nam nghiệp vụ này vẫn chiếm trên 70% thu nhập. Qua các số liệu phân tích thực tế thời gian qua cho thấy các ngân hàng thương mại TPHCM vẫn còn nhiều việc phải làm để có thể nâng cao chất lượng tín dụng. Cụ thể, các ngân hàng vẫn còn nhiều thiếu sót trong khâu quản lý, tổ chức thực hiện, công tác đào tạo nhân sự và phòng ngừa rủi ro,... Bên cạnh đó, cũng cho thấy chức năng quản lý và hỗ trợ của Ngân hàng Nhà Nước và các cơ quan chức năng có liên quan đối với các ngân hàng thương mại trong nghiệp vụ này cũng chưa thật tốt và kịp thời.

Chương 3: Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM

3.1 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:

Theo cam kết mở cửa thị trường dịch vụ khi gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), từ ngày 01/04/2007 các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Dự báo trong những năm tới lĩnh vực ngân hàng cũng như nhiều lĩnh vực dịch vụ tài chính khác sẽ diễn ra sự cạnh tranh hết sức gay gắt. Vậy để có thể tồn tại và phát triển trong tình hình mới, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam phải nâng cao năng lực cạnh tranh trong đó vấn đề nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một trong các yếu tố không thể thiếu để tạo ra sự khác biệt dẫn đến thành công.

- Nâng cao phẩm chất đạo đức của cán bộ: Đã có không ít các vụ án kinh tế xảy ra do sự suy thoái về đạo đức của cán bộ tín dụng trong lúc thi hành nhiệm vụ của mình, tiếp tay với khách hàng cố tình vi phạm các nguyên tắc, quy định của ngành nhằm trục lợi cá nhân. Để nâng cao chất lượng công việc trước tiên đòi hỏi phải nâng cao đạo đức nghề nghiệp của cán bộ làm công tác tín dụng, phải sàng lọc và lựa chọn ngay từ khâu tuyển dụng ban đầu, thường xuyên theo dõi, giúp đỡ, rèn luyện và quan tâm đúng mức đến tâm tư, nguyện vọng, đời sống của họ, giúp cho họ yên tâm làm việc và luôn luôn trung thành với nơi họ đang công tác.

- Nâng cao năng lực chuyên môn và tính chuyên nghiệp trong công việc: Năng lực chuyên môn của cán bộ tín dụng thể hiện sự tinh thông về nghiệp vụ ngân hàng và có tầm hiểu biết, có kiến thức rộng ở các lĩnh vực liên quan đến nhóm khách hàng mà mình phụ trách. Các ngân hàng thương mại phải thường xuyên mở các lớp đào tạo nâng cao kiến thức cho cán bộ tín dụng, thường xuyên cập nhật các thông tin thay đổi của chính sách, cơ chế, thị trường và các thông tin liên quan khác để giúp cho cán bộ tín dụng có đầy đủ kiến thức cần thiết khi tác nghiệp. Ngoài ra cán bộ tín dụng cần phải tự học, tự nghiên cứu, bổ sung thêm kiến thức mới để ngày càng nâng cao trình độ chuyên môn đáp ứng tốt cho yêu cầu của công việc. Một trong những yêu cầu đặt ra cho cán bộ ngân hàng nói chung trong tình hình mới đó chính là tính chuyên nghiệp, để đạt hiệu quả cao nhất và an toàn đòi hỏi tính chuyên nghiệp phải cao, điều này chúng ta cần phải học hỏi phong cách làm việc của các đồng nghiệp nước ngoài.

- Nâng cao năng lực tư duy chiến lược: Một trong những nhược điểm rất lớn của các ngân hàng thương mại Việt Nam là đội ngũ cán bộ thiếu tư duy chiến lược. Tư duy chiến lược thể hiện ở tư duy khoa học, ở tầm nhìn xa trông rộng, ở việc nắm bắt thời cơ và thách thức. Các ngân hàng thương mại Việt Nam do tác động của cơ chế cũ nên chậm đổi mới, chậm tiếp thu công nghệ, sản phẩm dịch vụ mới, do đó sẽ rơi vào thế bị động khi các ngân hàng nước ngoài triển khai áp dụng dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ tiên tiến. Do đó, việc đi tắt đón đầu là hết sức cần thiết, các nhà quản trị ngân hàng phải tranh thủ nắm bắt được thời cơ, tranh thủ tiếp thu trình độ quản lý và khoa học hiện đại. Trong thời gian qua, một động thái được xem là rất tiến bộ của một số ngân hàng thương mại đó là việc hợp tác chiến lược với các ngân hàng lớn trên thế giới thông qua đó các ngân hàng thương mại của Việt Nam sẽ tranh thủ được tiềm lực công nghệ và đặc biệt quan trọng hơn cả là kinh nghiệm quản trị ngân hàng hiện đại từ phía đối tác.

- Nâng cao năng lực tư duy tổng hợp: Tư duy tổng hợp là tổng thể của rất nhiều các yếu tố cả về đạo đức xã hội, trình độ học vấn, văn hóa, kỹ năng giao tiếp, tư duy phân tích, ... Thực tế cho thấy trong hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam rất nhiều cán bộ chỉ biết về phần chuyên môn nghiệp vụ được giao, còn các nghiệp vụ khác biết rất ít, thậm chí có người còn không biết hoặc không quan tâm. Đây sẽ là một hạn chế rất lớn trong xu thế hội nhập mở cửa, bùng nổ rất nhiều dịch vụ, nghiệp vụ mới, đòi hỏi cán bộ ngân hàng phải có kiến thức tổng hợp trên nhiều mặt, hiểu biết rộng để tư vấn cho khách hàng.

Tóm lại, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các ngân hàng thương mại Việt Nam để đáp ứng yêu cầu của thời kỳ hội nhập là nhiệm vụ hết sức cấp thiết. Để làm được điều này bên cạnh sự nỗ lực cao của bản thân mỗi cán bộ, tạo điều kiện thuận lợi về mọi mặt của các nhà quản lý ngân hàng là rất cần thiết, nâng cao được chất lượng nguồn nhân lực đồng nghĩa với nâng cao năng lực cạnh tranh giúp cho hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam đủ sức vững bước trên con đường hội nhập

3.2. Nâng cao chất lượng công tác chăm điểm phân loại khách hàng:

Hiện nay, hầu hết các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM đều đã có áp dụng việc chăm điểm phân loại khách hàng trước khi cho vay. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra là số điểm mà các ngân hàng chăm cho khách hàng có phản ánh đúng thực tế năng lực của khách

hàng đó hay không. Đã có rất nhiều trường hợp nghịch lý xảy ra là khách hàng đã được ngân hàng chấm điểm khá cao, phân vào nhóm khách hàng tốt nhưng sau đó vẫn mất khả năng thanh toán nợ cho ngân hàng vì năng lực tài chính yếu hay khả năng điều hành kinh doanh kém hiệu quả, ... Vì vậy, cần có sự đánh giá nghiêm túc và chính xác hơn trong việc chấm điểm phân loại khách hàng để từ đó có thể chọn lọc được những khách hàng tốt, loại bỏ những khách hàng yếu kém ngăn ngừa những rủi ro về sau cho ngân hàng. Để làm tốt việc này các ngân hàng thương mại cần phải thực hiện:

- Xây dựng lại hệ thống chấm điểm thật khoa học và sát với thực tế. Các ngân hàng phải thiết lập hệ thống chấm điểm sao cho phù hợp với nhiều loại khách hàng khác nhau, các tiêu chí chấm điểm phải bám sát vào hoạt động của từng đối tượng khách hàng này. Hạn chế của hệ thống chấm điểm hiện nay của các ngân hàng là dùng một thang điểm chung chung để áp dụng cho nhiều loại đối tượng khách hàng cho nên sẽ phản ánh không chính xác cho tất cả.

- Quy trình chấm điểm phân loại khách hàng phải được thực hiện và tuân thủ nghiêm ngặt, khách quan. Các chỉ tiêu về tài chính phải có phần mềm tự động chấm điểm để có sự chuẩn xác cao. Các chỉ tiêu phi tài chính phải được so sánh với các chuẩn mực thật cụ thể về mức độ đáp ứng của khách hàng, cán bộ tín dụng phải thật chính xác và khách quan trong việc cho điểm đối với chỉ tiêu này.

- Phải thường xuyên rà soát, chấm điểm và phân loại khách hàng theo định kỳ hoặc đột xuất khi có sự biến động của thị trường hay chính bản thân khách hàng. Điều này là rất cần thiết mà hiện nay các ngân hàng vẫn chưa thường xuyên thực hiện (*thông thường chỉ chấm điểm một lần khi khách hàng đến vay lần đầu*) vì nó giúp cho ngân hàng nắm bắt được năng lực của khách hàng ở từng giai đoạn trong suốt quá trình vay vốn để từ đó có những giải pháp điều chỉnh, can thiệp phù hợp nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro xảy ra cho ngân hàng.

3.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định khách hàng:

Đây là vấn đề "*rất cũ*" mà hầu hết các văn bản chỉ đạo của NHNN, các bài tham luận của các chuyên gia trong lĩnh vực ngân hàng đều đề cập đến khi nói về việc nâng cao chất lượng tín dụng của hệ thống ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, với một địa bàn năng động như TPHCM có quá nhiều đối tượng khách hàng với những đặc trưng khác nhau, lĩnh vực hoạt động khác nhau, nghiệp vụ phát sinh đa dạng và ngay cả những thủ thuật lừa đảo cũng

khác nhau, ... thì đòi hỏi công tác thẩm định của ngân hàng phải thật chính xác và hiệu quả. Để nâng cao chất lượng của công tác thẩm định các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM cần phải hệ thống lại toàn diện các vấn đề liên quan đến công tác thẩm định cho thật khoa học, từ chính sách, chế độ đến quy trình thực hiện và các chế tài cần thiết, ... để cuối cùng mang lại hiệu quả phòng ngừa rủi ro tốt nhất cho ngân hàng:

- Các Hội sở chính của các ngân hàng thương mại cần phải ban hành quy trình và chuẩn mực thẩm định khách hàng riêng cho đối tượng là các ngân hàng thương mại hoạt động trên địa bàn TPHCM. Vì hiện nay, hầu hết các ngân hàng đều ban hành quy trình và các chuẩn mực thẩm định khách hàng chung cho cả hệ thống cho nên những nội dung quy định trong mẫu tờ trình thẩm định thường là "để mở" và tùy các mạng lưới ở mỗi địa phương linh hoạt áp dụng cho phù hợp mà không có tính bắt buộc về nội dung của tờ trình. Điều này sẽ tạo ra tâm lý ỷ lại của bộ phận thẩm định cho nên dẫn đến nội dung thẩm định rất sơ sài, chất lượng không cao. Không thể nào một khách hàng đang hoạt động tại TPHCM với nhiều quan hệ kinh tế chi phối, tác động, nhiều nghiệp vụ phát sinh phức tạp mà chỉ được thẩm định sơ sài như một khách hàng ở tỉnh với những nghiệp vụ kinh doanh đơn giản, hết sức bình thường. Sự bất hợp lý này thể hiện qua các kết luận thanh tra của CN NHNN TPHCM thời gian qua về chất lượng thẩm định của các NHTM trên địa bàn nhìn chung là rất sơ sài, chung chung, chất lượng chưa cao. Vì vậy, cần phải ban hành những quy định riêng về nội dung thẩm định của các ngân hàng thương mại đang hoạt động trên địa bàn TPHCM, các tiêu chí thẩm định phải mang tính bắt buộc và cần phải bám sát vào điều kiện, môi trường, quan hệ kinh tế xã hội của thành phố, loại hình doanh nghiệp, ngành nghề, quy mô, Quy định rõ ràng trách nhiệm của cán bộ thẩm định về sự đầy đủ, tính chính xác, trung thực của những nội dung thẩm định

- Phải tổ chức lại toàn diện về việc tách bạch ra 2 bộ phận tiếp nhận, giải quyết hồ sơ và bộ phận thẩm định. Hiện nay một số ngân hàng vẫn còn duy trì chỉ có một bộ phận phụ trách toàn bộ công việc từ khâu tiếp nhận đến thẩm định và giải quyết cho vay, có thể một số ngân hàng gặp khó khăn về quy mô hoặc sự thiếu thốn về nhân sự cho nên chưa tách bạch được 2 bộ phận này. Vì sự an toàn và nâng chất lượng của công tác thẩm định thì sự phân chia rạch ròi nhiệm vụ và quyền hạn của 2 bộ phận trên là cần thiết, nó sẽ hạn chế vấn

đề tiêu cực, nâng tính khách quan, đặc biệt là sẽ có sự phản biện cần thiết và tạo nên sự kiểm soát lẫn nhau giữa 2 bộ phận trong quá trình cho vay.

- Tăng cường công tác thông tin trong quá trình thẩm định. Ngoài những thông tin mang tính bắt buộc phải thu thập để làm tài liệu tham khảo như thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC), thông tin lưu trữ của ngân hàng, thông tin về tình hình tài chính, phương án/dự án sản xuất kinh doanh của khách hàng, ... thì cán bộ thẩm định cần phải thu thập thêm các thông tin liên quan đến thị trường, thông tin ngành, thị phần, mức độ cạnh tranh, vòng đời sản phẩm, nguy cơ bị thay thế của sản phẩm dịch vụ, ... từ những thông tin thu thập được cán bộ thẩm định so sánh mức độ đáp ứng và năng lực thực tế của khách hàng so với thị trường, so với ngành như thế nào và triển vọng phát triển ra sao để cuối cùng đưa ra kết luận có nên tài trợ vốn cho khách hàng này không.

3.4. Nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, giám sát khách hàng:

Đây là một trong những biện pháp nghiệp vụ giảm thiểu được rất nhiều rủi ro cho ngân hàng nếu cán bộ tín dụng thực hiện nó một cách nghiêm túc với chất lượng cao. Nhưng thực tế hiện nay việc kiểm tra, giám sát khách hàng là khâu yếu nhất trong toàn bộ quy trình cho vay của các ngân hàng thương mại vì sự chủ quan, thiếu trách nhiệm của cán bộ nghiệp vụ.

Quá trình kiểm tra, giám sát phải được thực hiện thường xuyên, liên tục đặc biệt ở những thời điểm nhạy cảm như: ngay sau khi giải ngân; khi thị trường có sự biến động về sản phẩm, dịch vụ mà khách hàng đang kinh doanh; kết thúc năm tài chính; thanh lý hợp đồng vay; khi tiền bán hàng về; khi khách hàng có hiện tượng chậm trả gốc, lãi; khi khách hàng tăng, giảm vốn điều lệ hay có những thông tin bất thường liên quan đến khách hàng; ... Việc kiểm tra, giám sát khách hàng kịp thời, nhanh chóng sẽ giúp cho ngân hàng kiểm soát được tình hình và nhanh chóng đưa ra những giải pháp hợp lý nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro xảy ra. Bên cạnh đó, việc tăng cường công tác kiểm tra, giám sát khách hàng cũng sẽ hạn chế được ý đồ không trung thực, lừa gạt của khách hàng đối với ngân hàng trong suốt quá trình vay vốn.

Việc kiểm tra, giám sát khách hàng phải được lập thành văn bản và có đầy đủ chữ ký của khách hàng và cán bộ tín dụng thực hiện. Các nội dung kiểm tra phải được thực hiện đầy đủ, trung thực phản ánh chính xác tình hình thực tế của khách hàng tại thời điểm kiểm

tra, những thuận lợi, khó khăn và rủi ro tiềm ẩn là những nội dung cần được quan tâm, đặc biệt cán bộ tín dụng phải có kết luận hay ý kiến đề xuất với lãnh đạo ngân hàng đối với khách hàng này sau khi đã tiến hành kiểm tra và chịu trách nhiệm trước lãnh đạo ngân hàng về tính trung thực của biên bản kiểm tra cũng như kết luận hay ý kiến đề xuất của mình.

3.5. Cần có sự đánh giá chính xác về giá trị và tính thanh khoản của tài sản đảm bảo nợ vay:

Vấn đề này cần được các ngân hàng thương mại mà đặc biệt là các ngân hàng quốc doanh trên địa bàn hết sức quan tâm khi nhận tài sản dùng làm đảm bảo nợ vay của các DNNN. Phần lớn các DNNN khi vay vốn ngân hàng, thì tài sản thông thường là các máy móc, thiết bị sản xuất chuyên dùng mà doanh nghiệp đó đang sở hữu, giá trị khi đầu tư có thể là khá lớn. Tuy nhiên, một thực trạng gây cho các ngân hàng nhiều khó khăn hiện nay đó là công tác bán tài sản để thu hồi nợ, có nhiều trường hợp khách hàng vay vốn có tài sản đảm bảo đầy đủ cho nợ vay và được các cơ quan chức năng hoàn thành thủ tục cho xử lý nhưng ngân hàng vẫn rất khó khăn trong khâu cuối cùng này vì tài sản là các máy móc, thiết bị chuyên dùng có giá trị lớn nhưng lại không có người mua cho nên tính thanh khoản rất kém. Để khắc phục tình trạng này, trước tiên khi định giá cho vay ngân hàng cần phải đánh giá khả năng xử lý tài sản nếu có rủi ro xảy ra, xem mức độ thanh khoản của tài sản này như thế nào chứ không nên chỉ dựa vào giá trị sổ sách mà doanh nghiệp đưa ra rồi so sánh với giá thị trường thì chắc chắn sẽ gặp khó khăn trong khâu xử lý.

Bên cạnh đó, hiện nay với việc đánh giá tài sản đảm bảo là bất động sản đang được các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM thực hiện một cách quá tự do cũng là một vấn đề cần được quan tâm, vì việc đánh giá hiện nay phụ thuộc khá nhiều vào cảm tính và quyền hạn của người đánh giá mà thiếu cơ sở thực tế và căn cứ thị trường. Vì vậy, việc các ngân hàng quy định tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản đảm bảo là: 50%, 60% hay 70%, ... để hạn chế rủi ro đôi khi lại không còn nghĩa gì cả vì giá trị tài sản mà ngân hàng đánh giá không phản ánh đúng giá trị thực của nó và đó cũng chính là lý do một số trường hợp ngân hàng buộc phải xử lý tài sản để thu hồi nợ nhưng khi tiến hành bán tài sản thì lại không giải quyết hết khoản vay mặc dù trước đó đã được định giá và cho vay đúng với tỷ lệ ngân hàng quy định. Để khắc phục tình trạng này các ngân hàng thương mại cần phải có sự kết hợp với

các cơ quan định giá trung gian có uy tín và được sự tin nhiệm cao để đảm bảo rằng nếu phải xử lý tài sản để thu hồi nợ vay thì ngân hàng hoàn toàn đảm bảo được quyền lợi của mình.

Cần tăng cường và phát huy vai trò của các công ty mua bán nợ, các công ty khai thác tài sản để giúp cho các ngân hàng đỡ tốn công sức và thiệt hại trong khâu xử lý tài sản. Hiện nay, trên địa bàn TPHCM một địa chỉ mà các ngân hàng thương mại thường tìm đến để bán các khoản nợ khó đòi đó chính là Công ty mua bán nợ của Bộ Tài Chính. Tuy nhiên, với dịch vụ mà công ty này tương đối đang độc quyền thì phần thiệt chắc chắn sẽ thuộc về ngân hàng cho nên cần có nhiều đơn vị, tổ chức có chức năng thực hiện nghiệp vụ này, tạo nên sự cạnh tranh giúp cho các ngân hàng giảm thiểu rủi ro và thiệt hại trong khâu xử lý tài sản thu hồi nợ.

3.6. Nâng cao vai trò của trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà Nước (CIC).

Hiện nay, trên địa bàn TPHCM dịch vụ tín dụng đã được các ngân hàng thương mại triển khai ngày càng đa dạng và phong phú, nhiều sản phẩm mới ra đời, phương thức cho vay linh hoạt phù hợp với nhiều đối tượng, thành phần khác nhau, sản phẩm tín dụng đã trở nên gần gũi với các tổ chức doanh nghiệp và cá nhân trên địa bàn. Tuy nhiên, sự phát triển mạnh mẽ của dịch vụ tín dụng lúc nào cũng đi kèm với rủi ro, chính vì vậy trong tình hình mới để có thể phát triển bền vững dịch vụ được xem là chủ lực nhất của ngành ngân hàng Việt Nam thì nhiệm vụ của các ngân hàng thương mại là làm thế nào quản lý được rủi ro của dịch vụ này. Dịch vụ tín dụng được xem là một trong những loại hình dịch vụ “*kinh doanh trên thông tin*” - thiếu thông tin tất yếu mức độ xảy ra độ rủi ro sẽ rất cao. Vì vậy, để có đầy đủ thông tin trước khi quyết định đầu tư vốn cho một khách hàng nào đó, trước hết các ngân hàng thương mại cần phải nắm thật chắc các thông tin liên quan đến khách hàng này từ: trình độ và kinh nghiệm quản lý điều hành, tình hình tài chính, thương hiệu, thị phần, sản phẩm dịch vụ, lịch sử hình thành và phát triển, ... và đặc biệt một thông tin cũng khá quan trọng đó chính là quan hệ tín dụng hiện tại và quá khứ của khách hàng này trên thị trường tài chính tiền tệ như thế nào. Để có được đầy đủ thông tin làm cơ sở quyết định cho vay thì ngoài năng lực và kiến thức chuyên môn của bộ phận nghiệp vụ tín dụng thì rất cần có những kho dữ liệu hỗ trợ cho công tác thẩm định mà hiện nay Trung tâm thông tin tín

dụng Ngân hàng Nhà Nước (CIC) đang làm rất tốt công tác hỗ trợ cho các ngân hàng thương mại. Việc có được các thông tin liên quan đến uy tín trong quan hệ tín dụng quá khứ và hiện tại của khách hàng là rất bổ ích và có tác động rất lớn đến việc ra quyết định cho vay của các ngân hàng thương mại, thông tin này nếu không có sự hỗ trợ của CIC thì sẽ rất khó khăn cho việc xác định đạo đức, tư cách và uy tín của khách hàng vay, vì với dữ liệu có được ở mỗi ngân hàng thương mại sẽ thiếu hoặc có không đầy đủ cho toàn bộ khách hàng đến giao dịch vay vốn trong khi việc trao đổi thông tin lẫn nhau giữa các ngân hàng thương mại trên địa bàn hiện nay còn rất hạn chế.

Như vậy, để nâng cao chất lượng thẩm định góp phần nâng chất lượng tín dụng cho các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, thì sự đóng góp của CIC là rất cần thiết. Để thông tin của CIC phát huy hiệu quả tích cực, hạn chế rủi ro trong quá trình cho vay của các ngân hàng thương mại cần phải thực hiện các vấn đề sau:

- Các ngân hàng thương mại phải đưa việc khai thác thông tin của CIC trở thành một yếu tố bắt buộc trong quy trình cho vay.

- Các ngân hàng thương mại phải tuân thủ nghiêm ngặt chế độ thông tin báo cáo cho CIC về khách hàng của đơn vị mình.

- Các thông tin mà CIC cung cấp phải tuyệt đối chính xác và kịp thời. Điều này sẽ giúp cho các ngân hàng thương mại hạn chế rất nhiều rủi ro trong kinh doanh.

- CIC phải cập nhật nhanh chóng việc phân loại nợ của các ngân hàng thương mại để tiến đến việc phân loại thống nhất một nhóm nợ giữa các ngân hàng đối với cùng một khách hàng theo tinh thần của quyết định 493 của Ngân hàng Nhà Nước.

- CIC cần phải nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin đủ mạnh để có thể tiến hành việc cập nhật và cung cấp thông tin được tiến hành một cách tự động, khách quan, chính xác và kịp thời.

- CIC cũng cần phải chuẩn hóa quy trình xử lý thông tin, nâng cấp và bổ sung về điều kiện vật chất cũng như con người để có thể đủ năng lực làm việc theo yêu cầu ngày càng cao.

- Trên cơ sở tập hợp nhiều nguồn thông tin khác nhau trên thị trường, CIC cần phải phân tích và đưa ra những đánh giá, cảnh báo liên tục giúp cho các ngân hàng thương mại phòng tránh được rủi ro.

Như vậy, để có được những thông tin cần thiết trước khi quyết định đầu tư cũng như có được một sự thống nhất trong việc phân loại nợ cho cùng một khách hàng có quan hệ tín dụng tại nhiều ngân hàng thì vai trò của Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà Nước (CIC) là rất cần thiết. CIC giúp các ngân hàng thương mại phòng ngừa và hạn chế đến mức thấp nhất khả năng rủi ro trong kinh doanh, góp phần xây dựng một hệ thống ngân hàng phát triển bền vững.

3.7. Xây dựng hệ thống cảnh báo sớm đối với các khoản nợ xấu phát sinh:

Các khoản nợ quá hạn, nợ xấu xảy ra có rất nhiều nguyên nhân từ môi trường kinh doanh, đến những rủi ro về phía khách hàng và cả những yếu kém chủ quan về phía ngân hàng cho vay. Riêng các nguyên nhân chủ quan về phía ngân hàng dẫn đến nợ xấu thì hầu hết bắt nguồn từ công tác thẩm định, kiểm soát tín dụng. Vì vậy, để ngăn ngừa nợ xấu phát sinh các ngân hàng thương mại nên xây dựng cho mình một hệ thống cảnh báo sớm đối với các khoản nợ xấu phát sinh.

Hiện nay, các ngân hàng thương mại Việt Nam đang thực hiện việc phân loại nợ theo quyết định 493 của Ngân hàng Nhà Nước với 5 nhóm nợ có mức độ rủi ro tăng dần, trong đó nhóm 1 là nợ đủ tiêu chuẩn, nhóm 2 là nợ cần chú ý và nhóm 3, 4, 5 là nợ xấu. Để nợ vay tại các ngân hàng thương mại không bị chuyển sang các nhóm nợ xấu chúng ta cần phải thiết lập hệ thống cảnh báo ngay từ khi các món nợ có dấu hiệu không được “*bình thường*” mà đặc biệt chú ý đó là nợ thuộc nhóm 2. Đối với nhóm nợ này cần phải sớm phân tích tìm nguyên nhân và có biện pháp tín dụng, không để kéo dài thời gian quá hạn để dẫn đến nguy cơ nợ xấu. Quy chế cho vay của các ngân hàng thương mại hiện nay quy định khách hàng chỉ cần quá hạn nợ gốc và /hoặc lãi vay 1 ngày thôi cũng đủ để toàn bộ dư nợ gốc của hợp đồng tín dụng bị chuyển sang nợ quá hạn và được đưa vào trạng thái nợ nhóm 2. Đó là chưa nói đến việc phân tích định tính về khả năng trả nợ bị suy giảm, ước lượng mức độ tổn thất giá trị nợ gốc để phân vào nhóm nợ 2. Chính vì vậy, việc phân loại nợ phải được thực hiện tự động hóa một cách minh bạch trên phần mềm quản lý nợ toàn hệ thống để cho nợ quá hạn phản ánh trung thực trên hồ sơ quản lý món vay và cân đối kế toán.

Yêu cầu cảnh báo sớm nợ nhóm 2 đòi hỏi ngân hàng cho vay phải kiểm tra trực tiếp và thu thập thông tin về khách hàng để giải đáp ngay câu hỏi: *Nguyên nhân nào dẫn đến khách hàng chậm trả lãi và /hoặc gốc ?*. Nguyên nhân trực tiếp: do lỗi một phi vụ, do công

nợ không thu được, do mất một phần thị trường, do sản phẩm hỏng không bán được, do lừa đảo, ... hay nguyên nhân sâu xa: do thiếu vốn chủ sở hữu, lỗ kéo dài, dòng ngân quỹ âm, đầu tư tràn lan, sử dụng vốn sai mục đích, dự án kém hiệu quả, mất thị trường đầu vào, đầu ra, năng lực quản lý yếu kém, ... Ngoài ra các ngân hàng cũng cần lưu ý phòng ngừa thủ thuật vay đáo hạn nợ, phải tìm hiểu và xem xét thực tế nguồn trả nợ là từ đâu. Nếu khoản nợ nhóm 2 quá hạn được khắc phục không quá 30 ngày, nguồn trả nợ thực chất từ chu chuyển vốn kinh doanh lành mạnh thì có thể yên tâm về tình hình tài chính của khách hàng. Ngược lại, nếu việc chậm trả lãi / gốc được xác định là có dấu hiệu bất ổn trong kinh doanh thì rõ ràng không phải là chậm trả tạm thời mà sẽ có nguy cơ mất khả năng thanh toán nếu ngân hàng không có biện pháp xử lý kịp thời. Lúc này, việc phát hiện cảnh báo sớm sẽ có tác động tích cực cho cả hai bên (*khách hàng vay lẫn ngân hàng cho vay*) để còn kịp thời gian tìm cách khắc phục hay chí ít cũng không dẫn sâu vào những khó khăn nhiều hơn nữa. Nếu việc quá hạn do mất khả năng thanh toán nhất thời vì tình hình công nợ hay thua lỗ một lô hàng nào đấy thì lúc này những cảnh báo hay tư vấn từ phía ngân hàng là rất cần thiết giúp cho khách hàng có định hướng kinh doanh tốt hơn phù hợp với tình hình thị trường qua đó phục hồi khả năng thanh toán nợ vay cho ngân hàng. Còn nếu nợ quá hạn do những khó khăn về tài chính sâu xa thì việc cảnh báo sớm cũng giúp cho cả hai bên cùng thông đạt lẫn nhau về giải pháp trả nợ, thống nhất lộ trình xử lý nợ toàn diện. Riêng về phía các ngân hàng thương mại cần xây dựng sẵn một ma trận xử lý tín dụng hợp lý tùy vào chuyển biến của tình hình thực tế.

Với việc phân loại nợ nhóm 2 là "*nhóm nợ cần chú ý*" cho nên nó được xem như là một "*nhiệt kế*" đo lường và cảnh báo sớm mức độ rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại. Cho dù món vay lớn hay nhỏ, cho vay doanh nghiệp hay tư nhân, quốc doanh hay ngoài quốc doanh, cho vay có tài sản hay không có tài sản thì khả năng phát sinh nợ nhóm 2, nguy cơ chuyển từ nợ nhóm 2 sang nợ xấu là hết sức tiềm ẩn đối với các ngân hàng thương mại. Việc xây dựng một hệ thống cảnh báo sớm đối với các khoản nợ xấu phát sinh cần được đặt biệt quan tâm. Hệ thống này phải bao gồm các thủ tục và quy trình thích hợp để xây dựng một hệ thống cảnh báo toàn diện, bao gồm các yếu tố cơ bản, trong đó tính đầy đủ, cập nhật và chính xác của thông tin là yếu tố then chốt.

3.8. Cần có sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng trong việc xử lý tài sản đảm bảo thu hồi nợ vay:

Hiện nay, hầu hết các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM phần lớn là cho vay có tài sản đảm bảo, kể cả khách hàng vay là các doanh nghiệp nhà nước. Đây được xem là "*chiếc phao cứu sinh*" cho các ngân hàng nếu khách hàng mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên, trên địa bàn TPHCM hiện nay nói đến việc xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ đã trở thành nỗi ám ảnh của các ngân hàng, vì thủ tục này khá phức tạp, phải chuyển qua nhiều cơ quan chức năng, tốn rất nhiều thời gian và công sức nhưng ngân hàng lại không được chủ động mà phụ thuộc hoàn toàn vào quá trình xử lý nghiệp vụ cũng như sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng ngành pháp luật. Với một địa bàn có quá nhiều tranh chấp, kiện tụng phát sinh trong lĩnh vực kinh tế như TPHCM hiện nay thì mặc dù ngân hàng có đầy đủ hồ sơ pháp lý, đúng pháp luật và điều kiện theo quy định để giải quyết tài sản đảm bảo thu hồi nợ, nhưng vẫn phải chờ rất lâu để các cơ quan chức năng thực hiện các biện pháp nghiệp vụ khiến cho nợ xấu của ngân hàng vẫn phải nằm trên cân đối trong khi đáng lẽ ra những trường hợp này cần phải được giải quyết sớm hơn để ngân hàng đỡ gánh nặng về tình trạng nợ xấu.

Vì vậy, để giảm nợ xấu hiện nay trên cân đối của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM, rất cần sự hỗ trợ và phối hợp tích cực của các cơ quan chức năng pháp luật có liên quan mà đặc biệt là ngành Tòa án và Cơ quan thi hành án trong việc giải quyết tài sản đảm bảo, nhanh chóng thu hồi nợ về cho ngân hàng.

3.9. Tăng cường hiệu quả cơ chế kiểm tra, giám sát của NHNN đối với hoạt động của các NHTM trên địa bàn TPHCM

Ngân hàng nhà nước phải có cơ chế kiểm soát và biện pháp ngăn chặn những trường hợp cạnh tranh không lành mạnh giữa các NHTM với nhau đặc biệt là ở những thị trường lớn như TPHCM. Cần có sự kiểm tra giám sát những ngân hàng có tốc độ tăng trưởng tín dụng quá nóng, rà soát lại các văn bản chỉ đạo công tác tín dụng nội bộ của các ngân hàng thương mại xem có vượt những quy định của Ngân hàng Nhà Nước hay không. Đối với TPHCM là địa bàn tập trung rất nhiều ngân hàng thương mại cùng chia sẻ một thị trường, với những động thái tăng vốn điều lệ của các NHTM cổ phần từ đầu năm đến nay cộng thêm sự ra đời chỉ thị 03 của NHNN về việc khống chế cho vay kinh doanh chứng khoán

dưới mức 3% đến 31/12/2007 buộc các ngân hàng chọn giải pháp tăng mạnh dư nợ để vừa đảm bảo thu nhập cho cổ đông vừa đưa tỷ lệ cho vay chứng khoán xuống mức quy định, điều đó sẽ tạo nên một cuộc cạnh tranh rất mạnh mẽ để chiếm thị phần tín dụng và nếu NHNN không kiểm soát được sẽ xảy ra hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh dẫn đến những tiền lệ xấu cho hoạt động của ngành ngân hàng về sau.

Bên cạnh đó, công tác thanh kiểm tra của NHNN cần được phát huy hiệu quả cao hơn nữa, phát hiện kịp thời và xử lý kịp thời những sai sót của các ngân hàng thương mại không để xảy ra những tổn thất lớn. Phải có chế tài đủ mạnh để xử lý nghiêm các vi phạm từ các ngân hàng thương mại và công bố thông tin công khai, rộng rãi để các ngân hàng khác rút kinh nghiệm. Công tác giám sát từ xa hiện nay của Ngân hàng Nhà Nước đối với hoạt động của các Ngân hàng thương mại thông qua các báo cáo hàng tháng, hàng quý, hàng năm là chưa sâu sát và mang tính kịp thời, vì vậy cần có sự hỗ trợ về giải pháp công nghệ thông tin trong việc truy cập trực tiếp vào mạng của các ngân hàng thương mại để Ngân hàng Nhà Nước có những phát hiện kịp thời các vi phạm, tổ chức thanh tra ngay lập tức tránh để sự việc diễn biến quá lâu gây hậu quả nghiêm trọng

Ngân hàng Nhà Nước phải có những can thiệp cần thiết nhằm làm "hạ nhiệt" thị trường khi có nguy cơ sẽ phát sinh rủi ro lớn cho các ngân hàng thương mại như đã làm với chỉ thị 03 về hạn chế cho vay kinh doanh chứng khoán và với bài học kinh nghiệm từ cuộc khủng hoảng tín dụng tiêu dùng nhà đất vừa xảy ra tại Mỹ và tình hình thị trường bất động sản Việt Nam những tháng đầu năm 2007 nên chăng NHNN cũng cần có một sự can thiệp vào lĩnh vực cho vay này như đã làm với chỉ thị 03 trong thời gian tới, tránh để xảy ra thêm một lần nữa các ngân hàng thương mại gặp phải nhiều khó khăn do phát sinh nợ xấu khi thị trường bất động sản “đóng băng” vài năm trước đây

3.10. Tăng cường cơ chế giám sát của cơ quan pháp luật về việc lập báo cáo tài chính của các doanh nghiệp.

Cần có những văn bản hướng dẫn cụ thể rõ ràng kèm theo đó là chế tài đủ mạnh và giao cho cơ quan thuế kết hợp với quản lý thị trường và chính quyền địa phương chịu trách nhiệm giám sát việc lập báo cáo tài chính của các doanh nghiệp có đúng với thực tế hay không. Bên cạnh đó, rất cần có sự phối hợp giữa cơ quan thuế và ngành ngân hàng trong việc cung cấp thông tin để đảm bảo rằng mỗi doanh nghiệp chỉ có một báo cáo tài chính duy

nhất với những con số phản ánh trung thực nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Nếu thực hiện tốt điều này sẽ mang lại 2 tác dụng rất lớn, thứ nhất Nhà nước sẽ bổ sung thêm một nguồn thu khá lớn cho ngân sách do trước đây doanh nghiệp thường báo cáo thuế không đầy đủ, thứ hai là ngân hàng sẽ nhận được những thông tin chuẩn nhất từ phía doanh nghiệp để từ đó có những quyết định cho vay đúng đắn hạn chế rủi ro xảy ra.

Để có thể làm tốt được việc này trước tiên Ngân hàng Nhà Nước cần có những quy định cụ thể, thống nhất và có tính bắt buộc đối với các ngân hàng thương mại trong việc sử dụng thông tin báo cáo tài chính của doanh nghiệp vay vốn phải có xác nhận của cơ quan thuế để tránh trường hợp nơi áp dụng nơi không áp dụng như hiện nay sẽ tạo nên sự cạnh tranh không công bằng. Tiếp theo đó Ngân hàng Nhà nước phải có những quy định cụ thể trong việc ban hành chính sách tín dụng của các Ngân hàng thương mại để tránh trường hợp các tiêu chí tài chính mỗi ngân hàng ban hành có sự chênh lệch nhau quá lớn thì cũng sẽ không phát huy hết hiệu quả của giải pháp trên.

. **Kết luận chương 3:** Để nâng cao chất lượng của công tác tín dụng, phòng ngừa rủi ro góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động trước tiên đòi hỏi bản thân các ngân hàng thương mại TPHCM phải tự rà soát, đánh giá lại một cách toàn diện và nghiêm túc công tác tín dụng của đơn vị mình, qua đó phát hiện ra những hạn chế, yếu kém đã làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng thời gian qua để từ đó áp dụng các giải pháp thích hợp. Tuy nhiên, bên cạnh đó để công tác tín dụng đạt được hiệu quả cao thì rất cần có sự phối hợp và hỗ trợ từ phía Ngân hàng Nhà nước, các cơ quan chức năng có liên quan cùng với các ngân hàng thương mại TPHCM thực hiện đồng bộ các giải pháp.

KẾT LUẬN

Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và theo như lộ trình Chính phủ Việt Nam đã cam kết với các nước về việc tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, không phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, thì ngành ngân hàng đến năm 2010 là thời điểm cuối cùng phải thực hiện cam kết đó, với 3 năm còn lại của lộ trình này thì đây là khoảng thời gian không quá dài cho sự chuẩn bị của các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và TP HCM nói riêng. Sẽ là một điều đáng lo ngại nếu làm một phép so sánh về quy mô, năng lực hoạt động, sự đa dạng của sản phẩm dịch vụ, định hướng chiến lược, giải pháp công nghệ thông tin, trình độ và kinh nghiệm của đội ngũ điều hành ... giữa các ngân hàng thương mại của ta và các nước phát triển - những “người khổng lồ” đã, đang và sẽ là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của chúng ta. Chính vì những yêu cầu cấp bách của thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế buộc các ngân hàng thương mại Việt Nam phải có những nhận thức đúng đắn và đầy đủ về chỗ đứng, năng lực, quy mô và trình độ thật sự của mình, để từ đó có sự điều chỉnh, bổ sung, thay thế phù hợp đáp ứng theo yêu cầu mới. Những sự nỗ lực trong thời gian qua của các Ngân hàng thương mại Việt Nam trong việc mở rộng quy mô hoạt động, nâng quy mô vốn, hợp tác chiến lược với các đối tác nước ngoài hay cung cấp cho thị trường nhiều loại sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới,... là rất cần thiết. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều việc phải làm dành cho các ngân hàng thương mại Việt Nam để có thể tự tin cạnh tranh được với các ngân hàng nước ngoài, trong đó việc nâng cao chất lượng của sản phẩm dịch vụ đang cung cấp cho thị trường cần phải được quan tâm và đầu tư đúng mức. Tín dụng hiện tại và trong tương lai gần vẫn sẽ là sản phẩm chủ lực trong cơ cấu thu nhập của các Ngân hàng thương mại Việt Nam, vì thế công tác chấn chỉnh, nâng cao chất lượng tín dụng và phòng ngừa rủi ro trong tín dụng cần phải được ưu tiên thực hiện ngay, vì nó sẽ góp phần nâng cao năng lực hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh cho các Ngân hàng thương mại Việt Nam.

Trong phạm vi nghiên cứu của đề tài này chúng tôi đi sâu phân tích những mặt còn hạn chế, yếu kém trong công tác tín dụng của các ngân hàng thương mại trên địa bàn TP HCM thời gian qua, qua đó tìm ra các nguyên nhân, những tồn tại và mạnh dạng đề xuất các giải pháp khắc phục nhằm nâng cao chất lượng của công tác tín dụng góp phần vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng để có thể cạnh tranh được với các ngân hàng

nước ngoài. Giải pháp của đề tài chúng tôi đi sâu vào vào các các giải pháp mang tính thực hiện cao và rất chủ động từ phía các Ngân hàng thương mại, tập trung vào việc hệ thống lại, nâng chất và chuẩn hoá các khâu của quá trình xử lý nghiệp vụ. Từ nghiên cứu thực tiễn của đề tài chúng tôi nhận thấy để chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại Việt Nam ngày càng được nâng cao và đạt hiệu quả hơn thì ngoài những nỗ lực rất lớn từ bản thân các ngân hàng thương mại còn rất cần có sự tham gia giám sát, hỗ trợ tích cực từ phía các cơ quan quản lý Nhà Nước có liên quan mà đặc biệt là vai trò của NHNN. Chúng tôi hy vọng kết quả nghiên cứu của đề tài này sẽ bổ sung cho các ngân hàng thương mại trên địa bàn TPHCM thêm một nguồn tài liệu tham khảo trong quá trình chấn chỉnh công tác tín dụng tại đơn vị mình.