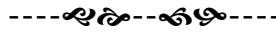


**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**



PHAN THỊ MAI HOA

**GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA, HẠN CHẾ RỦI RO
TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NHCT 2 TP.HCM**

Chuyên ngành : Kinh tế tài chính – Ngân hàng

Mã số : 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS. MAI THỊ TRÚC NGÂN

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

Danh mục các từ viết tắt

Danh mục các bảng, hình

Chương 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 1

1.1 TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG 1

1.1.1 Khái niệm 1

1.1.2 Sự cần thiết của tín dụng 2

1.1.3 Các hình thức tín dụng 2

1.1.3.1 Căn cứ vào thời hạn tín dụng 3

1.1.3.2 Căn cứ vào đối tượng tín dụng 3

1.1.3.3 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn 4

1.1.3.4 Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng 4

1.1.3.5 Căn cứ vào chủ thể trong quan hệ tín dụng 4

1.1.4 Chức năng của tín dụng 5

1.1.4.1 Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ 5

1.1.4.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông 5

1.1.4.3 Chức năng kiểm soát các hoạt động kinh tế 6

1.1.5 Vai trò của tín dụng trong nền KTTT 6

1.1.5.1 Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển 6

1.1.5.2 Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả 7

1.1.5.3 Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội 7

1.1.6 Các nguyên tắc của tín dụng 8

1.1.7 Chất lượng tín dụng và xếp hạng ngân hàng 8

1.2 TỔNG QUAN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG 8

1.2.1 Khái niệm 8

1.2.2 Phân loại 9

1.2.3	Đặc điểm của rủi ro tín dụng	9
1.2.4	Nguyên nhân, tác động của rủi ro tín dụng.....	10
1.2.5	Các mô hình phân tích đánh giá rủi ro tín dụng.....	15
1.2.5.1	Mô hình định tính về rủi ro tín dụng.....	15
1.2.5.2	Một số mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng trên thế giới	18
Chương 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TẠI NHCT VIỆT NAM - CHI NHÁNH NHCT 2 TP.HCM		21
2.1	Tổng quan về NHCT Việt Nam và chi nhánh NHCT 02 TP.HCM .	21
2.1.1	Vài nét về quá trình phát triển của NHCT Việt Nam	21
2.1.2	Khái quát về Chi nhánh NHCT 02 TP.HCM.....	22
2.2	Thực trạng tín dụng tại NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2.	23
2.2.1	Khái quát về điều kiện kinh tế xã hội và một số nét chính trong hoạt động của ngành ngân hàng năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007	23
2.2.2	Thực trạng hoạt động tín dụng của NHCT Việt Nam.....	25
2.2.2.1	Về quy mô	25
2.2.2.2	Về cơ cấu dư nợ	25
2.2.2.3	Về sản phẩm tín dụng	27
2.2.2.4	Về cơ chế chính sách tín dụng.....	27
2.2.3	Thực trạng hoạt động tín dụng của chi nhánh NHCT 2.....	28
2.2.3.1	Về các chỉ tiêu tín dụng	28
2.2.3.2	Sản phẩm tín dụng.....	35
2.2.3.3	Về công tác chỉ đạo, điều hành	35
2.3	Thực trạng nợ xấu và quản lý rủi ro tại NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2 TP.HCM	36
2.3.1	Bối cảnh môi trường kinh doanh tương quan với RRTD trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh.....	36
2.3.1.1	Môi trường kinh tế	36
2.3.1.2	Môi trường pháp lý	37
2.3.1.3	Công nghệ ngân hàng còn lạc hậu	38

2.3.1.4	Hoạt động cung cấp thông tin phòng ngừa rủi ro còn hạn chế	38
2.3.1.5	Cạnh tranh trong hoạt động tín dụng	39
2.3.1.6	Hoạt động bảo hiểm tín dụng chưa phát triển.....	39
2.3.2	Thực trạng nợ xấu, nợ gia hạn tại NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2 TP.HCM	40
2.3.2.1	Thực trạng nợ xấu của NHCT Việt Nam.....	41
2.3.2.2	Thực trạng nợ quá hạn của Chi nhánh NHCT 2	42
2.3.2.3	Nguyên nhân nợ quá hạn / nợ xấu	43
2.3.2.4	Hậu quả	46
2.3.3	Công tác quản lý rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHCT 2	46
2.3.3.1	Quy trình xét duyệt cho vay nhằm quản lý rủi ro tại chi nhánh.....	47
2.3.3.2	Công cụ đánh giá RRTD.....	48
2.3.3.3	Một số biện pháp trong công tác quản lý RRTD	50
2.4	Những khó khăn tồn tại trong công tác tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHCT 2 TP.HCM	52
2.4.1	Khó khăn tồn tại	52
2.4.2	Nguyên nhân tồn tại	53
2.4.2.1	Yếu tố khách quan.....	53
2.4.2.2	Yếu tố chủ quan	55
Chương 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG		60
3.1	Một số chỉ tiêu trong hoạt động tín dụng và định hướng, giải pháp phát triển các tổ chức tín dụng đến năm 2010	60
3.1.1	Một số chỉ tiêu trong hoạt động tín dụng từ nay đến 2010.....	60
3.1.2	Định hướng phát triển ngành ngân hàng giai đoạn 2006-2010 .	60
3.1.2.1	Đối với Ngân hàng nhà nước	60
3.1.2.2	Đối với tổ chức tín dụng	61
3.1.2.3	Định hướng khác	63

3.1.3	Quan điểm, định hướng hoạt động phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại.....	65
3.1.3.1	Quan điểm	65
3.1.3.2	Định hướng.....	66
3.2	Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng.....	67
3.2.1	Kiến nghị đối với các cấp quản lý vĩ mô và Ngân hàng Nhà nước	67
3.2.1.1	Về cơ chế, chính sách và môi trường pháp lý.....	67
3.2.1.2	Cải cách, nâng cao năng lực của hệ thống NHTM VN	69
3.2.1.3	Tăng cường công tác thanh tra, kiểm soát, đánh giá của Ngân hàng nhà nước đối với hoạt động tín dụng ngân hàng	70
3.2.1.4	Tăng cường sự hợp tác, sử dụng thông tin CIC (Credit Information Center)	72
3.2.1.5	Thành lập công ty xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp Việt Nam.....	73
3.2.2	Một số giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Công Thương - Chi nhánh NHCT 2	74
3.2.2.1	Đánh giá và nhận định khách hàng.....	75
3.2.2.2	Tăng tỷ trọng cho vay có tài sản bảo đảm	75
3.2.2.3	Không tập trung cấp tín dụng vào một ngành hàng, nhóm khách hàng	76
3.2.2.4	Biện pháp thu hồi nợ quá hạn, nợ tồn đọng	77
3.2.2.5	Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.....	77
3.2.2.6	Thực hiện trích lập dự phòng rủi ro theo quy định của Ngân hàng nhà nước	78
3.2.2.7	Tham gia bảo hiểm tín dụng	78
3.2.2.8	Xây dựng chiến lược phát triển nguồn ngân lực.....	79
3.2.2.9	Công tác xử lý rủi ro tín dụng.....	81

LỜI KẾT

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI:

Khi nền kinh tế nước ta hội nhập với nền kinh tế thế giới thì vấn đề cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng bộc lộ rõ nét. Trong nước thì tình trạng độc quyền kinh doanh của ngân hàng quốc doanh, đối với phạm vi quốc tế thì khả năng cạnh tranh của ngân hàng trong nước còn hạn chế. Các Ngân hàng nước ngoài cung cấp các dịch vụ nhất là các dịch vụ ngân hàng hiện đại là chủ yếu, trong khi đó hoạt động cho vay lại là hoạt động chủ yếu của ngân hàng trong nước. Đi liền với hoạt động tín dụng là rủi ro tín dụng. Khi rủi ro tín dụng xảy ra sẽ ảnh hưởng đáng kể đến kết quả hoạt động cũng như khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Rủi ro tín dụng xảy ra không chỉ gây những tổn thất về tài chính mà còn ảnh hưởng đến uy tín ngân hàng, làm giảm sút niềm tin của công chúng đối với cả hệ thống ngân hàng. Do tính chất lây lan của nó, rủi ro tín dụng có thể là đầu mối của những cuộc khủng hoảng tài chính hoặc khủng hoảng kinh tế - xã hội.

Trong bối cảnh thị trường tài chính chưa phát triển thì ngân hàng vẫn được kỳ vọng là nơi cung ứng vốn quan trọng cho nền kinh tế. Song trong thời gian qua tín dụng ngân hàng tiếp tục được mở rộng nhưng vấn đề rủi ro chưa được kiểm soát và đánh giá một cách chặt chẽ. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro, đặc biệt là quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại Việt Nam nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập hiện nay đang là vấn đề bức xúc cả trên mặt lý luận và thực tiễn.

Là một người đang làm công tác tín dụng tại Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM, với mong muốn đóng góp cho chi nhánh nói riêng và hệ thống NHCT Việt Nam nói chung ngày càng phát triển an toàn, hiệu quả, tôi đã thực hiện luận văn thạc sĩ kinh tế với đề tài “Giải pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM”

2. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI:

Đề tài được nghiên cứu nhằm đạt 3 mục tiêu sau đây :

Thứ nhất là làm rõ vấn đề lý luận về tín dụng và rủi ro tín dụng.

Thứ hai là phân tích thực trạng hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng và các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng, qua đó nêu lên những hạn chế, khó khăn trong công tác tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHCT 2 TP.HCM.

Thứ ba là trên cơ sở lý luận và phân tích thực trạng đã đưa ra một số giải pháp nhằm phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHCT 2 TP.HCM.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng và các biện pháp nhằm phòng ngừa hạn chế rủi ro.

- Phạm vi nghiên cứu: Đề tài tập trung nghiên cứu lý luận và thực trạng hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng trong thời gian qua của Ngân hàng Công Thương nói chung và chi nhánh NHCT 2 TP.HCM nói riêng, từ đó đưa ra các biện pháp nhằm phòng ngừa hạn chế rủi ro một cách có hiệu quả.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

- Nhằm làm nổi bật vấn đề nghiên cứu đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu như phương pháp thống kê, phương pháp tổng hợp, phương pháp so sánh.

- Phương pháp thu nhập, xử lý số liệu: Số liệu được thu thập từ các báo cáo thường niên, các báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của NHCTVN và chi nhánh NHCT 2 TP.HCM, từ các cơ quan thống kê, báo,... và được xử lý trên máy tính.

5. CẤU TRÚC NỘI DUNG NGHIÊN CỨU :

Ngoài lời mở đầu và lời kết, đề tài nghiên cứu được trình bày gồm 3 chương :

Chương 1 : Lý luận chung về tín dụng và rủi ro tín dụng ngân hàng thương mại.

Chương 2 : Thực trạng hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân Hàng Công Thương Việt Nam - Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM.

Chương 3 : Một số giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng.

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Diễn giải
BĐTV	Bảo đảm tiền vay
KTTT	Kinh tế thị trường
MMTB	Máy móc thiết bị
NHCT	Ngân hàng Công Thương
NHCTVN	Ngân hàng Công Thương Việt Nam
NHTM	Ngân hàng thương mại
RRTD	Rủi ro tín dụng
TCTD	Tổ chức tín dụng
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước

DANH MỤC CÁC BẢNG, HÌNH

Bảng	Nội dung	Nguồn	Trang
Bảng 2.1	Tổng hợp các chỉ tiêu tín dụng của NHCTVN	NHCTVN	26
Bảng 2.2	Dư nợ tín dụng tại chi nhánh NHCT 02 TP.HCM từ năm 2003 đến 6 tháng /2007	Chi nhánh NHCT 2	29
Bảng 2.3	Dư nợ và tỷ trọng cho vay không có tài sản bảo đảm từ năm 2003 đến 6 tháng / 2007	Chi nhánh NHCT 2	32
Bảng 2.4	Cơ cấu dư nợ vay giữa khối quốc doanh và ngoài quốc doanh từ năm 2003-6 tháng / 2007	Chi nhánh NHCT 2	33
Bảng 2.5	Cơ cấu nợ vay giữa tổ chức kinh tế và cá nhân, hộ gia đình	Chi nhánh NHCT 2	34
Bảng 2.6	Tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh NHCT 2	Chi nhánh NHCT 2	43

Hình	Nội dung	Nguồn	Trang
Hình 2.1	Diễn biến cho vay trung, dài hạn	NHCTVN	26
Hình 2.2	Diễn biến tỷ trọng cho vay không có tài sản bảo đảm	NHCTVN	26
Hình 2.3	Diễn biến dư nợ cho vay DNNN	NHCTVN	27
Hình 2.4	Diễn biến cho vay trung, dài hạn	Chi nhánh NHCT 2	31
Hình 2.5	Tỷ trọng cho vay DNNN và cho vay ngoài quốc doanh	Chi nhánh NHCT 2	33
Hình 2.6	Diễn biến nợ xấu	NHCTVN	42

Chương 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG

1.1.1 Khái niệm

Trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng thì hoạt động tín dụng mang lại nguồn thu chủ yếu, nó giữ vai trò quyết định sự tồn tại của ngân hàng. Nghiệp vụ tín dụng là nghiệp vụ phức tạp và gặp nhiều rủi ro nhất, chính vì thế mà ngân hàng thường xuyên chú ý quản lý chặt chẽ đối với nghiệp vụ này. Nghiệp vụ tín dụng của NHTM có quan hệ với tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế, từ lĩnh vực tiêu dùng cá nhân đến sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển.

Trong quá trình hình thành, vận động và phát triển của nền kinh tế hàng hóa thì tín dụng có nhiều cách định nghĩa khác nhau :

- Tín dụng là sự vận động của vốn tiền tệ trên cơ sở hoàn trả.
- Tín dụng là sự vận động của quỹ cho vay.
- Tín dụng là sự trao đổi một thực thể (hàng hóa hoặc tiền tệ) để đổi lấy một sự cam kết hoàn trả (cả vốn và lãi) trong thời gian nhất định.
- Tín dụng là sự trao đổi tài hóa hiện tại để lấy một tài hóa tương lai.

Tùy theo góc độ nghiên cứu mà người ta có các cách định nghĩa khác nhau. Trong thực tế tín dụng hoạt động rất phong phú và đa dạng, nhưng ở bất cứ dạng nào thì tín dụng cũng thể hiện ở hai nội dung cơ bản. Thứ nhất là người sở hữu một số tiền hoặc hàng hóa chuyển giao cho người khác sử dụng trong một thời gian nhất định. Thứ hai là đến thời hạn do hai bên thỏa thuận thì người sử dụng hoàn lại cho người sở hữu một giá trị lớn hơn, phần tăng thêm gọi là lợi tức cho vay.

1.1.2 Sự cần thiết của tín dụng

Trong nền KTTT các doanh nghiệp có mối quan hệ với nhau thông qua trao đổi mua bán hàng hóa. Để thực hiện việc trao đổi mua bán này thì các doanh nghiệp phải có vốn dưới hình thái tiền tệ hay hàng hóa. Quá trình tuần hoàn vốn của doanh nghiệp trải qua 3 giai đoạn :

- Vốn bỏ ra dùng để mua nguyên, nhiên, vật liệu. Trong giai đoạn này thì vốn chuyển từ hình thái tiền tệ sang hình thái hiện vật.
- Khi đó có tư liệu sản xuất thì doanh nghiệp tiến hành quá trình sản xuất bằng cách kết hợp đối tượng lao động với công cụ lao động. Ở giai đoạn này thì vốn chuyển từ hình thái hàng hóa sang chi phí sản xuất, sau đó trở về dạng hàng hóa mới.
- Hàng hóa mới này sẽ được tiêu thụ trên thị trường và vốn trở về hình thái tiền tệ.

Trong quá trình trên không phải lúc nào cũng thực hiện suôn sẻ, có khi hàng hóa được sản xuất ra nhưng chưa tiêu thụ được hoặc đã tiêu thụ được nhưng chưa thu tiền được hoặc đã thu được tiền nhưng chưa cần thiết mua nguyên vật liệu để dự trữ sản xuất. Có khi có nhu cầu mua hàng hóa phục vụ sản xuất nhưng lại không có tiền và ngược lại. Sở dĩ có hiện tượng này vì chu kỳ sản xuất và tính thời vụ ở mỗi doanh nghiệp khác nhau. Do vậy ở một thời điểm nào đó thì sẽ có doanh nghiệp thừa vốn và có doanh nghiệp thiếu vốn. Vì quá trình sản xuất là một quá trình liên tục nên đòi hỏi phải có tín dụng làm cầu nối giữa bên thừa vốn và bên thiếu vốn.

1.1.3 Các hình thức tín dụng

Trong nền KTTT thì hoạt động tín dụng rất đa dạng và phong phú. Trong quản lý tín dụng thì các nhà kinh tế ở nước ta dựa vào các tiêu thức sau để phân loại.

1.1.3.1 Căn cứ vào thời hạn tín dụng : chia làm 3 loại

- Tín dụng ngắn hạn: đây là loại tín dụng có thời hạn tối đa đến 12 tháng. Loại hình này được khách hàng vay vốn nhằm bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và nhằm đáp ứng các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Loại hình này được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất, kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng. Trong cơ cấu dư nợ của ngân hàng thì tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất.

- Tín dụng trung hạn : Có thời hạn từ trên 12 tháng đến 60 tháng. Loại tín dụng này được sử dụng chủ yếu để mua sắm tài sản cố định, cải tiến, đổi mới kỹ thuật, xây dựng những công trình nhỏ thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn : Có thời hạn trên 60 tháng nhưng không quá thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép kinh doanh đối với pháp nhân và không quá 15 năm đối với cho vay các dự án phục vụ đời sống. Loại tín dụng này thông thường dùng để tài trợ cho các công trình xây dựng cơ bản, xây dựng nhà cửa có quy mô lớn.

1.1.3.2 Căn cứ vào đối tượng tín dụng : chia làm 2 loại

- Tín dụng vốn lưu động : là loại tín dụng được cấp phát để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế phục vụ trực tiếp cho sản xuất và lưu thông hàng hóa, tín dụng lưu động thường được sử dụng cho vay bù đắp mức vốn lưu động thiếu hụt tạm thời. Loại này thường được chia làm các loại sau: cho vay dự trữ hàng hóa, cho vay chi phí sản xuất và cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu các kỳ phiếu ...

- Tín dụng vốn cố định : là loại tín dụng được cấp phát để hình thành tài sản cố định như đầu tư để mua sắm tài sản cố định như đổi mới, cải tiến kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng công trình mới... Loại tín dụng này thường là trung, dài hạn.

1.1.3.3 Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn : chia làm 2 loại

- Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa : là loại tín dụng cấp cho các doanh nghiệp để tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hóa.
- Tín dụng tiêu dùng : là loại tín dụng cấp cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua sắm nhà cửa, xe cộ... và cả những nhu cầu bình thường hàng ngày khác như học tập, du lịch...

1.1.3.4 Căn cứ vào mức độ tín nhiệm với khách hàng: chia làm 2 loại

- Tín dụng không bảo đảm : là loại tín dụng được cấp phát không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ 3 mà hoàn toàn dựa trên uy tín của khách hàng đối với ngân hàng. Khi cấp tín dụng theo hình thức này thì ngân hàng cần nhắc kỹ về uy tín của đối tượng cũng như khả năng tài chính của họ, vì đối với hình thức này khi có rủi ro xảy ra thì ngân hàng có thể sẽ mất trắng.
- Tín dụng có bảo đảm : đây là hình thức cho vay rất phổ biến và đa dạng. Là loại tín dụng được cấp trên cơ sở tài sản thế chấp, cầm cố như động sản, bất động sản... hoặc có sự bảo lãnh của người thứ ba, người thứ ba này có thể là ngân hàng, tổ chức kinh tế có uy tín được ngân hàng chấp nhận bảo lãnh.

1.1.3.5 Căn cứ vào chủ thể trong quan hệ tín dụng : chia làm 3 loại

- Tín dụng thương mại : là quan hệ tín dụng giữa các nhà sản xuất, kinh doanh được biểu hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa.
- Tín dụng ngân hàng : là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với các nhà sản xuất, kinh doanh, các tầng lớp dân cư... Trong tín dụng này thì ngân hàng đóng vai trò là một tổ chức trung gian, vừa là người đi vay vừa là người cho vay.
- Tín dụng nhà nước : là quan hệ tín dụng giữa nhà nước với các tầng lớp dân cư hoặc các tổ chức kinh tế được thực hiện dưới hình thức chính phủ

phát hành công trái để huy động vốn của dân cư và các tổ chức khác trong xã hội.

1.1.4 Chức năng của tín dụng

1.1.4.1 Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ

Ở khâu tập trung, vốn tín dụng là nơi tập hợp các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế, bao gồm vốn bằng tiền của các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế và vốn tiết kiệm của tầng lớp dân cư... tạo nên nguồn vốn tín dụng có quy mô lớn mạnh.

Ở khâu phân phối lại tiền tệ thì vốn tín dụng là nơi tiếp vốn cho các đơn vị, cá nhân đang thiếu vốn sản xuất, kinh doanh, lưu thông hàng hóa, dịch vụ hay nhu cầu sinh hoạt của đời thường... tạo điều kiện mở rộng và thúc đẩy sản xuất phát triển. Ở khâu này vốn tín dụng đã xâm nhập vào các ngành, lĩnh vực khác nhau của đời sống kinh tế - xã hội.

1.1.4.2 Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông

Vốn tín dụng đã tranh thủ được nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội đưa vào lưu thông nhằm tăng nhịp độ vòng quay của đồng tiền, giảm lượng tiền dư thừa và làm tăng khả năng sinh lợi của đồng tiền.

Khi các quan hệ tín dụng ngày càng phát triển thì ngoài hình thức vay mượn trực tiếp bằng tiền thì các chủ thể có nhu cầu về vốn có thể phát hành các chứng từ có giá như tín phiếu, trái phiếu, kỳ phiếu... Ở một số nước có nền kinh tế phát triển lâu đời thì luật pháp còn cho phép các dạng kỳ phiếu hay khế ước nợ được lưu thông và chuyển nhượng trong thời gian có hiệu lực làm đa dạng hóa các phương tiện thanh toán và tiết kiệm đáng kể lượng tiền mặt cần thiết phải có trong lưu thông.

Khi nền kinh tế càng phát triển, dịch vụ ngân hàng ngày càng mở rộng thì hầu hết các tổ chức, cá nhân đều thực hiện giao dịch thông qua tài khoản tại ngân hàng, dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt phát triển tạo điều

kiện phát triển bút tệ, điều này giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, giảm các chi phí khác như chi phí in ấn, chi phí bảo quản, chi phí vận chuyển ...

1.1.4.3 Chức năng kiểm soát các hoạt động kinh tế

Thông qua quá trình tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ, tín dụng góp phần phản ánh mức độ phát triển nền kinh tế về các mặt như khối lượng tiền nhàn rỗi trong xã hội, nhu cầu vốn trong từng thời kỳ... cũng như mối quan hệ giữa tích lũy và tiêu dùng. Bên cạnh đó để đảm bảo an toàn cho dòng vốn tín dụng mang lại hiệu quả, tất yếu các chủ thể trong quan hệ tín dụng sẽ tự kiểm soát lẫn nhau, từ đó dễ dàng phát hiện những tiêu cực phát sinh trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của họ. Trên cơ sở đó sẽ có những biện pháp thích ứng nhằm ngăn chặn kịp thời giúp cho các quan hệ kinh tế diễn ra trong khuôn khổ pháp luật, lành mạnh và thông suốt. Đồng thời từ những hoạt động này sẽ giúp hoàn thiện hệ thống pháp luật với thực tế từng quốc gia nhằm thúc đẩy kinh tế xã hội phát triển.

1.1.5 Vai trò của tín dụng trong nền KTTT

1.1.5.1 Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển

Quá trình sản xuất của doanh nghiệp luôn tồn tại 3 khâu : dự trữ, sản xuất, lưu thông. Vì vậy vào một thời điểm nào đó và ở khâu nào đó sẽ xảy ra hiện tượng thừa hoặc thiếu vốn tạm thời. Tín dụng với chức năng điều tiết nguồn vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu giúp cho quá trình sản xuất được hoạt động một cách liên tục.

Ở khâu tập trung vốn tiền tệ, tín dụng đã khuyến khích tích lũy cho xã hội. Bên cạnh đó nhờ có nguồn vốn tín dụng cung cấp mà đã giúp cho con người khai thác triệt để các tiềm năng sẵn có của nền kinh tế để tạo ra của cải vật chất ngày càng nhiều cho xã hội. Mặt khác với tác động của lãi suất, tín dụng đã kích thích cho chủ thể sử dụng vốn được tiết kiệm, hiệu quả để thu được lợi nhuận cao, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Ngoài ra trong điều kiện hiện có của nền kinh tế, với sự phân công và hợp tác quốc tế ngày càng sâu rộng thì quan hệ điều tiết vốn không chỉ giới hạn ở phạm vi một quốc gia mà hình thành các quan hệ tín dụng quốc tế. Trên cơ sở đó góp phần phát triển các quan hệ đối ngoại, tận dụng lợi thế so sánh của quốc gia.

Với vai trò này cho thấy tín dụng là người “trợ thủ” đắc lực cho các doanh nghiệp và là người bạn đồng hành trong tiến trình phát triển kinh tế.

1.1.5.2 Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả

Với chức năng riêng có của mình, tín dụng góp phần điều tiết lượng tiền có trong lưu thông, giảm lượng tiền mặt tồn đọng trong xã hội. Vì lượng tiền thừa này đến một lúc nào đó sẽ được tung vào lưu thông và sẽ làm mất cân đối trong quan hệ giữa tiền – hàng và làm hệ thống giá cả bị biến động, lạm phát sẽ xảy ra. Tín dụng sẽ được xem là biện pháp hữu hiệu để giải quyết tình hình.

Mặt khác lãi suất tín dụng được xem là công cụ điều tiết vĩ mô rất nhạy bén, với chính sách lãi suất trong tay, nhà quản lý kinh tế có thể thu hẹp hoặc mở rộng khối lượng tiền trong lưu thông, phù hợp với khối lượng hàng hóa, của cải vật chất trong xã hội nhằm ổn định tiền tệ và ổn định giá cả thị trường.

1.1.5.3 Tín dụng góp phần ổn định đời sống, tạo công ăn việc làm và ổn định trật tự xã hội

Khi một nền kinh tế phát triển trong một môi trường ổn định về tiền tệ thì đây là điều kiện để nâng cao dần đời sống của các thành viên trong xã hội, là điều kiện để thực hiện tốt các chính sách của xã hội, góp phần rút ngắn sự chênh lệch giữa các thành phần kinh tế, góp phần thay đổi cấu trúc xã hội mà cụ thể là tạo công ăn việc làm cho người dân, qua đó góp phần ổn định trật tự xã hội.

1.1.6 Các nguyên tắc của tín dụng

Hoạt động tín dụng muốn tồn tại và phát triển phải đảm bảo 2 nguyên tắc:

Thứ nhất là vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả vốn và lãi theo đúng thời hạn đã cam kết.

Thứ hai là chủ thể phải sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả.

1.1.7 Chất lượng tín dụng và xếp hạng ngân hàng :

Chất lượng tín dụng và chính sách tín dụng của ngân hàng luôn là đối tượng kiểm tra của thanh tra ngân hàng. Ngân hàng nào được đánh giá càng cao thì càng ít bị thanh tra. Cán bộ thanh tra thường kiểm tra tất cả các khoản tín dụng có số dư lớn hơn mức quy định nào đó, còn các khoản tín dụng nhỏ hơn thì thông thường chỉ tiến hành kiểm tra một cách ngẫu nhiên. Những khoản tín dụng có dấu hiệu xấu thì sẽ được xếp vào loại tín dụng nghi ngờ, và cán bộ thanh tra có thể đề nghị ngân hàng tăng trích lập dự phòng rủi ro hoặc yêu cầu ngân hàng thay đổi chính sách cho vay đối với đối tượng đó như kiểm soát chặt chẽ món vay, thu hồi nợ trước hạn... Tuy nhiên chất lượng tín dụng và các tài sản có khác của ngân hàng mới chỉ là một khía cạnh phản ánh chất lượng hoạt động của một ngân hàng nói chung. Việc xếp hạng ngân hàng còn dựa vào sự xem xét của cán bộ thanh tra về các tiêu chí như : vốn chủ sở hữu, chất lượng quản lý, biểu đồ thu nhập, khả năng thanh khoản và mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường.

1.2 TỔNG QUAN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG

1.2.1 Khái niệm

RRTD là rủi ro khi người vay không thực hiện được cam kết, nghĩa vụ của mình đối với ngân hàng dẫn đến kết quả là ngân hàng không thu hồi vốn gốc và lãi đúng hạn hoặc bị mất vốn, tác động xấu đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Dấu hiệu của RRTD chính là nợ gia hạn (nợ cơ cấu lại), nợ quá hạn, nợ khó đòi hoặc nợ không khả năng thu hồi.

1.2.2 Phân loại

Dựa vào hình thức biểu hiện có thể phân RRTD thành 3 loại sau:

- Rủi ro sai hạn : Là loại rủi ro khi khách hàng không trả nợ đúng hạn như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Đây là rủi ro ngoài ý muốn chủ quan của khách hàng, họ có thiện chí trả nợ nhưng tạm thời gặp khó khăn về tài chính dẫn đến chậm trả nợ cho ngân hàng. Rủi ro này được tập trung ở những món vay được ngân hàng gia hạn, và đây là dấu hiệu ban đầu của RRTD.

- Rủi ro không thu hồi được nợ : đó là những khoản vay mà ngân hàng có khả năng thu hồi được vốn vay rất thấp, có nguy cơ bị mất vốn. Khách hàng cố tình chiếm vốn của ngân hàng hoặc do doanh nghiệp bị phá sản, ngân hàng đã tìm mọi cách để thu hồi nhưng thu hồi không được hoặc không đủ. Loại rủi ro này thường tập trung ở các món vay đã chuyển sang nợ quá hạn, đây là loại rủi ro mà ngân hàng và các ngành có liên quan cần quan tâm nhiều nhất.

- Rủi ro tiềm ẩn : là loại rủi ro tiềm ẩn trong số dư nợ tương chừng như bình thường, tập trung ở những món vay mà quá trình làm thủ tục cho vay cán bộ tín dụng đã không tuân thủ chặt chẽ quy trình cho vay, không đúng quy chế và những món vay đã được ngân hàng cho vay đảo nợ.

1.2.3 Đặc điểm của RRTD

- RRTD mang tính chất gián tiếp : trong quan hệ tín dụng thì ngân hàng chuyển giao quyền sử dụng vốn tiền tệ cho khách hàng trong một thời gian nhất định, vì thế những thiệt hại cũng như thất thoát về vốn xảy ra trước hết là từ việc sử dụng vốn của khách hàng. Trong trường hợp này thì ngân hàng thường biết sau hoặc không đầy đủ chính xác những khó khăn, thất bại trong hoạt động kinh doanh của khách hàng. Để khắc phục rủi ro này thì ngân hàng cần tập trung nghiên cứu thông tin về khách hàng, thiết lập hệ thống thông tin theo dõi dấu hiệu rủi ro, xây dựng và đảm bảo mối quan hệ minh

bạch giữa cán bộ tín dụng và khách hàng, kiểm soát việc sử dụng vốn vay của khách hàng.

- RRTD có tính chất đa dạng và phức tạp : đặc điểm này biểu hiện ở sự đa dạng, phức tạp của nguyên nhân, hình thức, hậu quả của RRTD. Đây là đặc điểm tất yếu của RRTD do đặc trưng ngân hàng là trung gian tài chính kinh doanh tiền tệ. Đặc điểm này cũng là hệ quả của đặc điểm “RRTD mang tính chất gián tiếp”, vì mối liên hệ gián tiếp với RRTD khiến sự đa dạng và phức tạp của RRTD đối với ngân hàng càng thể hiện rõ ràng. Để phòng ngừa và hạn chế rủi ro này cần áp dụng đồng bộ nhiều biện pháp, không chủ quan với bất kỳ dấu hiệu rủi ro nào. Ngoài ra trong quá trình xử lý hậu quả RRTD cần xuất phát từ nguyên nhân bản chất và hậu quả của rủi ro để đưa ra biện pháp phù hợp.

- RRTD có tính tất yếu, nó luôn gắn với hoạt động tín dụng của NHTM. Việc bất cân xứng thông tin là nguyên nhân khiến các nhà kinh tế cũng như các ngân hàng cho rằng kinh doanh ngân hàng thực chất là quản lý rủi ro ở mức độ phù hợp và đạt được lợi nhuận tương ứng. Do không thể có được thông tin cân xứng về sử dụng nguồn vốn vay cho hoạt động kinh doanh của khách hàng đi vay, nên bất cứ một khoản cho vay nào cũng tiềm ẩn những nguy cơ rủi ro đối với NHTM như thu hồi vốn không đúng hạn hoặc không đủ... Trong trường hợp này ngân hàng cần chủ động có biện pháp thích hợp xử lý vấn đề thông tin không cân xứng để đối phó với rủi ro, đo lường rủi ro cũng như để xác định giá khoản vay cho phù hợp.

1.2.4 Nguyên nhân, tác động của RRTD

❖ Những nguyên nhân dẫn đến RRTD

Bất mạch đúng mới trị được bệnh, tìm đúng nguyên nhân mới có biện pháp thích hợp để điều trị là phương châm đúng cho cả khi xác định và hạn chế RRTD. Cho nên việc tìm nguyên nhân RRTD đúng sẽ góp phần tìm những giải pháp đúng để giảm thiểu rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng.

Thông thường RRTD chứa đựng các nguyên nhân sau :

➤ **Các nguyên nhân thuộc về điều kiện ngoại cảnh :** Là do những biến động của thiên nhiên, kinh tế, xã hội, chính trị trong và ngoài nước có ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng và thuộc ngoài vòng kiểm soát hoặc tầm hiểu biết của ngân hàng mà cả ngân hàng lẫn khách hàng không mong muốn.

Đối với hoàn cảnh quốc tế : nền kinh tế của mỗi nước là một bộ phận của nền kinh tế thế giới, vì vậy những biến động của nền kinh tế, xã hội trên thế giới cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh tế mỗi nước.

Ví dụ : Cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ vào năm 1997 ở Đông Nam Á mà bắt đầu từ Thái Lan. Cuộc khủng hoảng này đã gây ra hậu quả rất nghiêm trọng và nó ảnh hưởng đến nhiều nền kinh tế trong khu vực Châu Á – Thái Bình Dương. Trong cuộc khủng hoảng thì đồng tiền của các nước ảnh hưởng bị mất giá, sự giảm giá của các đồng tiền trong khu vực có ảnh hưởng xấu đến đồng tiền Việt Nam thông qua hoạt động thương mại, khả năng cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế gây khó khăn cho việc cạnh tranh hàng hóa xuất khẩu, làm xấu thêm cán cân vãng lai vốn đang thiếu hụt, gây sức ép giảm giá đồng nội tệ...

Đối với hoàn cảnh trong nước : đó là những biến động bất thường về điều kiện tự nhiên (hạn hán, lụt lội, động đất ...) ảnh hưởng đến đời sống kinh tế - xã hội của dân cư trong nước và các đơn vị kinh tế; hoặc những giai đoạn suy thoái kinh tế sẽ xuất hiện hàng loạt doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ và phá sản, gây mất khả năng trả nợ cho ngân hàng, tình hình lạm phát, những cơn sốt vàng, ngoại tệ... đều ảnh hưởng đến tín dụng ngân hàng; hoặc những nguyên nhân bất khả kháng như khách hàng bị tai nạn, chết ...

➤ **Các nguyên nhân phát sinh trong quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng.**

Thứ nhất là thông tin không đầy đủ : dù cấp tín dụng dưới hình thức nào, ngân hàng cũng phải nắm một lượng thông tin nhất định về khách hàng. Thông thường RRTD tỉ lệ nghịch với thông tin về khách hàng.

Thứ hai là trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và đạo đức của người cho vay (cán bộ tín dụng) còn hạn chế so với yêu cầu của công việc.

Thứ ba là từ hai nguyên nhân trên thường dẫn đến những nguyên nhân sai lầm có tính chất nghiệp vụ sau :

- Cho vay vượt khả năng chi trả của khách hàng, định kỳ hạn nợ không đúng gây khó khăn trong quá trình sử dụng vốn, chi trả.

- Không sử dụng các phương thức, hình thức thích hợp để cho vay: Với khách hàng nào, trường hợp nào thì sử dụng vốn tín dụng không bảo đảm, trường hợp nào sử dụng tín dụng có bảo đảm.

Thứ tư là ngân hàng quá chú trọng đến lợi tức, đặt ra chỉ tiêu lợi tức cao hơn các khoản cho vay có độ an toàn cao, hoặc vì yếu tố cạnh tranh, ngân hàng mong muốn có tỷ trọng cho vay (số dư nợ) tăng cao hơn các đối thủ cạnh tranh hoặc để đạt các chỉ tiêu thi đua (như ở các NHTM quốc doanh), ngân hàng đã vô tình không cân đối và không xem xét kỹ càng giữa hai yếu tố an toàn và hiệu quả làm cho rủi ro tăng cao.

Thứ năm là ngân hàng thiếu quan tâm đến những dấu hiệu có khả năng đưa đến những khoản cho vay có vấn đề. Thực chất dấu hiệu của các khoản cho vay có vấn đề được phát hiện hay không cũng do năng lực và kinh nghiệm của cán bộ tín dụng.

Thứ sáu là nguyên nhân sử dụng vốn không đúng mục đích. Điều này rất nguy hiểm, rủi ro của khách hàng rất lớn và đó cũng chính là rủi ro của ngân hàng. Thiệt hại mang lại tùy hình thức cấp tín dụng của ngân hàng và thời gian phát hiện việc sử dụng vốn sai mục đích của khách hàng.

Trong nền KTTT, ngân hàng “đi vay để cho vay”, kinh doanh của ngân hàng chỉ có thể đạt hiệu quả cao khi ngân hàng hạn chế được rủi ro ở mức thấp nhất xét về mặt chiến lược. Bởi nguyên tắc của ngân hàng là cho vay phải thu hồi đủ vốn và lãi đúng hạn, đảm bảo quyền lợi chung của cả ngân hàng và khách hàng.

Vì vậy việc hạn chế rủi ro là một nội dung cơ bản trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nó đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

❖ **Những thiệt hại và tác động do RRTD gây ra**

➤ **Đối với NHTM**

Như đã đề cập, nguồn vốn hoạt động chủ yếu của ngân hàng là nguồn vốn huy động, tỷ lệ vốn tự có chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tỷ trọng nguồn vốn.

Do đó đối với một NHTM, việc không thu hồi được nợ hoặc không thu hồi nợ đúng hạn không những gây khó khăn cho ngân hàng trong việc thanh toán cho khách hàng mà ngày càng làm “teo” đi nguồn vốn tự có của ngân hàng vốn đã nhỏ bé, ảnh hưởng đến công tác huy động vốn cả về quy mô lẫn lòng tin của khách hàng dành cho ngân hàng, gây khó khăn trong hoạt động kinh doanh và mở rộng quy mô để cạnh tranh với các ngân hàng khác.

RRTD tác động trực tiếp vào hoạt động NHTM làm cho ngân hàng mất cả vốn lẫn lãi và không thể hoàn trả được vốn huy động từ công chúng gửi tiền khi đáo hạn. RRTD xảy ra ngày càng lớn làm cho ngân hàng đứng trước nguy cơ phá sản.

➤ **Đối với nền kinh tế - xã hội**

NHTM được ví như một cái máy bơm tiền vào hay rút tiền ra khỏi nền kinh tế. Hoạt động của nó mang tính chất hệ thống và có liên quan sâu rộng đến hoạt động của mọi thành phần kinh tế xã hội. Vì vậy khi rủi ro xảy ra làm phá sản một vài ngân hàng và từ đó có khả năng lây lan đến những ngân hàng khác. Vì tạo ra tâm lý sợ hãi trong công chúng do sự phá sản của ngân hàng mà dẫn đến khách hàng đua nhau rút tiền ra đồng loạt, từ đó ngân hàng có nguy cơ mất khả năng chi trả lên cao, dễ dẫn đến nguy cơ phá sản. Trên thế giới, việc phá sản đồng loạt nhiều ngân hàng không phải là không có mà đã từng xảy ra. Sự đổ vỡ hệ thống quỹ tín dụng Việt Nam trong những năm 1990 - 1991 là một ví dụ.

Khi các ngân hàng phá sản sẽ kéo theo bộ phận các xí nghiệp và dân cư mất vốn, do đó sẽ ảnh hưởng đến đời sống và sản xuất.

RRTD xảy ra càng nhiều, với quy mô lớn trong hệ thống ngân hàng của một nước sẽ làm giảm đi uy tín, lòng tin vào hệ thống ngân hàng đó trên trường quốc tế, gây nên những khó khăn trong việc mua bán, đầu tư, thanh toán quốc tế, làm yếu thế khi giao dịch, mua bán với nước ngoài.

Hiện tượng sụp đổ các ngân hàng là vấn đề mà chính phủ các nước rất lo ngại, do đó ngân hàng trung ương thường xuyên khuyến cáo cho các ngân hàng hoặc tài trợ vốn cứu nguy tạm thời. Tuy nhiên để hạn chế rủi ro và thiệt hại trong kinh doanh, các ngân hàng phải là người chịu trách nhiệm chính trong quản lý, phòng ngừa rủi ro.

Thời gian qua, hoạt động tín dụng đã có những chuyển biến tích cực như dư nợ cho vay tăng, cơ cấu và thủ tục cho vay hợp lý hơn, việc quản lý tín dụng ở các NHTM cũng đang được hoàn thiện hơn.

Tuy nhiên trên thực tế, tình hình kinh doanh tín dụng của ngành ngân hàng hiện đang nổi lên một số vấn đề thời sự, hiện tượng nợ quá hạn tại các ngân hàng quốc doanh cũng như các NHTM cổ phần và một số tổ chức tín dụng khác có xu hướng gia tăng. Báo chí đã đề cập đến nhiều trường hợp đổ vỡ các tổ chức kinh tế có liên quan đến vốn tín dụng ngân hàng. Đây chính là tiếng chuông báo động cho tất cả các ngân hàng.

Như vậy RRTD của một ngân hàng có thể xảy ra ở nhiều mức độ khác nhau, nhẹ nhất là ngân hàng bị giảm lợi nhuận khi không thu hồi được lãi tiền vay, cao hơn nữa là ngân hàng không thu hồi được cả vốn gốc và lãi, nợ thất thu với tỷ lệ cao dẫn đến ngân hàng bị lỗ và thất thoát vốn. Nếu tình trạng này kéo dài thì sẽ làm ngân hàng bị phá sản, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng. Chính vì vậy đòi hỏi các nhà quản trị ngân hàng phải hết sức thận trọng và có giải pháp phù hợp nhằm ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng.

1.2.5 Các mô hình phân tích đánh giá RRTD :

Các nhà kinh tế, các nhà quản trị phân tích ngân hàng đã sử dụng nhiều mô hình khác nhau để đánh giá RRTD. Các mô hình này rất đa dạng bao gồm các mô hình phản ánh về mặt định lượng và định tính. Các mô hình này không loại trừ lẫn nhau nên một ngân hàng có thể sử dụng nhiều mô hình để phân tích đánh giá mức độ RRTD của khách hàng.

1.2.5.1 Mô hình định tính về RRTD :

❖ Phân tích tín dụng :

Khi nhận được giấy đề nghị vay vốn của khách hàng thì cán bộ tín dụng phải trả lời 3 câu hỏi cơ bản sau :

➤ Câu hỏi thứ nhất là người xin vay có thể tín nhiệm hay không? Có thiện chí trả nợ khi khoản vay đến hạn hay không? Để trả lời được câu hỏi này ta bắt đầu phân tích “6C” của người vay : Tư cách (Character), năng lực (Capacity), thu nhập (Cash), TSBĐ (Collateral), điều kiện (Conditions) và kiểm soát (Control). Sau khi “6C” được đánh giá tốt thì khoản vay mới được xem là khả thi.

➤ Câu hỏi thứ hai mà cán bộ tín dụng cần phải trả lời là hợp đồng tín dụng có được ký kết một cách đúng đắn và hợp lệ hay không? có đáp ứng được nhu cầu của người vay và ngân hàng không? Nếu nhu cầu vay thực tế của khách hàng lớn hơn mức tín dụng mà ngân hàng cung cấp thì khách hàng sẽ không có đủ nguồn để thực hiện phương án của mình, ngược lại nếu nhu cầu vay thực tế của khách hàng nhỏ hơn mức tín dụng mà ngân hàng cấp thì sẽ dẫn đến tình trạng khách hàng sử dụng số tiền dư vào mục đích khác. Bên cạnh đó nếu việc xác định thời hạn vay không phù hợp, có thể ngắn hơn hay dài hơn so với dự kiến đều ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Khi khách hàng gặp rắc rối trong việc thực hiện khoản vay ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả thì ngân hàng cũng sẽ bị ảnh hưởng, đe dọa khả năng thu hồi vốn vay của ngân hàng, RRTD sẽ xảy ra. Một hợp đồng tín dụng được

thiết lập một cách đúng đắn và hợp lệ là phải bảo vệ được quyền lợi của ngân hàng bằng cách quy định những điều khoản khi rủi ro xảy ra.

➤ Câu hỏi thứ ba là trong trường hợp khách hàng không trả được nợ thì ngân hàng có thể thu hồi nợ bằng tài sản hay thu nhập của người vay một cách nhanh chóng hay không?

Ngoài một số khách hàng có hệ số tín nhiệm cao được ngân hàng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản thì những khách hàng còn lại thường khi được cấp tín dụng phải có TSBĐ dưới hình thức cầm cố, thế chấp tài sản hay được sự bảo lãnh của bên thứ ba. Việc ngân hàng cho vay có bảo đảm bằng tài sản nhằm mục đích phòng ngừa trong trường hợp người vay không trả được nợ theo quy định thì ngân hàng có quyền phát mãi tài sản để thu hồi nợ. Mặt khác khi cho vay có bảo đảm bằng tài sản thì buộc người vay phải có trách nhiệm nhiều hơn trong việc hoàn trả nợ vay vì họ sợ mất tài sản của mình.

❖ **Kiểm tra tín dụng**

Việc kiểm tra tín dụng không chỉ xảy ra trước khi cho vay mà còn được thực hiện trong và sau khi cho vay. Việc kiểm tra giúp cán bộ tín dụng phát hiện được kịp thời những thay đổi của khách hàng vay do những tác động của nền kinh tế, của đối tác...

Việc kiểm tra tín dụng không chỉ xảy ra giữa cán bộ tín dụng và khách hàng vay mà còn diễn ra trong nội bộ của ngân hàng. Việc kiểm tra này không phải thừa hay lãng phí mà nó rất cần thiết để hình thành chính sách cho vay của ngân hàng một cách lành mạnh. Nó không những giúp nhà quản lý ngân hàng nhận ra được vấn đề một cách nhanh chóng mà còn có tác dụng kiểm tra thường xuyên xem cán bộ tín dụng có chấp hành đúng chính sách cho vay của ngân hàng hay không. Với lý do này đồng thời tăng cường tính khách quan trong công tác kiểm tra tín dụng, một số ngân hàng lớn như NHCTVN đã thành lập phòng quản lý rủi ro hay phòng thẩm định độc lập.

Phòng này giúp cho ban điều hành nhận biết được những rủi ro tiềm ẩn, từ đó đề ra các biện pháp phòng chống cũng như định hướng chính sách để đầu tư.

❖ **Xử lý tín dụng có vấn đề :**

Cho dù các ngân hàng đã xây dựng một cơ chế bảo đảm an toàn tín dụng nhưng đều không thể tránh khỏi rủi ro xảy ra, nó thể hiện những khoản tín dụng có vấn đề. Rủi ro có thể xảy ra như khách hàng không trả nợ đúng hạn của một hay nhiều kỳ hạn, phải thường xuyên thay đổi thời hạn trả nợ hoặc xin gia hạn, giá trị TSBĐ giảm không đủ để bảo đảm khoản vay, đối với doanh nghiệp thì các khoản phải thu và hàng tồn kho tăng không bình thường, dấu hiệu cho vay đảo nợ ...

Khi phát sinh các khoản nợ có vấn đề thì ngân hàng sẽ tìm ra các giải pháp nhằm thu hồi những khoản tín dụng có vấn đề theo một số nội dung như sau :

➤ Luôn đặt mục tiêu là phải tận dụng tối đa các cơ hội để thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi vay.

➤ Trách nhiệm xử lý tín dụng có vấn đề phải độc lập với chức năng cho vay nhằm tránh những xung đột xảy ra với quan điểm của cán bộ tín dụng trực tiếp cho vay.

➤ Các cán bộ xử lý tín dụng phải cần hội ý với khách hàng về các biện pháp xử lý có thể nhằm giảm thiểu chi phí, tăng nguồn thu. Ví dụ như khi tiến hành xử lý tài sản thì ngân hàng sẽ cho phép khách hàng tự bán tài sản thế chấp trong thời gian nhất định, sau thời gian đó nếu việc bán không thành công thì ngân hàng sẽ tiến hành đưa ra tòa và bán đấu giá.

➤ Dự tính các nguồn có thể dùng để thu nợ bao gồm cả thu từ thanh lý tài sản và các nguồn thu khác của khách hàng.

➤ Ngoài ra các cán bộ xử lý phải cân nhắc mọi phương án có thể để hoàn thành việc thu hồi nợ có vấn đề bao gồm cả việc thỏa thuận với khách hàng cho gia hạn nợ tạm thời trong trường hợp khách hàng chỉ gặp khó

khẩn trước mắt hoặc tìm kiếm giải pháp nhằm tăng cường lưu chuyển tiền tệ cho khách hàng. Các khả năng khác là bổ sung TSBĐ trong trường hợp giá trị tài sản giảm đáng kể không đủ để đảm bảo cho khoản vay.

1.2.5.2 Một số mô hình lượng hóa RRTD trên thế giới

Trước đây hầu hết các ngân hàng trên thế giới chỉ dựa duy nhất vào phương pháp truyền thống (định tính) để đánh giá RRTD khách hàng vay. Phương pháp này mất nhiều thời gian, tốn kém lại mang tính chủ quan. Chính vì vậy các ngân hàng không ngừng cải tiến phương pháp đánh giá khách hàng để ra các quyết định cho vay. Tuy nhiên nhiều ngân hàng hiện nay khi cấp tín dụng cho khách hàng vẫn tiếp tục sử dụng chủ yếu phương pháp truyền thống để đánh giá RRTD.

Ngày nay bên cạnh phương pháp định tính, ngân hàng đã sử dụng mô hình cho điểm để lượng hóa RRTD. Mô hình này cho phép xử lý nhanh chóng một khối lượng lớn các đơn xin vay nhất là vay cá nhân nhằm mục đích tiêu dùng với chi phí thấp và khách quan, do đó góp phần tích cực trong việc kiểm soát RRTD ngân hàng. Tùy vào từng loại khách hàng mà sử dụng các tiêu chí để tính điểm. Đối với khách hàng cá nhân thì tiêu chí là thu nhập, tuổi tác, trình độ học vấn, nghề nghiệp, nơi ở, tài sản hiện có... đối với khách hàng doanh nghiệp thì sử dụng các tiêu chí tài chính như hệ số khả năng thanh toán, hệ số đầu tư tài sản cố định, hệ số lãi (ROA, ROE)... Sau khi các tiêu chí đã được xác định, kỹ thuật thống kê sẽ được sử dụng để lượng hóa (cho điểm) và phân hạng RRTD.

Một số mô hình lượng hóa RRTD cơ bản thường được sử dụng nhất:

❖ Mô hình điểm số Z

Mô hình điểm số Z do E.I.Altman hình thành để cho điểm tín dụng đối với công ty sản xuất của Mỹ. Đại lượng Z là thước đo tổng hợp để phân loại RRTD đối với người vay và phụ thuộc vào:

_ Trị số các chỉ số tài chính của người vay

_ Tầm quan trọng của các chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ của người vay trong quá khứ.

Từ đó Altman đi đến mô hình cho điểm như sau :

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

Trong đó : X_1 là tỷ số vốn lưu động ròng / tổng tài sản

X_2 là lợi nhuận giữ lại / tổng tài sản

X_3 là lợi nhuận trước thuế và tiền lãi / tổng tài sản

X_4 là tỷ số thị giá cổ phiếu / giá trị ghi sổ của nợ dài hạn

X_5 là doanh thu / tổng tài sản

Trị số Z càng cao thì khả năng vỡ nợ của người vay càng thấp và ngược lại.

Theo mô hình Z thì bất kỳ công ty nào cho điểm $Z < 1,81$ thì được xếp vào nhóm khách hàng có nguy cơ RRTD cao và sẽ có chính sách ngưng cung cấp tín dụng đối với khách hàng này.

Bên cạnh các ưu điểm thì mô hình này có nhược điểm :

- Mô hình này chỉ cho phép phân biệt khách hàng thành 2 nhóm “vỡ nợ” và không “vỡ nợ”. Trong thực tế thì vỡ nợ được phân thành nhiều loại, từ không trả hay chậm trễ trong việc trả lãi tiền vay đến việc không hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay. Do đó mô hình này chưa đo lường được chi tiết, hàm ý là cần có một mô hình cho điểm chính xác hơn, toàn diện hơn theo nhiều thang điểm để phân loại khách hàng thành nhiều nhóm tương ứng với các mức độ vỡ nợ khác nhau.

- Không có lý do để giải thích sự bất biến về tầm quan trọng của các biến số theo thời gian, dù là trong ngắn hạn. Các biến X cũng không phải là bất biến. Ngoài ra mô hình này còn giả thiết các biến X hoàn toàn độc lập, không phụ thuộc lẫn nhau.

- Mô hình này không tính tới một số nhân tố quan trọng khó lượng hóa nhưng lại ảnh hưởng không nhỏ để mức độ RRTD của khách hàng như thương hiệu của khách hàng, mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng hay yếu tố vĩ mô như chu kỳ kinh tế, chu kỳ kinh doanh. Nhìn chung các nhân tố này thường không được đề cập trong mô hình ghi điểm tín dụng Z.

❖ **Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng**

Đối với cho vay khách hàng cá nhân phục vụ cho mục đích tiêu dùng thì các yếu tố quan trọng liên quan đến việc sử dụng mô hình cho điểm tín dụng tiêu dùng bao gồm : tuổi đời, trạng thái tài sản, số người sống phụ thuộc, thu nhập, nghề nghiệp, thời gian công tác, trình độ học vấn...

Tương ứng với từng mức độ của từng hạng mục sẽ cho được điểm tương ứng. Mô hình này là mô hình điểm số đã loại bỏ được sự phán xét chủ quan trong quá trình cho vay và giảm đáng kể thời gian quyết định tín dụng. Tuy nhiên mô hình này cũng có một số nhược điểm như đã không thể tự điều chỉnh một cách nhanh chóng để thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế và những thay đổi trong cuộc sống gia đình.

Trong chương 1 đã trình bày tổng quan lý thuyết về tín dụng, RRTD đồng thời nêu ra một số mô hình lượng hóa RRTD trên thế giới nhằm làm cơ sở lý luận, phục vụ cho việc phân tích đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng và RRTD của Ngân hàng Công Thương Việt Nam – Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM ở chương tiếp theo.

Chương 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TẠI NHCT VIỆT NAM - CHI NHÁNH NHCT 2 TP.HCM

2.1 Tổng quan về NHCT Việt Nam (NHCTVN) và chi nhánh NHCT 2

2.1.1 Vài nét về quá trình phát triển của NHCT Việt Nam

Tên giao dịch hiện tại là Incombank, là một trong năm ngân hàng quốc doanh cùng nắm giữ khoảng 80% tổng tài sản của ngành ngân hàng và đứng thứ ba trong năm ngân hàng này về mặt tài sản có. Được thành lập đầu tiên vào tháng 07/1975, tiền thân của NHCTVN là một trong những chi nhánh của Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam và chiếm độc quyền về giao dịch bằng tiền đồng tại Việt Nam. Sau cuộc cải cách ngân hàng vào cuối thập niên 80 và đầu thập niên 90 thì NHCTVN được tách ra và một phần hoạt động kinh doanh của ngân hàng được chuyển sang Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, Ngân hàng Cổ phần Sài Gòn Công Thương. Tuy NHCTVN mất dần vị thế độc quyền trong kinh doanh bằng nội tệ nhưng ngân hàng đã được phép tham gia vào lĩnh vực kinh doanh bằng ngoại tệ.

Trên địa bàn TP.HCM, NHCT VN có Sở Giao Dịch 2, văn phòng đại diện cùng 16 chi nhánh rải đều ở các quận. Không những có mạng lưới rộng khắp cả nước mà NHCT Việt Nam còn là thành viên sáng lập của các tổ chức tài chính tín dụng: Sài Gòn Công Thương Ngân hàng, Ngân hàng Indovina, Công ty cho thuê tài chính quốc tế VILC, Công ty liên doanh bảo hiểm Châu Á-NHCT.

Ngân hàng Công Thương còn là thành viên chính thức của: hiệp hội ngân hàng Việt Nam, hiệp hội các ngân hàng Châu Á, hiệp hội tài chính viễn thông liên ngân hàng (SWIFT), tổ chức phát hành và thanh toán thẻ Visa, Master Card.

Với đối ngoại thì NHCT cũng đã ký 8 hiệp định tín dụng khung với các quốc gia như Bỉ, Đức, Hàn Quốc, Thụy Sĩ và có quan hệ đại lý với 600 ngân hàng lớn của hơn 50 nước trên thế giới.

2.1.2 Khái quát về Chi nhánh NHCT 02 TP.HCM

Trước năm 1988, NHCT chi nhánh 2 là một đơn vị kinh doanh tiền tệ trực thuộc NHCT TP.HCM. Sự hoạt động của chi nhánh được hình dung như cánh tay nối dài của cấp trung gian (NHCT TP.HCM). Chi nhánh hoạt động trong cơ chế hoàn toàn bị động, tất cả mọi vấn đề đều phải thực hiện theo chương trình của NHCT thành phố, nói cách khác là hoạt động chi nhánh nằm trong sự bảo hộ của NHCT thành phố. Sự năng động nhạy bén trong kinh doanh hầu như bị triệt tiêu và điều này đã ảnh hưởng khá mạnh mẽ cho sự thành đạt của hệ thống NHCTVN tại TP.HCM.

Do đó để phát triển hệ thống NHCT trong môi trường kinh doanh tiền tệ tại TP.HCM. Năm 1993, NHCTVN đã quyết định chuyển đổi mô hình hoạt động của các chi nhánh từ trực thuộc NHCT TP.HCM sang phụ thuộc NHCT trung ương tại TP.HCM với 13 chi nhánh hoạt động theo cơ chế mới. Các chi nhánh đã vượt qua những khó khăn ban đầu do các chi nhánh có thêm quyền hạn đồng thời gắn liền với nhiều trách nhiệm. Mô hình mới đã buộc chi nhánh 2 phải động não trong mọi lĩnh vực kinh doanh tiền tệ được NHCTVN cho phép để đạt mục đích cuối cùng là an toàn và hiệu quả tốt. Tại chi nhánh 2, quá trình chuyển đổi đã giúp chi nhánh trưởng thành hữu dụng hơn. Chi nhánh đã từng bước sửa chữa, nâng cấp trang thiết bị cho các bàn tiết kiệm, tạo một hình thức khá tốt cho công tác huy động vốn và cho vay. Chi nhánh cũng đã hoàn thiện và mở rộng mạng lưới kinh doanh đối ngoại tạo tiền đề cho chủ trương đa dạng hóa nghiệp vụ như mở và thanh toán thư tín dụng, kinh doanh ngoại tệ.

Từ năm 1994 đến nay, chi nhánh 2 đã thể hiện được tính tích cực của cơ chế mới, chi nhánh đã trưởng thành trong nghiệp vụ cũng như trong phong cách giao dịch với khách hàng. Chi nhánh đã thể hiện được vai trò tích cực trong hoạt động kinh doanh có hiệu quả trong hệ thống NHCTVN.

2.2 Thực trạng tín dụng tại NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2:

2.2.1 Khái quát về điều kiện kinh tế xã hội và một số nét chính trong hoạt động của ngành ngân hàng năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007

❖ Năm 2006

Năm 2006, năm đầu tiên của Chiến lược phát triển 5 năm 2006-2010, Việt Nam đạt được nhiều thành tựu, sự kiện nổi bật về chính trị, kinh tế, xã hội, đối ngoại, với những thành công trong nước cũng như hội nhập quốc tế. Nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng cao, đạt xấp xỉ 8,2%, chỉ số giá tiêu dùng tăng 6,6%, vốn đầu tư nước ngoài vượt mốc 10 tỷ USD, xuất khẩu đạt trên 39,6 tỷ USD, sản xuất công nghiệp tăng trưởng 17%. Cũng có nhiều khó khăn tác động ảnh hưởng đến hoạt động ngân hàng như : Sự biến động phức tạp, trái chiều của giá vàng trong nước và thế giới, giá cả xăng dầu điều chỉnh nhiều lần trong năm, lãi suất thị trường quốc tế và trong nước đều tăng, hoạt động chứng khoán sôi động đã ảnh hưởng đến huy động vốn của các ngân hàng, thị trường bất động sản tiếp tục đóng băng, dịch bệnh gia súc, gia cầm, thiên tai, bão lũ diễn ra gây phức tạp gây tổn thất về người và tài sản tại nhiều địa phương.

Dù có nhiều khó khăn nhưng phải nói năm 2006 là năm đánh dấu bước tiến bộ vượt bậc của ngành ngân hàng trong việc kiểm soát lạm phát, ổn định tỷ giá hối đoái, tăng nhanh dự trữ ngoại tệ (thêm 2,5 tỷ USD), tích cực cải cách thể chế và hiện đại hoá công nghệ phù hợp hơn với chuẩn mực quốc tế.

Đặc biệt, hệ thống các NHTM nhất là NHTM cổ phần đã có những bước tiến lớn về quy mô hoạt động, mạng lưới và năng lực cạnh tranh... Tổng tài sản của các NHTM Việt Nam đã đạt xấp xỉ gần 1.200 nghìn tỷ đồng, tăng 33% so cuối năm 2005 và lần đầu tiên vượt mức GDP (gần bằng 120% GDP).

Chất lượng tài sản đã được cải thiện đáng kể, tỷ lệ nợ tồn đọng tính trên cùng một chuẩn mực kế toán đã giảm từ khoảng 5% cuối năm 2005 xuống còn 3,5% cuối năm 2006. Hàng loạt sản phẩm ngân hàng mới dựa trên nền tảng công nghệ thông tin đã được áp dụng và hoạt động kinh doanh bán lẻ, dịch vụ ngân hàng điện tử, thanh toán và chuyển tiền...

Năm 2006 là năm các NHTM đạt mức sinh lời rất cao: tỷ lệ lãi ròng trên vốn tự có bình quân 17%-18%. Một số NHTM cổ phần đạt trên mức 30%.

❖ 6 tháng đầu năm 2007

Tình hình kinh tế trong 6 tháng đầu năm 2007 vẫn tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao, GDP ước đạt 7,9%. Các lĩnh vực có mức đóng góp nhiều nhất cho tăng trưởng là công nghiệp, xây dựng và các ngành dịch vụ. Để đạt được mục tiêu tăng trưởng GDP cả năm 8,5% thì dự kiến tốc độ tăng trưởng 6 tháng cuối năm 2007 sẽ phải đạt trên 9%, điều này đòi hỏi sự nỗ lực và quyết tâm cao từ các ngành, trong đó có ngành tài chính – ngân hàng.

Theo số liệu ước tính của ngân hàng nhà nước thì đến 30/06/2007 tín dụng nền kinh tế toàn ngành ngân hàng tăng 15% cao hơn so với cùng kỳ năm 2006 (7,5%) trong khi tổng phương tiện thanh toán tăng 19% so với đầu năm, chủ yếu do luồng vốn đầu tư nước ngoài vào nhiều làm tăng cung ngoại tệ. Mặt khác chỉ số giá tiêu dùng trong 6 tháng đầu năm lên đến 5,2%, song vẫn còn nhiều yếu tố tác động mạnh đến tốc độ tăng giá tiêu dùng trong những tháng cuối năm cả về nguồn hàng, về giá xuất, nhập khẩu, cả về tiền tệ - tín dụng. Trước tình hình tổng tiền và chỉ số giá tiêu dùng đều có xu hướng tăng, thị trường chứng khoán chưa phát triển bền vững, ngân hàng nhà nước thực hiện chính sách thắt chặt để ổn định tiền tệ, kiểm soát lạm phát, bình ổn thị trường chứng khoán, cụ thể là tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc từ 5% lên 10% đối với tiền gửi VND, từ 8 lên 10% đối với tiền gửi USD của tổ chức tín dụng, không chế tổ chức tín dụng cho vay đầu tư kinh doanh chứng khoán 3% / tổng dư nợ.

Trong môi trường cạnh tranh đầy thử thách, thực hiện định hướng chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước, với quyết tâm đổi mới và phát triển, NHCTVN nói chung và chi nhánh NHCT 02 TP.HCM nói riêng tiếp tục đạt được những thành công cơ bản trong lộ trình cải cách chuẩn bị những điều kiện cần thiết cho cổ phần hoá và hội nhập kinh tế, cụ thể : chất lượng tài sản, danh mục đầu tư được nâng lên, lành mạnh tài chính, phát triển sản phẩm dịch vụ, chuyên đổi củng cố hệ thống mạng lưới, đầu tư ứng dụng công nghệ hiện đại hóa hoạt

động ngân hàng, các chỉ tiêu cơ bản đều hoàn thành vượt cao so với kế hoạch do liên bộ và hội đồng quản trị đề ra, các hoạt động kinh doanh đều có tăng trưởng so với năm trước, hiệu quả kinh doanh đạt cao, đóng góp tích cực trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội, thực hiện công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

2.2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng của NHCT Việt Nam

2.2.2.1 Về quy mô :

Nhìn chung tính đến tháng 6/2007 hoạt động tín dụng của NHCT Việt Nam tăng cao. Dư nợ cho vay đến 30/06/2007 đạt 87,2 ngàn tỷ đồng, so với đầu năm tăng 8 ngàn tỷ đồng, tỷ lệ tăng 10,5%. Thị phần tín dụng chiếm 12% ngành ngân hàng. NHCT Việt Nam chú trọng cho vay đối với tất cả các thành phần kinh tế, đặc biệt tập trung vốn vào các ngành kinh tế trọng điểm như Điện, Bưu chính viễn thông, Xi măng, Than, Dầu khí, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. NHCT Việt Nam đã ký kết hợp tác chiến lược toàn diện với một số tập đoàn kinh tế lớn như tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam, Tập đoàn Than khoáng sản Việt Nam, Tập đoàn xi măng Việt Nam... để tạo lập liên minh kinh tế, hoạt động đa năng, khai thác tiềm năng thế mạnh của mỗi bên, thu hút vốn và tăng đầu tư tín dụng, tiện ích sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

2.2.2.2 Về cơ cấu dư nợ

Có sự chuyển dịch theo định hướng an toàn, hiệu quả và bền vững. Đến 30/06/2007 dư nợ cho vay trung dài hạn chiếm tỷ trọng 39,2% / tổng dư nợ, thấp hơn mức hội đồng quản trị đề ra (40%), đảm bảo phù hợp giới hạn về nguồn vốn được sử dụng cho vay trung dài hạn của Ngân Hàng Nhà Nước. Dư nợ cho vay có bảo đảm bằng tài sản chiếm tỷ trọng 76,3% / tổng dư nợ. Dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước chiếm tỷ trọng 28,6% / tổng dư nợ, giảm 5% so với đầu năm, phù hợp với tiến trình cổ phần hoá DNNN. Dư nợ của NHCT được chuyển dịch tăng đối với các thành phần kinh tế năng động như các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khu kinh tế tập trung, cho vay tiêu dùng... trong đó cho vay theo các chương trình bằng nguồn vốn quốc tế lên tới 765 tỷ đồng.

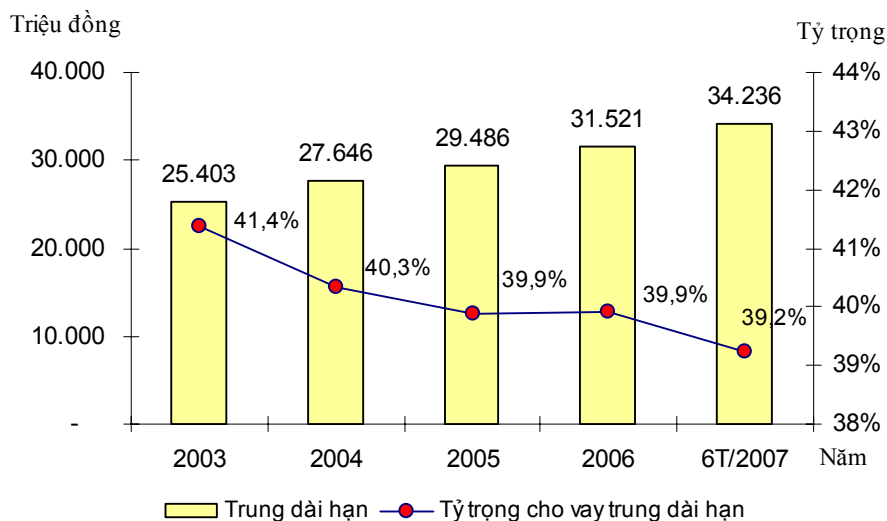
Bảng 2.1 : Tổng hợp các chỉ tiêu tín dụng của NHCTVN

ĐVT : triệu đồng

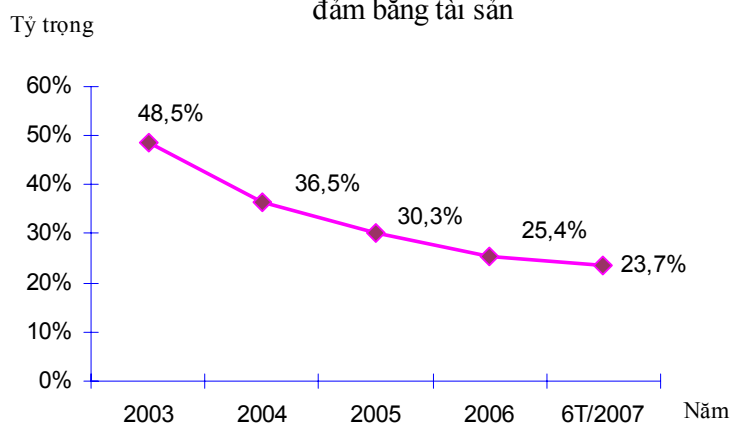
Chỉ tiêu / năm	2003	2004	2005	2006	6T/2007
Tổng dư nợ	61.412	68.516	73.946	78.985	87.263
Ngắn hạn	36.009	40.870	44.460	47.464	53.027
Trung dài hạn	25.403	27.646	29.486	31.521	34.236

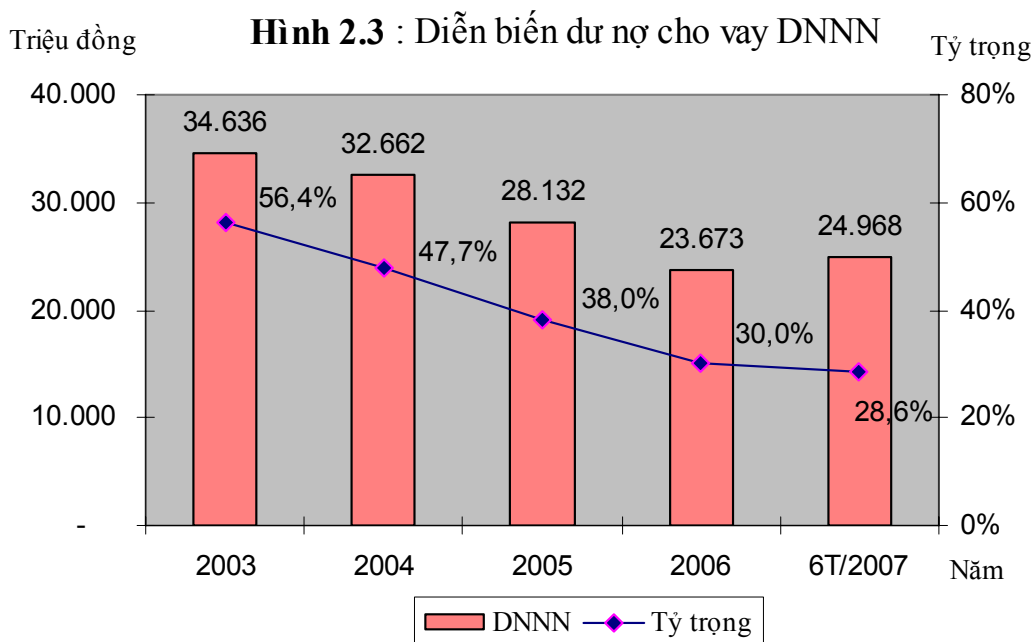
Nguồn : Ngân hàng Công Thương Việt Nam

Hình 2.1: Diễn biến cho vay trung, dài hạn



Hình 2.2 : Diễn biến tỷ trọng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản





Nguồn : Ngân hàng Công Thương Việt Nam

2.2.2.3 Về sản phẩm tín dụng :

Cho đến nay sản phẩm tín dụng của NHCT Việt Nam đã phát triển khá đa dạng, mở rộng các sản phẩm cho vay truyền thống như cho vay hợp vốn, đồng tài trợ, chiết khấu, bảo lãnh, tài trợ thương mại, ủy thác đầu tư... Hiện NHCT Việt Nam đang nghiên cứu để triển khai sản phẩm mới có tính kết hợp về dịch vụ thanh toán, tiền gửi, tín dụng ... đặc biệt lĩnh vực cho vay tiêu dùng với hình thức như cho vay du học, mua ô tô, mua nhà ở, căn hộ chung cư và các hàng hóa tiêu dùng giá trị, cho vay sản xuất kinh doanh, dịch vụ... Có thể thấy rằng mạng lưới rộng khắp toàn quốc và bề dày hoạt động tín dụng, NHCT Việt Nam đã và đang đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

2.2.2.4 Về cơ chế chính sách tín dụng

Đang được tiếp tục bổ sung, hoàn thiện theo hướng tăng tính cạnh tranh và hạn chế rủi ro, phù hợp với đòi hỏi thực tiễn cũng như yêu cầu của pháp luật. Ngay từ đầu năm 2007 NHCT đã tháo gỡ, giải quyết kịp thời khó khăn, vướng mắc, bất cập của cơ chế bảo đảm tính thông suốt và an toàn trong quá trình kinh doanh. Sửa đổi, bổ sung quy định cho vay, xác định giới hạn tín dụng và thẩm quyền quyết định giới hạn tín dụng, quy định về bảo đảm tiền vay...

Ban hành văn bản điều chỉnh các trường hợp phải thẩm định rủi ro độc lập, hướng dẫn xác thực tài sản bảo đảm và thu nợ từ chính tài sản bảo đảm đó, hướng dẫn thực hiện cho vay và bảo lãnh vốn vay cho các dự án tiết kiệm và hiệu quả năng lượng.

2.2.3 Thực trạng hoạt động tín dụng của chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

Nhìn chung công tác tín dụng của chi nhánh năm 2006 đã bám sát chỉ đạo của NHCTVN, đó là đổi mới cơ cấu dư nợ cho vay theo hướng không phân biệt thành phần kinh tế, tăng cường cho vay có TSBĐ, giảm tỷ trọng cho vay không có TSBĐ, không hạ thấp tiêu chuẩn và điều kiện tín dụng.

Trong số các doanh nghiệp vay chủ yếu làm hàng may mặc xuất khẩu có thu ngoại tệ, một số đơn vị thương mại xuất khẩu nông sản, thủy sản, kinh doanh phụ tùng ô tô, giấy tập học sinh, xi măng, thiết bị vi tính văn phòng, cơ khí, kinh doanh khách sạn, du lịch biển và một số doanh nghiệp kinh doanh xây dựng hạ tầng khu công nghiệp, xây dựng dân dụng.

Chi nhánh cho vay các đơn vị thực hiện kinh doanh ở nhiều ngành hàng phong phú đa dạng và có tính ổn định, năng lực tài chính của đơn vị đủ để thực hiện các phương án kinh doanh (hệ số tự tài trợ đạt trên 20%), có năng lực quản lý sản xuất kinh doanh và có xu hướng quan hệ tín dụng lâu dài tại Chi nhánh, có hoạt động xuất nhập khẩu, thanh toán ngoại tệ qua ngân hàng tạo nguồn thu ngoại tệ cho Chi nhánh, tạo điều kiện để hoạt động kinh doanh ngoại tệ phát triển và cân đối được nguồn ngoại tệ, có nguồn ngoại tệ để cho vay.

2.2.3.1 Về các chỉ tiêu tín dụng

❖ Quy mô tín dụng :

Tình hình dư nợ tại chi nhánh không có biến động đáng kể trong thời gian qua. Tuy nhiên dư nợ năm từ năm 2004, 2005, 2006 giảm so với năm 2003. Năm 2003 chi nhánh chủ yếu cho vay để đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh bất động sản. Các nhà đầu tư này chạy theo xu thế chung của nền kinh tế và không mang tính bền vững. Đầu tư vào bất động sản nhưng hầu hết đều sử

dụng vốn ngắn hạn, điều này đã tiềm ẩn rủi ro lớn cho chi nhánh. Tỷ trọng cho vay ngắn hạn trong năm này chiếm tỷ trọng cao (90%). Năm 2004, 2005 khi thị trường này bắt đầu lắng lại thì chi nhánh cũng giảm đầu tư đối với lĩnh vực này, tình hình dư nợ trong 2 năm này giảm đáng kể. Từ năm 2005 mà chủ yếu là năm 2006 chi nhánh đã chuyển hướng đầu tư. Các khách hàng của ngân hàng là những đối tượng kinh doanh thực sự, mang tính bền vững cao hơn như lĩnh vực sản xuất hàng may mặc, kinh doanh nhà hàng, khách sạn và những dịch vụ khác. Vì thế năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007 dư nợ tại chi nhánh đã tăng trưởng trở lại.

Bảng 2.2 : Dư nợ tín dụng tại chi nhánh NHCT 02 TP.HCM từ năm 2003 đến 6 tháng /2007 (ĐVT : triệu đồng)

Chỉ tiêu / năm		2003	2004	2005	2006	6T/2007
Tổng dư nợ		422.758	298.104	216.964	358.159	458.906
Ngắn hạn	Dư nợ	378.791	268.339	189.657	233.275	313.438
	Tỷ trọng	90%	90%	87%	65%	68%
Trung dài hạn	Dư nợ	43.967	29.765	27.307	124.884	145.468
	Tỷ trọng	10%	10%	13%	35%	32%

Nguồn : Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

Trong năm 2003, thị trường kinh doanh bất động sản phát triển mạnh, nhu cầu đầu tư cho lĩnh vực này tăng cao. Phần lớn khách hàng của chi nhánh vay để kinh doanh nhà, đất nhằm kiếm lợi nhuận từ chênh lệch. Một số cá nhân, tổ chức không có chức năng kinh doanh bất động sản vẫn vay để đầu tư vì mức sinh lợi từ kinh doanh lĩnh vực này tương đối lớn. Nhu cầu về nhà ở không cao nhưng nhu cầu mua bán nhà tăng mạnh, xu hướng đầu tư này càng cao đã đẩy giá cả thị trường bất động sản tăng mạnh, nó được ví như sự tăng trưởng bong bóng vì sự tăng này không phải do nhu cầu mua nhà ở thực sự tăng mà do vấn đề đầu cơ bất động sản. Sự tăng trưởng này không mang tính bền vững.

Thực hiện chỉ đạo của Ngân Hàng Nhà Nước nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng, chi nhánh đã bắt đầu đi vào chấn chỉnh hoạt động cho vay, hạn chế cho vay đầu tư bất động sản đối với những tổ chức, cá nhân không có chức năng kinh doanh hoặc không có nhu cầu thực sự. Ngoài ra một trong những nội dung quan trọng của nghị định 181/2004/NĐ-CP ngày 29/10/2004 của chính phủ về việc hướng dẫn thi hành Luật đất đai đã hạn chế không cho các tổ chức mua bán đất nền, đất dự án đã khiến phần đông nhà đầu tư lâm vào tình trạng đọng vốn. Đầu tư vào lĩnh vực này mang tính dài hạn nhưng các nhà đầu tư này lại vay vốn ngắn hạn. Nhà, đất chưa bán được trong khi đó nợ ngân hàng đến hạn. Do đó các nhà đầu tư nào không có đủ vốn để trụ phải đóng cửa, một số thì chuyển sang kinh doanh ngành nghề khác. Chính vì thế khi thu hồi được vốn về, chi nhánh đã không tiếp tục đầu tư vào lĩnh vực này nữa, lượng khách hàng cũng như dư nợ tại chi nhánh giảm đáng kể, năm 2004 giảm 125 tỷ đồng so với năm 2003, mức giảm 30%. Năm 2005 giảm 81 tỷ đồng so với năm 2004, mức giảm 27%.

Sang năm 2006 chi nhánh chuyển hướng sang đầu tư vào những khách hàng kinh doanh thực sự và có triển vọng. Những khách hàng này có tính ổn định cao, kinh doanh hiệu quả, rủi ro kinh doanh thấp. Với sự kiện Việt Nam được gia nhập WTO đã phân nào khẳng định được năng lực hoạt động và khả năng phát triển của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp sản xuất hàng dệt may và doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực nhà hàng khách sạn đã biểu hiện rõ điều đó. Với lợi thế của các ngành này nên trong năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007 lĩnh vực đầu tư chủ yếu của chi nhánh là sản xuất hàng may mặc, một số khác là kinh doanh nhà hàng, khách sạn... Dư nợ năm 2006 đã tăng 141 tỷ đồng so với năm 2005 (tỷ lệ tăng 65%) và 6 tháng đầu năm 2007 tăng 100 tỷ so với năm 2006 (tỷ lệ tăng 28%).

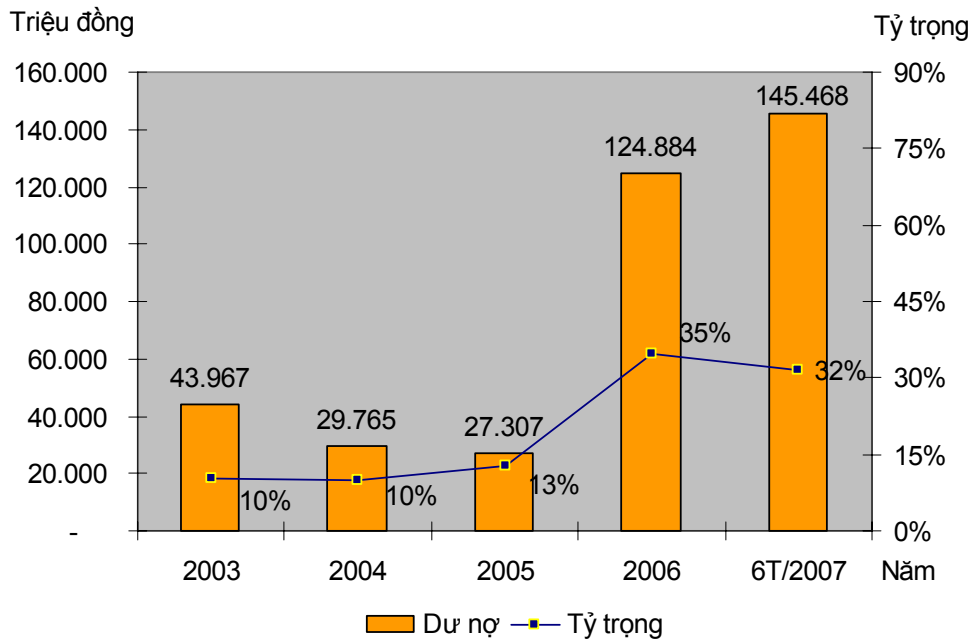
Việc chuyển hướng tài trợ tín dụng vào những doanh nghiệp có hoạt động sản xuất, kinh doanh ổn định cùng với việc tăng dư nợ trong năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007 đã cho thấy hướng đầu tư của chi nhánh là đúng đắn. Tuy nhiên chi nhánh vẫn đang muốn mở rộng thêm ngành nghề để đầu tư, một

phần nhằm phát triển số lượng khách hàng, tăng dư nợ và tạo thêm lợi nhuận cho chi nhánh, mặt khác phân tán rủi ro khi có sự cố nào đó xảy ra ảnh hưởng đến ngành nghề mà chi nhánh đầu tư. Kế hoạch đến cuối năm 2007 dư nợ đạt 500 tỷ đồng.

❖ **Cơ cấu dư nợ cho vay :**

+ **Tỷ lệ vay trung, dài hạn :**

Hình 2.4: Diễn biến cho vay trung, dài hạn



Nguồn : Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

Tương ứng với tăng của tổng dư nợ thì dư nợ về cho vay trung dài hạn cũng tăng. Trong năm 2003-2005 thì tỷ trọng cho vay trung dài hạn trong tổng dư nợ vẫn chiếm tỷ trọng thấp. Mặc dù khách hàng đầu tư chủ yếu vào bất động sản nhưng họ chỉ vay ngắn hạn, vì trong thời gian này vấn đề chuyển nhượng bất động sản tương đối nhanh chóng, hơn nữa khi vay ngắn hạn thì khách hàng tiết kiệm được chi phí sử dụng vốn.

Sang năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007, một số doanh nghiệp đã gia tăng đầu tư để mở rộng nhà xưởng, trang bị thêm máy móc thiết bị để tăng năng suất nhằm mở rộng thị trường, tăng khả năng cạnh tranh trong thời kỳ hội nhập. Vì thế tỷ trọng cho vay trung dài hạn trong năm 2006 và 6 tháng đầu năm

2007 tăng đáng kể so với năm 2005. Năm 2006 tăng 98 tỷ so với năm 2005 (tỷ lệ tăng 357%), 6 tháng đầu năm 2007 tăng 20 tỷ so với năm 2006 (tỷ lệ tăng 16%).

+ Tỷ lệ cho vay không TSBĐ

Bảng 2.3 : Dư nợ và tỷ trọng cho vay không có tài sản bảo đảm từ năm 2003 đến 6 tháng / 2007 (ĐVT : triệu đồng)

Chỉ tiêu / năm	2003	2004	2005	2006	6T/2007
Dư nợ cho vay không có TSBĐ	134.159	43.764	1.835	1.891	1.605
Tỷ trọng cho vay không có TSBĐ / Tổng dư nợ	31,73%	14,68%	0,85%	0,53%	0,35%

Nguồn : Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

Để tăng mức độ an toàn cho vốn tín dụng, chi nhánh đã hạn chế cho vay không có TSBĐ. Trong năm 2003, 2004 dư nợ cho vay không có TSBĐ chiếm tỷ trọng cao. Đối tượng khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc khối doanh nghiệp quốc doanh. Sau khi thu hồi hết nợ và xử lý rủi ro (đối với các món nợ quá hạn hơn 12 tháng) thì chi nhánh không còn đầu tư vào các doanh nghiệp nhà nước mà không có TSBĐ. Vì vậy từ năm 2005 dư nợ cho vay không có TSBĐ giảm đáng kể và chỉ chiếm thấp hơn 1% trong tổng dư nợ. Dư nợ chủ yếu của các đối tượng cán bộ công nhân viên trong và ngoài chi nhánh. Đối với cán bộ công nhân viên trong chi nhánh xem như không có rủi ro vì chi nhánh đã kiểm soát được thu nhập của họ. Tuy nhiên đối với cho vay các cơ quan khác thì chi nhánh đã yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm trong thời gian vay vốn. Với cách này đã giúp an toàn thêm vốn vay của chi nhánh.

+ Cơ cấu giữa cho vay DNNN - doanh nghiệp ngoài quốc doanh

Bảng 2.4 : Cơ cấu dư nợ vay giữa khối quốc doanh và ngoài quốc doanh

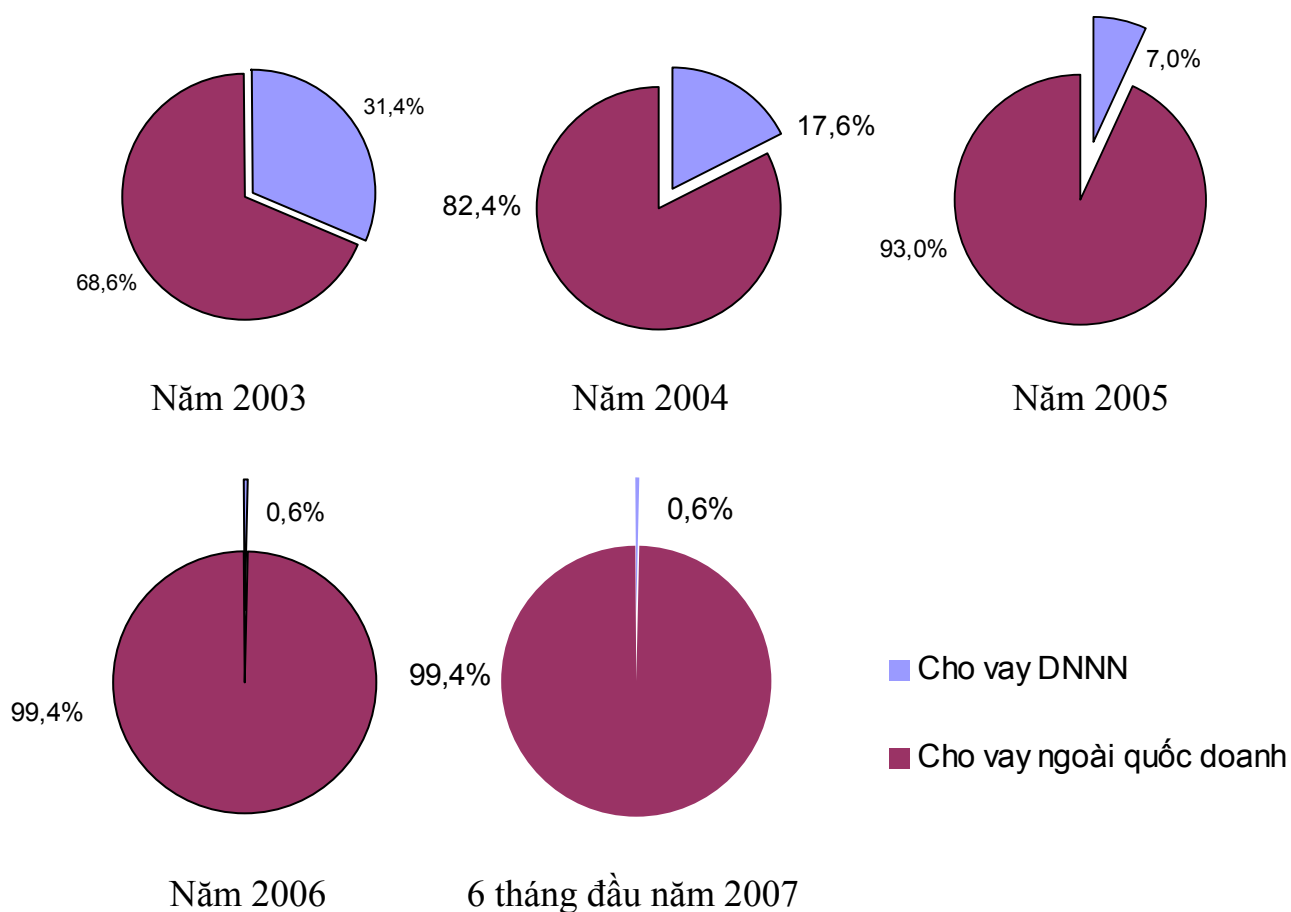
từ năm 2003 đến 6 tháng / 2007

(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu / năm	2003	2004	2005	2006	6T/2007
Tổng dư nợ	422.758	298.104	216.964	358.159	458.906
Cho vay DNNN	132.624	52.376	15.264	2.165	2.957
Cho vay ngoài quốc doanh	290.134	245.728	201.700	355.994	455.949

Nguồn : Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

Hình 2.5 : Tỷ trọng cho vay DNNN và cho vay ngoài quốc doanh



Từ năm 2005 trở đi dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước giảm đáng kể, phần lớn dư nợ giảm là do việc xử lý rủi ro. Các doanh nghiệp nhà nước thuộc

tổng công ty đã biểu lộ sự yếu kém trong quản lý cũng như trong hoạt động kinh doanh, lỗ âm vốn chủ sở hữu, không có khả năng trả nợ đến hạn cho ngân hàng, đã phát sinh nợ quá hạn trong thời gian dài mà không có khả năng chi trả, vì thế sau khi quá hạn 12 tháng chi nhánh đã xử lý bằng quỹ dự phòng rủi ro của chi nhánh và chuyển sang theo dõi ngoại bảng.

Để phát triển dư nợ, chi nhánh đã mở rộng cấp tín dụng cho các khách hàng ngoài quốc doanh, chủ yếu là công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân và số khác là cá nhân và hộ kinh doanh cá thể. Vốn kinh doanh chủ yếu là vốn của các nhân và các thành viên, do vậy họ phải ra sức quản lý, phát triển hoạt động kinh doanh của mình nhằm tăng vốn cho bản thân và các thành viên cùng tham gia. Vì thế hiệu quả sử dụng vốn của khối ngoài quốc doanh cao hơn khối quốc doanh mà chi nhánh đã đầu tư.

+ Loại hình khách hàng : tổ chức kinh tế và cá nhân, hộ gia đình

Bảng 2.5: Cơ cấu nợ vay giữa tổ chức kinh tế và cá nhân, hộ gia đình

ĐVT : triệu đồng

Chỉ tiêu / năm	2003	2004	2005	2006	6T/2007
Tổng dư nợ	422.758	298.104	216.964	358.159	458.906
Cho vay tổ chức kinh tế	265.078	136.579	124.280	193.822	247.871
Cho vay cá nhân, hộ gia đình	157.680	161.525	92.684	164.337	211.035

Nguồn : Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

Việc đầu tư vào các khách hàng là tổ chức kinh tế, hộ kinh doanh cá thể mang tính ổn định và lâu dài. Còn cho vay cá nhân thì mục đích vay chủ yếu là phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của họ như mua nhà, xây dựng nhà để ở, mua xe... Đầu tư vào các đối tượng khách hàng này không mang tính lâu dài. Tuy nhiên chi nhánh đã không ngừng mở rộng đầu tư đối với loại khách hàng này,

mở rộng một số sản phẩm về cho vay tiêu dùng như mua nhà, đất ở, xây dựng và sửa chữa nhà, mua ô tô, hỗ trợ du học...

2.2.3.2 Sản phẩm tín dụng :

Thực hiện theo chỉ đạo của NHCTVN, trong năm Chi nhánh đã mở rộng hoạt động tín dụng một cách thống nhất chủ yếu và cụ thể là mở rộng một số sản phẩm về cho vay tiêu dùng như mua nhà, đất ở, xây dựng và sửa chữa nhà, mua ô tô, hỗ trợ du học...

Tuy nhiên sản phẩm tín dụng hiện nay chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống, còn đơn điệu, thiếu tính liên kết với nhau, không có sự khác biệt để tạo ấn tượng mạnh đối với các khách hàng tiềm năng. Mặt khác khâu quảng bá, khuyến khích sản phẩm, chăm sóc và phục vụ khách hàng còn có những hạn chế nhất định, bên cạnh đó chi nhánh chỉ mới quan tâm đến dư nợ, số tiền cho vay và lãi suất cho vay mà chưa nhìn nhận hết nhu cầu của khách hàng để cung cấp sản phẩm dịch vụ trọn gói phù hợp với từng khách hàng nên việc triển khai các sản phẩm tín dụng chưa đạt hiệu quả mong muốn. Bên cạnh đó chi nhánh cũng chưa có chính sách riêng đối với các doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, các ngành hàng đặc thù, chưa giản tiện hồ sơ và có quy trình phê duyệt nhanh đối với các sản phẩm tín dụng đơn giản, giá trị nhỏ lẻ như cho vay cầm cố sổ tiết kiệm... nên phần nào đã hạn chế khả năng cạnh tranh của NHCT Việt Nam nói chung và chi nhánh NHCT 2 nói riêng về các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

2.2.3.3 Về công tác chỉ đạo, điều hành :

Công tác chỉ đạo điều hành của chi nhánh đã có nhiều bước chuyển biến mạnh mẽ phù hợp với chính sách chỉ đạo của NHCTVN nhằm tiến dần theo thông lệ về quản trị rủi ro, tăng an toàn và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Cơ chế, chính sách tín dụng tiếp tục được bổ sung, hoàn thiện, từng bước hình thành hệ thống cơ chế tín dụng đồng bộ, rõ ràng, phù hợp với các quy định mới của bộ luật dân sự, luật các tổ chức tín dụng, luật đất đai, các văn bản pháp

quy của chính phủ, bộ ngành có liên quan, các quy định, định hướng của NHCTVN... thể hiện rõ nét chính sách không phân biệt các loại hình kinh tế, hướng tới phục vụ tốt các nhu cầu tín dụng của khách hàng, nâng cao điều kiện tín dụng để lựa chọn khách hàng tốt, đưa ra lộ trình cụ thể để xử lý thực tiễn của khách hàng đang còn dư nợ, tăng cường quản lý RRTD phù hợp với thay đổi mô hình tổ chức.

Thực hiện chỉ đạo của NHCTVN, NHCT chi nhánh 2 đã chính thức chuyển đổi mô hình tổ chức bộ máy tín dụng hướng tới thông lệ quốc tế về quản trị rủi ro, tách bạch các khâu như kiểm tra giám sát độc lập, quản lý rủi ro, thẩm định rủi ro độc lập nhằm tăng cường kiểm soát lẫn nhau, góp phần giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh.

2.3 Thực trạng nợ xấu và quản lý rủi ro tại NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

2.3.1 Bối cảnh môi trường kinh doanh tương quan với RRTD trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

2.3.1.1 Môi trường kinh tế

Việt Nam đã được gia nhập vào WTO thì áp lực cạnh tranh của nước ta với các nước trên thế giới càng cao. Vấn đề cạnh tranh để tồn tại, để giành thị trường xảy ra trên tất cả các lĩnh vực, lĩnh vực ngân hàng cũng không tránh khỏi. Ngân hàng 100% vốn nước ngoài, văn phòng đại diện của ngân hàng nước ngoài, ngân hàng cổ phần, ngân hàng liên doanh... không ngừng được mở rộng. Mạng lưới trở nên dày đặc. Ở khu vực Phú Nhuận trên phạm vi bán kính khoảng 1km đã có khoảng 10 ngân hàng hoạt động. Các ngân hàng này huy động với lãi suất cao hơn hẳn so với các ngân hàng quốc doanh, nên đã thu hút được lượng lớn tiền nhàn rỗi trong dân cư, hơn nữa chính sách cho vay của các ngân hàng này tương đối thoáng, các dịch vụ ngân hàng đa dạng và phục vụ nhanh chóng. Trong khi đó các ngân hàng quốc doanh nói chung, NHCT nói riêng thì lãi suất huy động thấp, dịch vụ ngân hàng còn nghèo nàn, mang tính truyền thống, hoạt động kinh doanh chủ yếu vẫn là tín dụng. Trong hoạt động

cho vay thì lãi suất cho vay phải bảo đảm bù đắp được chi phí và kinh doanh có lãi. Để mở rộng cho vay ngân hàng quốc doanh phải linh hoạt và nới lỏng các điều kiện tín dụng. Điều này làm tăng RRTD cũng như hoạt động phòng ngừa, hạn chế RRTD. Ngoài ra còn có những tác động khác sau :

- Phần lớn các doanh nghiệp nhà nước là đối tượng khách hàng vay vốn của ngân hàng quốc doanh. Khi vấn đề cạnh tranh trở nên gay gắt, nhà nước không còn bảo hộ thì các doanh nghiệp này bộc lộ những yếu kém trong quản lý cũng như trong hoạt động kinh doanh, chính vì thế đã gây rủi ro cho vốn vay của các ngân hàng quốc doanh.

- Năng lực tài chính của doanh nghiệp nhà nước yếu kém, vốn tự có thấp, hầu hết vốn kinh doanh phải đi vay ngân hàng, hoạt động thua lỗ kéo dài, có một số tổng công ty bị âm nguồn vốn chủ sở hữu, không có khả năng thanh toán nợ vay ngân hàng dẫn đến nợ quá hạn.

Có thể nói ngày nay cạnh tranh trong mọi lĩnh vực cũng như trong hoạt động tài chính tín dụng càng trở nên gay gắt. Vấn đề này làm rủi ro ngày càng tăng cao mà chủ yếu là RRTD.

2.3.1.2 Môi trường pháp lý

Dù môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng luôn được quan tâm hoàn chỉnh, bổ sung ở các góc độ quản lý nhà nước và các NHTM nhưng vẫn tồn tại các văn bản pháp lý liên quan trực tiếp đến phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng. Chúng vừa thiếu, vừa thừa, chồng chéo nhau và có nhiều bất cập. Cụ thể là:

Thứ nhất là các quy định pháp lý về quản lý tín dụng và phòng ngừa RRTD không tạo quyền tự chủ cho các NHTM và cũng như không gắn chặt trách nhiệm đến cùng họ, tạo điều kiện cho việc thực hiện tùy tiện của cán bộ ngân hàng, các cơ quan thi hành pháp luật thì lẫn tránh trách nhiệm...

Thứ hai là hiệu lực pháp lý còn thấp, vấn đề xử lý tài sản bảo đảm còn rất chậm trễ, xử lý các trường hợp cố tình lừa đảo và vi phạm pháp luật còn

nhiều bất cập, khi thì quá nung nhẹ không có tính chất ngăn ngừa (chỉ phạt hành chính hoặc cảnh cáo) hoặc quá khắt khe như việc hình sự hóa các quan hệ tín dụng đã làm hạn chế việc đẩy mạnh áp dụng biện pháp quản lý RRTD.

2.3.1.3 Công nghệ ngân hàng còn lạc hậu

So với các ngân hàng nói chung và ngân hàng cổ phần nói riêng thì công nghệ của các ngân hàng quốc doanh còn lạc hậu. Mức độ áp dụng công nghệ thông tin còn bất cập và khá chênh lệch so với các ngân hàng bạn, biểu hiện các dịch vụ ngân hàng còn lạc hậu, chủ yếu là các dịch vụ truyền thống như nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, chuyển tiền, cho vay... Các dịch vụ hiện đại chưa có hoặc mới áp dụng trong phạm vi hẹp các đối tượng sử dụng, chưa mang tính phổ biến. Khi phát hành thẻ tín dụng quốc tế thì đòi hỏi khách hàng phải có tài sản thế chấp, trong khi đó các ngân hàng cổ phần như ACB, Sacombank thì phát hành thẻ không cần tài sản là một ví dụ điển hình. Trong quản lý tín dụng vẫn theo lối cổ truyền, chưa ứng dụng được những thành tựu của công nghệ thông tin một cách triệt để và sâu rộng vào hoạt động dịch vụ để tránh rủi ro vì hoạt động dịch vụ được xem là hoạt động kinh doanh có rủi ro thấp nhất, thậm chí không có rủi ro.

2.3.1.4 Hoạt động cung cấp thông tin phòng ngừa rủi ro còn hạn chế

Trung tâm phòng ngừa rủi ro trực thuộc ngân hàng nhà nước được thành lập từ năm 1993, sau đó được củng cố và thành lập lại từ năm 1999 sau khi luật Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam có hiệu lực thi hành với tên gọi như hiện nay là trung tâm thông tin tín dụng và có chức năng hoàn thiện hơn.

Trung tâm này có chức năng thu thập các thông tin về doanh nghiệp. Các thông tin được thu thập và được cung cấp cho các TCTD, các cấp quản lý như: đăng ký kinh doanh, giải thể, sáp nhập, tình hình tài chính (vốn điều lệ, công nợ, quan hệ tín dụng với các TCTD, tình trạng lỗ, lãi...).

Tuy nhiên trong một số trường hợp thì trung tâm này chưa phát huy được vai trò của mình. Tình trạng doanh nghiệp vay vốn tại nhiều TCTD hoặc

nhiều doanh nghiệp cùng một trụ sở được thành lập trong thời gian ngắn... chưa được cập nhật kịp thời.

Tuy nhiên RRTD còn do các nguyên nhân sau :

- Các ngân hàng chưa có nhận thức đầy đủ về thu thập thông tin phòng ngừa qua trung tâm.
- Thiếu hành lang pháp lý ràng buộc các ngân hàng phải cung cấp thông tin và hợp tác với trung tâm trong lĩnh vực này. Hơn nữa trong thông tin trả lời của trung tâm thì có ghi “ các thông tin này chỉ mang tính tham khảo...”, như vậy trách nhiệm pháp lý còn lỏng lẻo, chưa ràng buộc trách nhiệm của trung tâm trong việc cung cấp thông tin, thiếu chế tài cần thiết để phát huy hiệu quả của trung tâm.
- Trong cạnh tranh hoạt động tín dụng thì các ngân hàng có xu hướng không muốn cung cấp thông tin cho trung tâm vì sợ lộ thông tin, sợ mất khách hàng...
- Trình độ công nghệ thông tin phòng ngừa rủi ro còn hạn chế.
- Trình độ cán bộ tại trung tâm còn nhiều bất cập.

2.3.1.5 Cạnh tranh trong hoạt động tín dụng

Khi Việt Nam gia nhập WTO thì mạng lưới các ngân hàng ngày càng dày đặc. Chính vì thế, để tranh giành khách hàng, giành thị trường thì nhiều ngân hàng đã bỏ qua các quy trình cho vay, hạ thấp tiêu chuẩn đánh giá khách hàng, lẩn tránh hàng rào kiểm soát, thông tin sai lệch... đây là những rủi ro tiềm ẩn đe dọa khả năng thu hồi nợ trong tương lai của ngân hàng.

2.3.1.6 Hoạt động bảo hiểm tín dụng chưa phát triển

Hoạt động bảo hiểm có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế quốc gia. Từ năm 1964, Hội nghị Liên Hiệp quốc về thương mại và phát triển đã nhấn mạnh một thị trường bảo hiểm và tái bảo hiểm phát triển mạnh trong một quốc gia là một đặc điểm cốt yếu của tăng trưởng kinh tế. Điều này thể hiện qua vai trò hỗ trợ của bảo hiểm đối với nền kinh tế như góp phần ổn định tài

chính, kích thích trao đổi và thương mại, huy động tiết kiệm, quản lý rủi ro có hiệu quả hơn thông qua định giá rủi ro, chuyển đổi rủi ro, tạo quỹ giảm rủi ro, giảm tổn thất cho khách hàng khi họ gặp rủi ro, phân bổ hiệu quả nguồn vốn của đất nước.

Đối với hoạt động ngân hàng, do hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản có nên RRTD cũng là rủi ro lớn nhất. Trong nhiều biện pháp nhằm giảm RRTD thì sự phối hợp giữa ngân hàng và bảo hiểm là một trong những biện pháp quan trọng. Trong thời gian gần đây thì thị trường bảo hiểm của nước ta đã được mở rộng với sự xuất hiện của một số tập đoàn bảo hiểm hàng đầu thế giới và sự ra đời của một số công ty cổ phần bảo hiểm, tuy nhiên nghiệp vụ bảo hiểm trực tiếp cho hoạt động tín dụng hầu như còn rất sơ khai. Chỉ có một vài nghiệp vụ bảo hiểm được thực hiện đối với những tài sản của người đi vay mà pháp luật quy định phải mua bảo hiểm như : tài sản cho thuê tài chính, tài sản bảo đảm là máy móc thiết bị và tàu thuyền đánh bắt xa bờ. Thực tế là bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm mùa màng, bảo hiểm thiên tai, bảo hiểm nhân thọ của chủ thể vay vốn chưa có, do đó khó có thể hỗ trợ được cho việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro. Vì thế chưa thực sự thiết lập được hàng rào che chắn rủi ro từ góc độ này.

Hiện tại chi nhánh mới chỉ yêu cầu khách hàng vay không có tài sản bảo đảm (vay công nhân viên) mua bảo hiểm cho khoản vay, còn hình thức tín dụng có tài sản bảo đảm thì vẫn chưa được triển khai áp dụng.

2.3.2 Thực trạng nợ xấu, nợ gia hạn tại NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2 TP.HCM:

Trong hoạt động cho vay của ngân hàng, việc chậm hoặc không thu hồi được vốn dẫn đến nợ quá hạn, thậm chí rủi ro mất vốn là điều khó tránh khỏi. Sở dĩ khách hàng không trả được nợ gốc và lãi vay đúng hạn theo các cam kết có thể do sản xuất, kinh doanh chưa hiệu quả, hàng hoá sản xuất ra tiêu thụ chậm hoặc đã tiêu thụ nhưng tiền hàng chưa thu được. Tuy nhiên cũng không

loại trừ trường hợp khách hàng thua lỗ, chây ì, không chịu trả nợ cho ngân hàng,

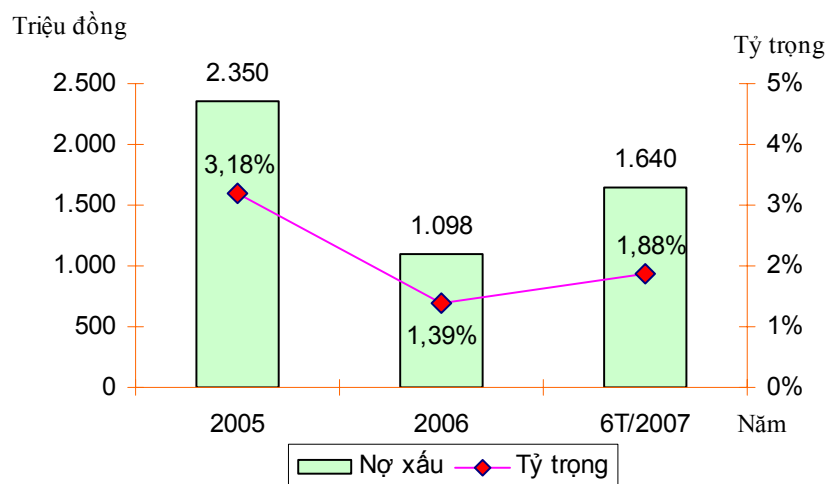
Hiện tượng nợ xấu của các tổ chức tín dụng đang là vấn đề đáng quan tâm. Các ngân hàng phải dùng khá nhiều nguồn khác nhau để bù đắp rủi ro, trong đó chủ yếu dùng lợi nhuận để xử lý, bù đắp. Mặc dù tổ chức tín dụng nào cũng có những biện pháp nhằm giảm thấp số nợ này nhưng xem ra kết quả giải quyết vẫn chưa đáng kể, nợ tồn đọng kéo dài. Do vậy giống như các TCTD khác, NHCT Việt Nam nói chung và chi nhánh NHCT 2 TP.HCM cũng luôn tìm mọi biện pháp để giảm thấp tối đa các khoản nợ xấu, nợ gia hạn phát sinh nhằm tăng hiệu quả kinh doanh cho chi nhánh.

2.3.2.1 Thực trạng nợ xấu của NHCT Việt Nam

Sự nỗ lực của toàn hệ thống NHCT trong những năm gần đây là việc cải thiện chất lượng tín dụng, từ một ngân hàng có tỷ lệ nợ tồn đọng lớn nhất vào năm 2001 đến nay đã có chất lượng nợ lành mạnh và ổn định. Tỷ lệ nợ quá hạn đến 30/06/2007 chiếm 7,09%/ tổng dư nợ.

Kết quả thu hồi nợ tồn đọng trong 6 tháng đầu năm 2007 đạt 400 tỷ đồng, trong đó thu hồi nợ đã xử lý rủi ro bằng nguồn của NHCT đạt 381 tỷ đồng, thu hồi nợ ngoại bảng bằng nguồn vốn chính phủ đạt 19 tỷ đồng. Kết quả thu hồi nợ đạt thấp là do khách hàng đều trong tình trạng rất khó khăn hoặc giải thể, tài sản khó bán... mặt khác còn do một số chi nhánh chưa thực sự nỗ lực cũng như quyết tâm sử dụng mọi biện pháp hiệu quả, tích cực thu hồi được các khoản nợ tồn đọng.

Hình 2.6 : Diễn biến nợ xấu



Nguồn : NHCT Việt Nam

2.3.2.2 Thực trạng nợ quá hạn của Chi nhánh NHCT 2

Năm 2006 và 6 tháng năm 2007 là những năm đánh dấu sự thành công của quá trình tập trung nâng cao chất lượng tín dụng trong nhiều năm. Trong 2 năm 2003, 2004 cũng như những năm trước đó thì nợ quá hạn của chi nhánh ở một con số đáng kể, năm 2003 nợ quá hạn chiếm 8,17% trong tổng dư nợ, năm 2004 là 14,7%, sang năm 2005 trở đi thì tỷ lệ này bằng 0. Điều này không phải do chi nhánh đã tích cực thu hồi các khoản nợ quá hạn mà chi nhánh đã dùng nguồn của mình để xử lý rủi ro. Đã hơn 12 tháng quá hạn nhưng những công ty có nợ xấu vẫn không trả được nợ nên ngân hàng phải xử lý rủi ro, đưa các khoản nợ ra khỏi nội bảng và được theo dõi ở ngoại bảng. Việc xử lý này có tác dụng làm đẹp bảng cân đối của chi nhánh chứ chưa phản ánh trung thực được tình hình nợ xấu tại chi nhánh. Tuy nhiên trong năm 2005 chi nhánh không phát sinh nợ quá hạn dẫn đến không còn có số dư nợ quá hạn ở thời điểm cuối năm, tình hình này được duy trì trong năm 2006 và 6 tháng đầu năm 2007. Điều này đã chứng tỏ rằng chi nhánh đã quan tâm đến việc nâng cao chất lượng tín dụng, theo dõi cũng như kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng thường xuyên nhằm có biện pháp giải quyết kịp thời, đôn đốc khách hàng trả nợ gốc và lãi đầy đủ, đúng hạn, không để xảy ra nợ quá hạn đặc biệt ở thời điểm nhạy cảm như cuối quý, năm.

Bảng 2.6 : Tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh NHCT 2

(ĐVT: triệu đồng)

Chỉ tiêu / năm	2003	2004	2005	2006	6T/2007
Tổng dư nợ	422.758	298.104	216.964	358.159	458.906
Nợ quá hạn (NQH)	34.550	44.181	-	-	-
Tỷ lệ NQH/ Tổng Dư nợ	8,17%	14,82%	-	-	-

Nguồn : Chi nhánh NHCT 2 TP.HCM**2.3.2.3 Nguyên nhân nợ quá hạn / nợ xấu****❖ Các nguyên nhân thuộc về chủ quan khách hàng:****➤ Yếu tố tài chính:**

Trong hầu hết các trường hợp phát sinh RRTD trong giai đoạn 2003-2004 đều cho thấy điều đầu tiên và cốt lõi ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng là yếu tố tài chính. Các nợ xấu trên là những món nợ của đối tượng khách hàng thuộc khối doanh nghiệp nhà nước hoạt động kinh doanh trong ngành xây dựng công trình giao thông. Các công ty này làm ăn thua lỗ, thi công công trình kém chất lượng, không nghiệm thu được hoặc chậm nghiệm thu dẫn đến việc chậm thanh toán của chủ đầu tư. Vì thế các khoản nợ đến hạn của ngân hàng không được thanh toán kịp thời, phải gia hạn nhiều lần và chuyển sang nợ quá hạn. Biểu hiện một số chỉ tiêu tài chính của các doanh nghiệp này là :

- + Khả năng thanh khoản < 1
- + Vốn lưu động ròng < 0
- + Vốn chủ sở hữu < 0
- + Khả năng sinh lời: ROA, ROE < 0

+ Dòng tiền: Do không nghiệm thu được công trình nên chậm nhận được tiền thanh toán từ chủ đầu tư, trong khi những chi phí vẫn phát sinh. Do vậy thiếu hụt tiền mặt trong hoạt động kinh doanh gây chậm trễ trong việc trả nợ cho ngân hàng.

Hơn nữa các báo cáo tài chính chủ yếu do doanh nghiệp lập và không được kiểm toán nên chưa thực sự phản ánh được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ **Yếu tố phi tài chính:**

- Đạo đức, uy tín của chủ doanh nghiệp : Đây là yếu tố quan trọng nhất trong các yếu tố phi tài chính có tác động đến khả năng hoàn trả nợ. Mặc dù thế nhưng yếu tố này rất khó đánh giá, nguồn cung cấp thông tin ở Việt Nam chỉ là phi chính thức và cán bộ ngân hàng có thể đưa ra quyết định mang tính cảm tính. Chỉ khi đã phát sinh ra RRTD mới phát hiện ra đạo đức và uy tín của chủ doanh nghiệp có vấn đề. Trong trường hợp sáp nhập doanh nghiệp hay thay đổi ban điều hành thì người lãnh đạo sau không có thiện chí trả nợ đối với món vay của những người điều hành trước, tạo ra sự chây lì trong việc trả nợ vay.

- Năng lực kinh doanh, quản trị : Năng lực quản trị của doanh nghiệp là yếu tố có tác động rất lớn và là yếu tố cốt lõi ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Trong các doanh nghiệp nhà nước thì những người điều hành hầu hết là “sống lâu lên lão làng”, chưa từng qua các lớp đào tạo về quản trị. Còn trong các doanh nghiệp tư nhân, các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần thì phần lớn mang tính chất gia đình, còn thiếu kiến thức và phần lớn có trình độ quản trị thấp, môi trường kiểm soát nội bộ còn kém.

- Khả năng cạnh tranh : Các doanh nghiệp nhà nước vẫn còn hiện tượng độc quyền nên chưa có ý thức để tạo cạnh tranh thực sự trên thị trường. Còn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh thì chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ, có vốn thấp, chưa có uy tín, thương hiệu và khả năng cạnh tranh yếu. Hơn nữa các doanh nghiệp này kinh doanh trong một hay một vài mặt hàng tương tự

nhau, do đó sẽ dễ gặp rủi ro kinh doanh và sẽ khó có khả năng xoay chuyển tình thế và nhanh chóng bị mất khả năng trả nợ vay.

➤ **Tài sản bảo đảm cho khoản vay:**

Các doanh nghiệp nhà nước hầu như vay không có tài sản bảo đảm. Vì thế khi khách hàng khó khăn trong việc trả nợ hoặc không trả được nợ thì ngân hàng cũng không còn chỗ dựa nào để thu hồi nợ, lúc này ngân hàng chỉ còn tin vào triển vọng phát triển của khách hàng để thu hồi nợ hoặc nhờ sự can thiệp của pháp luật. Một số thì có tài sản bảo đảm nhưng là những tài sản thuộc sở hữu của nhà nước, doanh nghiệp được nhà nước giao để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi phát sinh phải xử lý các tài sản gặp rất nhiều khó khăn. Một số khác thì được bảo lãnh bằng thư bảo lãnh của các tổng công ty, tuy nhiên khi phát sinh vấn đề đòi hỏi các tổng công ty thực hiện nghĩa vụ thì các tổng công ty cố tình trốn tránh trách nhiệm.

❖ **Các nguyên nhân thuộc về ngân hàng**

Thứ nhất là trong quá trình thẩm định đầu tư cho vay vốn, một số ít cán bộ tín dụng chưa thực hiện hoặc thực hiện nhưng chưa đúng các quy định của ngành đề ra. Vấn đề này có thể do trình độ, năng lực chuyên môn còn hạn chế; hoặc do chưa có cơ chế ràng buộc; hoặc do bản thân cán bộ tín dụng chưa tận tâm với công việc...

Thứ hai là do chạy theo chỉ tiêu dư nợ để được hưởng lương kinh doanh cao hơn những người khác.

Thứ ba là khi xảy ra nợ quá hạn, nợ tồn đọng thì cán bộ phụ trách còn thiếu cương quyết để đôn đốc khách hàng trả nợ.

❖ **Các nguyên nhân khách quan**

Theo đánh giá của các nhà chuyên gia Việt Nam cũng như các nước đang phát triển khác, RRTD ở Việt Nam chịu nhiều tác động của yếu tố rủi ro chính sách. Ở các doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong lĩnh vực xây dựng cơ bản thì đa phần thi công các công trình được rót vốn từ ngân sách nhà nước.

Với tình trạng chậm thanh toán, quyết toán của chính phủ đã làm cho các doanh nghiệp này lâm vào cảnh “dở khóc dở cười” do công trình đã thi công xong cả năm trời nhưng vẫn không có tiền để thanh toán nợ cho ngân hàng. Chính vì vậy mà nợ quá hạn năm 2003, 2004 của chi nhánh 2 tăng cao. Vì các khoản nợ xấu hầu hết là của các doanh nghiệp nhà nước thuộc tổng công ty xây dựng công trình giao thông.

2.3.2.4 Hậu quả

Biểu hiện của RRTD là tình trạng nợ gốc và lãi không thu được đầy đủ khi đến hạn, phát sinh chi phí lớn hay thu được lãi thấp ngoài dự kiến, kinh doanh kém hiệu quả, lợi nhuận giảm... Hậu quả khi RRTD xảy ra đối với ngân hàng thật là to lớn, biểu hiện ở các mặt sau :

Thứ nhất là tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay cao. Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh đối với NHCTVN.

Thứ hai là khi có rủi ro xảy ra thì việc truy trách nhiệm là không tránh khỏi. Dù chủ quan hay khách quan thì cán bộ tín dụng trực tiếp quản lý món vay cũng phải liên đới chịu trách nhiệm. Từ đó một mặt sẽ làm mất hàng loạt cán bộ, mặt khác gây tâm lý hoang mang, dao động, co cụm, sợ trách nhiệm của cán bộ tín dụng làm hạn chế việc tăng trưởng tín dụng.

Thứ ba là mất nhiều thời gian, nhân lực, vật lực để tập trung giải quyết nợ xấu, xử lý tài sản.

2.3.3 Công tác quản lý RRTD tại chi nhánh NHCT 2 TP.HCM

Môi trường kinh doanh ngày càng phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro và đặc biệt hiện nay trước xu thế toàn cầu hoá, NHCT Việt Nam đã sớm nhận ra rằng tham gia hội nhập quốc tế nghĩa là tiếp cận với cơ hội nhưng cũng phải đối mặt với nhiều rủi ro. Để có thể chủ động phòng ngừa và hạn chế rủi ro, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn hiệu quả, NHCT Việt Nam đã thành lập một số phòng chuyên sâu về công tác quản trị rủi ro, bước đầu nghiên cứu tiếp cận hệ

thống các tiêu chuẩn quốc tế về quản trị rủi ro ngân hàng (Basel I, Basel II), tổ chức triển khai tập huấn trong toàn hệ thống về “Quy định tạm thời về quản lý rủi ro tác nghiệp”. Các chi nhánh trong đó có chi nhánh 2 cũng bắt đầu thực hiện quy trình này nhằm giảm thiểu được những tổn thất do rủi ro gây ra.

Bộ máy kiểm tra, kiểm soát nội bộ tại chi nhánh cũng đã phát huy tác dụng, phát hiện nhiều sai sót trong quá trình thực hiện các quy trình nghiệp vụ, đặc biệt chú trọng vào nghiệp vụ kinh doanh trực tiếp, để phát sinh rủi ro như tín dụng, qua đó giúp chi nhánh chấn chỉnh kịp thời.

2.3.3.1 Quy trình xét duyệt cho vay nhằm quản lý rủi ro tín dụng tại chi nhánh :

❖ Tại phòng khách hàng :

Cán bộ tín dụng sẽ tiến hành hướng dẫn khách hàng về các thủ tục, điều kiện vay vốn, lập hồ sơ đề nghị vay vốn; thu thập và thẩm định thông tin về khách hàng, phương án, dự án, biện pháp bảo đảm tiền vay, kiểm tra tính trung thực, hợp lệ, hợp pháp các tài liệu do khách hàng cung cấp, thẩm định rủi ro tiềm ẩn, lợi ích cho vay nếu được phê duyệt; lập tờ trình thẩm định cho vay và ghi ý kiến đề xuất; soạn thảo hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay. Sau đó trình lãnh đạo phòng xem xét.

Lãnh đạo phòng sẽ rà soát lại toàn bộ hồ sơ vay vốn, tờ trình thẩm định cho vay và ghi rõ ý kiến đề xuất của mình trên tờ trình thẩm định cho vay. Trình tờ trình thẩm định cho người có thẩm quyền quyết định cho vay hoặc trình hội đồng tín dụng nếu khoản vay thuộc thẩm quyền quyết định cho vay của hội đồng tín dụng.

❖ Tại phòng (tổ) quản lý rủi ro :

Sau khi toàn bộ hồ sơ được lãnh đạo phòng khách hàng thông qua thì chuyển cho phòng (tổ) quản lý rủi ro để thẩm định RRTD. Cán bộ phòng (tổ) quản lý rủi ro sẽ nghiên cứu hồ sơ, tờ trình do phòng khách hàng cung cấp (có thể phối hợp với phòng này, tiếp xúc khách hàng để thu thập thêm thông tin),

thẩm định RRTD, phát hiện các dấu hiệu rủi ro, đánh giá mức độ RRTD và đề xuất biện pháp giảm thiểu RRTD. Sau đó lập báo cáo kết quả thẩm định RRTD kèm toàn bộ hồ sơ cho lãnh đạo phòng. Đồng thời nghiên cứu hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay do cán bộ tín dụng soạn thảo để phát hiện RRTD, mặt khác có thể dự thảo văn bản tham gia ý kiến về hợp đồng.

Lãnh đạo phòng (tổ) quản lý rủi ro sẽ kiểm tra, rà soát lại toàn bộ hồ sơ và nội dung báo cáo kết quả thẩm định RRTD, ký và trình người có thẩm quyền quyết định cho vay; kiểm soát và ký văn bản tham gia ý kiến về dự thảo hợp đồng gửi lại cho phòng khách hàng.

Những người thẩm định RRTD phải bảo đảm tính độc lập, khách quan, chịu trách nhiệm về kết quả thẩm định RRTD và đề xuất biện pháp giảm thiểu RRTD.

Người có thẩm quyền quyết định cho vay sẽ quyết định cho vay hay không trên cơ sở nội dung tờ trình thẩm định cho vay, báo cáo kết quả thẩm định RRTD (nếu có) và phê duyệt trực tiếp trên tờ trình thẩm định cho vay. Nếu đồng ý thì sẽ ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay.

2.3.3.2 Công cụ đánh giá RRTD:

❖ Phân tích RRTD

- Ngoài việc phân tích đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp thì cán bộ tín dụng còn phân tích các rủi ro có thể ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của khách hàng như rủi ro kinh doanh, rủi ro tài chính, rủi ro chính sách.

- Bên cạnh việc phân tích các loại rủi ro thì cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định còn sử dụng các kênh thông tin để khai thác phục vụ việc đánh giá RRTD khách hàng :

- + Thông tin CIC tại thời điểm xem xét cấp giới hạn tín dụng cho khách hàng.
- + Thông tin mạng nội bộ của ngân hàng.

- + Thông tin cán bộ tín dụng tự tích lũy trong quá trình theo dõi khách hàng .
- + Thông tin từ các nguồn khác như quy hoạch phát triển ngành, internet, báo chí.

Thông qua kết quả phân tích để tổng hợp đánh giá mức độ rủi ro của khách hàng nhằm trả lời các câu hỏi:

- Khách hàng kinh doanh có hiệu quả thực hay không? Hiệu quả kinh doanh tăng hay giảm, nguyên nhân.
- Những nguy cơ có thể gây rủi ro cho khách hàng trong thời gian sắp tới.
- Mức độ ảnh hưởng của các nguy cơ đến khả năng trả nợ của khách hàng là cao, thấp hay không đáng kể.

❖ **Chấm điểm và xếp hạng khách hàng**

Sau một thời gian dài nghiên cứu, NHCT Việt Nam đã lượng hóa các RRTD từ đó giúp các chi nhánh có cơ sở để đưa ra quyết định đúng đắn hơn bằng cách ban hành hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng. Quy trình đánh giá khách hàng được thực hiện thông qua thang điểm. Hệ thống chấm điểm này được sử dụng rộng rãi trong hệ thống và nó là một quy định bắt buộc, là cơ sở để chi nhánh đưa ra hướng quyết định cho vay hay không, có mở rộng hay ngừng quan hệ tín dụng ...

Trên cơ sở tổng hợp số điểm tính dựa trên tiêu chí ngành nghề, quy mô, chỉ tiêu tài chính – phi tài chính (đối với tính điểm khách hàng doanh nghiệp) hoặc các tiêu chí về cá nhân như tuổi, nghề nghiệp ... (đối với tính điểm khách hàng cá nhân), chi nhánh sẽ xếp hạng theo quy định của NHCTVN, từ đó có thể đánh giá được mức độ rủi ro cũng như đặc điểm hoạt động của khách hàng để có cơ sở ra quyết định cho vay.

2.3.3.3 Một số biện pháp trong công tác quản lý RRTD:

❖ Tăng cường kiểm tra sau khi cho vay

Ngoài việc kiểm tra trước và trong khi cho vay thì căn cứ tính chất của từng khoản vay, khách hàng vay mà cán bộ tín dụng còn thực hiện kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng phù hợp với nội dung đã ký trong hợp đồng tín dụng theo quy trình nghiệp vụ cho vay của NHCT Việt Nam nhằm đảm bảo hiệu quả và khả năng trả nợ. Qua đó, phát hiện kịp thời những dấu hiệu ảnh hưởng không tốt đến khả năng trả nợ của khách hàng và báo cáo lên cấp trên để được chỉ đạo thực hiện nhằm có biện pháp xử lý kịp thời.

❖ Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ

Bất cứ ngân hàng nào cũng có bộ phận kiểm tra kiểm soát nội bộ. Trong thời gian qua NHCTVN nói chung và chi nhánh NHCT 2 nói riêng đã khắc phục có hiệu quả các trường hợp sai phạm trong cho vay, hạn chế thấp nhất những rủi ro, tổn thất, đảm bảo hoạt động an toàn, trong đó có sự đóng góp không nhỏ của bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Trong quá trình kiểm tra đã kịp thời phát hiện những thiếu sót, sơ hở, bất hợp lý trong cơ chế điều hành hoặc những hoạt động vi phạm pháp luật, chế độ của ngành, tham mưu cho lãnh đạo chỉ đạo khắc phục những tồn tại, yếu kém, ngăn chặn các sai phạm và rủi ro tổn thất, đồng thời giúp lãnh đạo hoạch định tốt chiến lược kinh doanh, góp phần đưa hoạt động tín dụng đi vào nề nếp, đúng phạm luật.

Đồng thời kiểm tra việc phân loại nợ của phòng khách hàng để tính trích lập dự phòng rủi ro. Nguồn dự phòng này được tính dựa trên tổng dư nợ vay của ngân hàng và việc phân loại nợ cụ thể đối với từng khách hàng cụ thể. Nguồn này được lập nhằm bù đắp những thiệt hại khi RRTD xảy ra.

❖ **Dùng biện pháp trích lập dự phòng rủi ro**

Trong hoạt động tín dụng luôn tồn tại một tỷ lệ nợ xấu nhất định. Chính vì vậy, để đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng chúng ta phải thiết lập các biện pháp dự phòng để xử lý trong trường hợp có nợ xấu xảy ra.

Như đã nói trên việc trích lập dự phòng rủi ro nhằm tạo ra nguồn quỹ dự phòng để bù đắp những thất thoát trong quá trình cho vay của ngân hàng. Bao gồm các bước:

Bước 1 : Phân loại nhóm nợ

Để tiến hành trích lập dự phòng, đầu tiên phải phân loại các khoản nợ theo đúng tính chất của nó. Dựa vào từng nhóm nợ mà có tỷ lệ trích lập dự phòng khác nhau. Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 và quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 về việc quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng của Ngân hàng Nhà nước thì các nhóm nợ được phân thành 5 nhóm có mức độ rủi ro từ thấp đến cao :

- Nợ nhóm 1 : Nợ đủ tiêu chuẩn
- Nợ nhóm 2 : Nợ cần chú ý
- Nợ nhóm 3 : Nợ dưới tiêu chuẩn
- Nợ nhóm 4 : Nợ nghi ngờ
- Nợ nhóm 5 : Nợ có khả năng mất vốn

Bước 2 : Xác định tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với 5 nhóm nợ quy định trên :

Nhóm 1 : 0% Nhóm 2 : 5%
Nhóm 3 : 20% Nhóm 4: 50% Nhóm 5: 100%

Bước 3 : Xác định số tiền dự phòng cụ thể :

Được áp dụng theo công thức : $R = \text{Max} \{0, (A - C)\} \times r$

Trong đó : R : Số tiền dự phòng cụ thể phải trích

A : Số dư nợ gốc của khoản nợ

C : Giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm

r : Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể

Tỷ lệ khấu trừ để xác định giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm do mỗi ngân hàng tự quy định nhưng không được vượt quá tỷ lệ khấu trừ tối đa quy định của Ngân Hàng Nhà Nước.

❖ **Tài sản đảm bảo:**

Nhằm mục tiêu nâng cao trách nhiệm trả nợ của bên vay cũng như tăng biện pháp dự phòng trong trường hợp có rủi ro xảy ra, thời gian qua NHCT Việt Nam nói chung và chi nhánh NHCT 2 TP.HCM nói riêng đã rất tích cực đẩy mạnh phương thức cho vay có tài sản bảo đảm, hạn chế cho vay không có tài sản bảo đảm đối với doanh nghiệp nhà nước.

Mặc dù vấn đề xử lý TSBĐ còn gặp nhiều khó khăn phức tạp nhưng việc nâng cao tỷ lệ cho vay có TSBĐ là hướng đi đúng đắn góp phần nâng cao chất lượng danh mục cho vay của chi nhánh và là nguồn dự phòng tốt để xử lý khi có rủi ro xảy ra.

2.4 Những khó khăn tồn tại trong công tác tín dụng và quản lý RRTD tại chi nhánh NHCT 2 TP.HCM:

2.4.1 Khó khăn tồn tại

Bên cạnh những mặt mà chi nhánh NHCT 2 TP.HCM đạt được như :

- Dư nợ tín dụng tăng trưởng qua các năm;
- Danh mục tín dụng của chi nhánh đã được cải thiện, tập trung vào những ngành nghề có triển vọng;
- Không để phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu trong những năm gần đây;
- Công tác đào tạo nhằm nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng được quan tâm.

Chi nhánh còn có những khó khăn tồn tại như :

- Mặc dù hoạt động tín dụng của chi nhánh có tăng trưởng trong những năm qua nhưng nhìn chung chưa thực sự trở thành thế mạnh của chi nhánh, chưa tương xứng với tiềm lực về nguồn vốn và quy mô trên địa bàn cũng như uy tín của NHCTVN trên thương trường. Chất lượng tín dụng có được cải thiện nhưng chưa thực sự an toàn cho vốn vay.
- Tăng trưởng dư nợ gặp khó khăn do gặp phải nhiều đối thủ cạnh tranh trên địa bàn.
- Sản phẩm tín dụng chưa đa dạng và còn mang tính truyền thống so với các ngân hàng bạn.
- Chất lượng thẩm định và kiểm tra vốn vay trước, trong và sau khi cho vay còn hạn chế do thông tin còn thiếu và chưa đáng tin cậy, năng lực của cán bộ tín dụng không đồng đều...
- Mô hình chấm điểm, xếp hạng tín dụng khách hàng để đánh giá rủi ro còn nặng về cảm tính, mang tính chủ quan của người chấm.

2.4.2 Nguyên nhân tồn tại :

2.4.2.1 Yếu tố khách quan

➤ Một số vướng mắc về pháp lý :

Một số vướng mắc về môi trường pháp lý chưa được khắc phục như việc hạn chế mức phán quyết cho vay của phòng khách hàng, phòng giao dịch, các vấn đề liên quan đến đăng ký giao dịch bảo đảm, công chứng đối với giải quyết tài sản hình thành từ vốn vay, nghĩa vụ được bảo đảm, thời hạn bảo đảm, công chứng lại và các vấn đề khác như nhận thế chấp quyền sử dụng đất để cho vay tiêu dùng.

➤ **Các doanh nghiệp đã có sự vận động theo nhiều xu hướng, làm ảnh hưởng đến khả năng tăng trưởng quy mô và chất lượng tín dụng.**

Nhu cầu vay vốn tại các ngân hàng đã giảm đi đối với nhiều doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh, quy mô vốn lớn vì họ có khả năng huy động vốn từ nguồn khác như thị trường chứng khoán, thu xếp và tận dụng nguồn vốn nhàn rỗi của doanh nghiệp.

Quá trình chuyển đổi doanh nghiệp nhà nước được xúc tiến mạnh hơn đã phần nào làm thay đổi cơ cấu dư nợ của chi nhánh. Về cơ bản năng lực tài chính của doanh nghiệp được cải thiện so với trước đây, nhưng cũng đặt ra một số vấn đề cần lưu ý như dùng vốn ngân hàng để xử lý tài chính cho doanh nghiệp.

Trong xu thế hội nhập của nền kinh tế thị trường, một số doanh nghiệp yếu kém là khách hàng lâu năm của chi nhánh lâm vào tình trạng khó khăn, có nguy cơ đứng trên bờ vực phá sản. Nhiều doanh nghiệp không có sự chuyển biến tích cực, các chỉ số hoạt động không đảm bảo an toàn, hiệu quả đã trở nên không đủ điều kiện cấp tín dụng.

➤ **Tình trạng cạnh tranh giữa các ngân hàng**

Số lượng các ngân hàng mới thành lập tăng lên nhanh chóng, hàng loạt các NHTM cổ phần tăng vốn điều lệ, mở rộng mạng lưới tạo nhiều cạnh tranh, gây sức ép cho NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2 phải giữ và phát triển khách hàng. Các NHTM cổ phần huy động vốn với mức lãi suất cao hơn NHCT, lãi suất cho vay tuy có cao hơn nhưng những điều kiện cho vay thoáng hơn đã thu hút được nhiều khách hàng của NHCT. Mặt khác cơ chế tín dụng mới của NHCT ban hành với điều kiện tín dụng nâng cao hơn, vì thế nhiều khách hàng không đủ điều kiện đã trả nợ và chuyển sang vay vốn của TCTD khác.

Ngoài ra trong thời gian gần đây, NHCT đang thực hiện chuyển đổi mô hình tổ chức mới, việc nâng cấp và thành lập mới các chi nhánh làm số lượng chi nhánh tăng trong khi lượng khách hàng mới tăng không đáng kể, dẫn đến

tình trạng cạnh tranh nội bộ giữa các chi nhánh, biểu hiện rõ nhất là lãi suất cho vay giữa các chi nhánh có sự chênh lệch, không thống nhất.

➤ **Thông tin phục vụ công tác thẩm định khách hàng, ngành hàng còn thiếu và chưa thật sự có độ tin cậy cao.**

Thông tin vĩ mô đã bước đầu có sự công khai, minh bạch như dự toán về ngân sách nhà nước, kế hoạch, chiến lược phát triển của ngành, vùng ... Tuy nhiên thông tin mang tính chất thống kê, mô tả diễn biến vận động của nền kinh tế, ngành, doanh nghiệp còn thiếu và nếu có thì không được cập nhật kịp thời, thông tin lạc hậu thậm chí thiếu chính xác, đôi khi có thông tin trái ngược nhau từ các cơ quan chức năng.

Hiện nay ở nước ta chưa có tổ chức chuyên nghiệp nào trong việc thu thập thông tin nên cơ sở dữ liệu thông tin về doanh nghiệp, cá nhân, ngành hàng không tập trung, không có kênh chính thức đáng tin cậy. Bên cạnh đó, tính minh bạch, đầy đủ, tin cậy của thông tin tài chính doanh nghiệp còn chưa cao. Số doanh nghiệp thực hiện kiểm toán độc lập các báo cáo tài chính đã khá hơn nhưng chiếm tỷ lệ còn khá khiêm tốn. Nhiều doanh nghiệp chỉ thực hiện kiểm toán khi tiến hành cổ phần hoá hoặc thông tin được kiểm toán thường rất chậm so với yêu cầu.

Cán bộ tín dụng chủ yếu tìm kiếm thông tin qua báo chí và trên mạng, thông tin do khách hàng cung cấp có nhiều nội dung khác nhau nên mất nhiều thời gian để thu thập, tra cứu, tìm hiểu mà độ tin cậy không cao.

2.4.2.2 Những yếu tố chủ quan

➤ **Sự thay đổi cơ chế tài chính đã thúc đẩy chi nhánh tiếp tục chú trọng vào việc sàng lọc khách hàng, hạn chế tăng trưởng tín dụng nóng.**

Cơ chế tài chính đã được áp dụng theo đúng hướng, tính đủ chi phí và xác định rõ kết quả kinh doanh mà NHCT Việt Nam giao cho chi nhánh đã làm

cho chi nhánh thận trọng hơn trong việc lựa chọn khách hàng để cấp tín dụng và quan tâm nhiều hơn tới hiệu quả kinh doanh.

Trong những năm gần đây chi nhánh đã hạn chế, giảm dần giới hạn tín dụng cấp cho những khách hàng làm ăn không hiệu quả, năng lực tài chính yếu kém và mở rộng cấp tín dụng cho những khách hàng mới.

➤ **Nhân sự của bộ phận tín dụng tuy đã được chú trọng nhưng vẫn chưa thực sự đáp ứng nhu cầu.**

Lực lượng cán bộ làm công tác tín dụng còn quá mỏng so với quy mô hoạt động của chi nhánh. Lượng khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh nhỏ chiếm đại đa số khoảng 550 / 600 khách hàng, bình quân mỗi cán bộ phòng khách hàng cá nhân quản lý 70 khách hàng. Số lượng cán bộ tín dụng quá ít (8/12 người) lại quản lý một lượng lớn khách hàng như thế sẽ dẫn đến tình trạng không nắm bắt kịp thời được tình hình của khách hàng mình quản lý trong thời gian vay vốn. Mặt khác thì tỷ trọng dư nợ của các đối tượng này trong tổng dư nợ của cả chi nhánh chỉ chiếm gần 50%. Như vậy so với số lượng tại phòng khách hàng doanh nghiệp thì số cán bộ tín dụng phòng khách hàng cá nhân lại quá nhiều.

Hơn nữa thực hiện mô hình chung của NHCT Việt Nam thì chi nhánh cũng đã thành lập thêm phòng quản lý rủi ro độc lập. Như vậy quy trình xử lý hồ sơ bị kéo dài hơn quy định đã làm cho khách hàng bị đọng. Mặt khác các khách hàng doanh nghiệp chủ yếu hoạt động với quy mô nhỏ, mô hình quản lý đơn giản, nhìn chung ít phức tạp, vì thế cán bộ tín dụng vẫn còn nặng tính xử lý sự vụ, chưa tập trung phân tích ngành, định hướng tín dụng một cách chuyên sâu.

Chất lượng cán bộ tín dụng được nâng lên nhiều, hầu hết đều tốt nghiệp đại học, tuy nhiên chưa đồng đều. Chỉ có 4 người có tuổi nghề từ 3 ->5 năm, đa số là nhân viên mới có tuổi nghề dưới 2 năm, chưa có nhiều kinh nghiệm. Chính điều đó làm cho nhận thức của bộ phận cán bộ còn hạn chế như:

+ Chưa nắm bắt định hướng, chỉ đạo nghiệp vụ, các thông tin cảnh báo khách hàng, ngành hàng của cấp trên, chưa có đủ kinh nghiệm cũng như biện pháp ứng xử phù hợp đối với khách hàng yếu kém.

+ Thiếu hiểu biết về ngành, lĩnh vực kinh doanh của khách hàng, chưa sâu sát để nắm bắt thực chất hoạt động kinh doanh và tài chính của khách hàng mà chủ yếu vẫn dựa vào nguồn thông tin do khách hàng cung cấp, không kiểm soát được luồng tiền của khách hàng để thu hồi nợ.

+ Do trẻ tuổi thiếu kinh nghiệm ứng xử trong giao tiếp và chăm sóc khách hàng; thiếu năng lực phân tích và xử lý thông tin tín dụng, thiếu am hiểu về pháp luật, do chưa đáp ứng được yêu cầu công việc, chức năng tham mưu cho lãnh đạo còn hạn chế làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

➤ **Tính chuyên nghiệp trong nghiệp vụ tín dụng chưa cao**

Việc quy định đối tượng phải thẩm định RRTD còn khá dàn trải, số lượng nhiều như cho vay khách hàng mới, giới hạn tín dụng đối với khách hàng cũ... Trong khi đó bộ phận này mới thiết lập, vận hành chưa đồng bộ, số lượng nhân sự ít và còn có nhiều hạn chế nhất định nên còn nhiều lúng túng về nội dung, kỹ năng thẩm định RRTD.

Bộ phận khách hàng (cán bộ tín dụng) đang phải thực hiện quá nhiều việc từ quan hệ khách hàng, thẩm định tín dụng, quản lý nợ, soạn thảo hợp đồng, công chứng, đăng ký giao dịch bảo đảm, thậm chí chuẩn bị thủ tục khởi kiện... nên thiếu tính chuyên nghiệp.

Việc phân cấp quản lý, phê duyệt tín dụng chưa đề cao trách nhiệm, năng lực cá nhân mà chủ yếu vẫn dựa vào vị trí quản lý.

➤ **Còn tình trạng cho vay theo nhóm khách hàng.**

Ngoài việc quan hệ tín dụng với doanh nghiệp, chi nhánh còn quan hệ tín dụng với cá nhân những người trong doanh nghiệp đó. Tình hình này xảy ra trong các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là chủ yếu. Ở nước ta các loại hình doanh nghiệp này hầu hết hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần hay công

ty trách nhiệm hữu hạn, việc điều hành và hoạt động mang tính gia đình. Cá nhân vay là thành viên góp vốn hoặc người điều hành trong doanh nghiệp, hoặc cho vay doanh nghiệp A là thành viên góp vốn trong doanh nghiệp B cũng đang vay vốn tại ngân hàng... Tình hình cho vay theo nhóm khách hàng như thế sẽ dẫn đến việc khó kiểm soát được vốn vay có được sử dụng đúng mục đích. Một khi một khách hàng gặp khó khăn sẽ kéo theo các khách hàng có liên quan, từ đó sẽ tiềm ẩn rủi ro cho ngân hàng.

➤ **Sản phẩm dịch vụ còn hạn chế**

Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tuy về số lượng có nhiều hơn trước nhưng chủ yếu vẫn là các sản phẩm truyền thống, vẫn còn hạn chế trong việc cung cấp những sản phẩm mang tính khép kín, trọn gói đối với từng đối tượng khách hàng, thiếu tính liên kết với các sản phẩm dịch vụ khác để tạo ra các gói sản phẩm hàm chứa nhiều giá trị gia tăng. Các sản phẩm, dịch vụ mới còn ít, chậm được nghiên cứu triển khai. Công tác tiếp thị, marketing, tuyên truyền quảng cáo nghiệp vụ, sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói chung còn nhiều tồn tại, chưa có sự khác biệt mang tính cạnh tranh cao trên thị trường.

Mở rộng phát triển dịch vụ ngân hàng thu phí còn nhiều hạn chế. Tư duy ngân hàng vẫn tập trung chủ yếu vào cho vay, chưa chú trọng thật sự vào phát triển dịch vụ, phát triển các nghiệp vụ phái sinh. Hiện nay các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam bắt đầu được phép cung cấp dịch vụ bán lẻ. Thực tế các ngân hàng này đã có mức tăng trưởng đáng kể về dịch vụ ngân hàng cá nhân hiện đại, dẫn đến nguy cơ mất thị phần của các ngân hàng nội địa.

➤ **Công nghệ (thẩm định, xử lý hồ sơ...) và xử lý thông tin còn nhiều bất cập.**

Việc theo dõi khách hàng, khoản vay vẫn tồn tại cả hồ sơ giấy và hồ sơ máy, việc luân chuyển hồ sơ giữa các bộ phận, từ cấp dưới lên cấp trên về cơ bản vẫn là hồ sơ giấy nên gây không ít tổn kém về chi phí và thời gian giải quyết một khoản tín dụng.

NHCT Việt Nam cũng đã đưa ra hệ thống cung cấp thông tin hỗ trợ công tác định hướng, chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng, tuy nhiên trong khâu chấm điểm vẫn còn mang nhiều yếu tố chủ quan của người chấm nhất là khi chấm các yếu tố phi tài chính, một số yếu tố chấm điểm chưa thật sự phản ánh tình hình kinh doanh của khách hàng. Ví dụ trong việc chấm điểm quy mô khách hàng thì xem xét yếu tố nguồn vốn kinh doanh thay vì nguồn vốn chủ sở hữu. Nguồn vốn kinh doanh gần như là ít thay đổi trong quá trình hoạt động của khách hàng, trong khi đó nguồn vốn chủ sở hữu thì thay đổi qua các năm, nó phụ thuộc nhiều vào kết quả kinh doanh của đơn vị. Chính vì vậy nguồn vốn chủ sở hữu sẽ thật sự phản ánh được phần nào quy mô hoạt động của khách hàng. Còn khi đánh giá các chỉ tiêu tài chính, thì gặp rất nhiều khó khăn do các báo cáo tài chính không được kiểm toán độc lập, hệ thống thông tin, chuẩn mực kế toán chưa thực sự đủ độ tin cậy, đó là chưa kể đến việc rất nhiều doanh nghiệp có hai hoặc nhiều hệ thống sổ sách kế toán.

Bên cạnh đó còn có yếu tố chủ quan trong việc sử dụng hệ thống thông tin. Hệ thống hiện đại hóa ngân hàng được triển khai trong toàn hệ thống và có khả năng cập nhật tức thời thông tin của từng khách hàng có quan hệ giao dịch với NHCT. Tuy nhiên cán bộ quản lý, thẩm định tín dụng còn chưa biết cách khai thác thông tin để hỗ trợ cho công tác quản lý, điều hành, người nhập thông tin chưa coi trọng việc cập nhật thông tin chính xác như nhập số liệu về báo cáo tài chính, vốn điều lệ, số lao động... dẫn đến thông tin tổng hợp sai lệch nên không thể tin cậy được.

Chương 2 là những phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng, nợ xấu của NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2 TP.HCM và công tác quản lý RRTD tại chi nhánh, đồng thời nêu lên những mặt còn hạn chế, khó khăn trong công tác tín dụng và quản lý RRTD tại chi nhánh NHCT 2 TP.HCM. Chương 2 cũng là cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế RRTD tại ngân hàng được thể hiện trong chương 3 tiếp theo.

Chương 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG

3.1 Một số chỉ tiêu trong hoạt động tín dụng và định hướng, giải pháp phát triển các tổ chức tín dụng đến năm 2010

3.1.1 Một số chỉ tiêu trong hoạt động tín dụng từ nay đến 2010

Trong văn bản số 30/BCS-NHNN ngày 12/10/2006 của Ban cán sự Ngân Hàng Nhà Nước đã xây dựng chương trình hành động nhằm thực hiện nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ X và đưa ra một số chỉ tiêu trong hoạt động tín dụng của ngành ngân hàng đến năm 2010 như sau:

- Tăng trưởng bình quân tín dụng : 18-20% / năm
- Tỷ lệ an toàn vốn đến năm 2010 : không dưới 8%
- Tỷ lệ nợ xấu / tổng dư nợ đến 2010 : dưới 5%

3.1.2 Định hướng phát triển ngành ngân hàng giai đoạn 2006-2010

3.1.2.1 Đối với Ngân hàng Nhà nước

➤ Nâng cao vị thế của Ngân hàng Nhà nước

- Ngân hàng Nhà nước hoạt động thực sự với tư cách và mang đầy đủ tính chất là ngân hàng trung ương trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Các chức năng chủ yếu của Ngân hàng Nhà nước: là ngân hàng phát hành tiền, là ngân hàng của các ngân hàng, là người cho vay cuối cùng, là cơ quan điều tiết thị trường tiền tệ và trung tâm thanh toán, đồng thời kết hợp với chức năng quản lý nhà nước trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng, đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng.

- Ngân Hàng Nhà Nước độc lập, tự chủ trong việc xây dựng, điều hành chính sách tiền tệ, lãi suất và tỷ giá hối đoái, tổ chức thực hiện chiến lược, xây dựng và điều hành chính sách tiền tệ trên cơ sở phân định rõ

quyền hạn, nhiệm vụ. Đồng thời có sự phối hợp chặt chẽ giữa Ngân Hàng Nhà Nước với các cơ quan chức năng, đặc biệt là Bộ tài chính trong quá trình xây dựng và thực thi chính sách tiền tệ, pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

- Ngân Hàng Nhà Nước có đủ nguồn lực và độc lập tương đối về nghiệp vụ, tổ chức và tài chính, hoạt động với cơ chế khác với các cơ quan hành chính, sự nghiệp, dưới sự quản lý, giám sát của Chính Phủ và Quốc hội.

- Ngân Hàng Nhà Nước có trách nhiệm và quyền hạn chủ chốt trong việc quản lý, giám sát hoạt động của các TCTD và các tổ chức khác có hoạt động ngân hàng, đồng thời phối hợp chặt chẽ với Bộ tài chính trong việc quản lý, giám sát bảo đảm an toàn hệ thống tài chính.

➤ **Đổi mới và phát triển hệ thống giám sát ngân hàng**

Trên cơ sở bộ máy thanh tra Ngân Hàng Nhà Nước hiện có, xây dựng hệ thống giám sát ngân hàng hiện đại và hữu hiệu cả về cơ chế, mô hình tổ chức, con người và phương châm nhằm đáp ứng yêu cầu thực tiễn phát triển hệ thống Ngân hàng Việt Nam và thực hiện theo nguyên tắc, chuẩn mực quốc tế về giám sát ngân hàng.

3.1.2.2 Đối với tổ chức tín dụng

Cải cách triệt để và phát triển hệ thống các TCTD theo hướng đa năng, hiện đại, đa dạng về sở hữu và loại hình tổ chức, có quy mô lớn và hoạt động theo nguyên tắc thị trường với mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận, áp dụng các thông lệ và chuẩn mực quốc tế vào hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Cơ cấu lại hệ thống NHTM, tách bạch tín dụng chính sách và tín dụng thương mại, bảo đảm quyền kinh doanh của các tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết song phương và đa phương đã ký kết với các nước và các tổ chức quốc tế, gắn cải cách ngân hàng với cải cách doanh

nghiệp. Tiếp tục cơ cấu lại một cách toàn diện hệ thống TCTD theo các đề án đã được phê duyệt, cụ thể là:

- Tăng cường năng lực thể chế thông qua cơ cấu lại tổ chức và hoạt động, phân biệt rõ ràng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của hội đồng quản trị và ban điều hành, mở rộng quy mô hoạt động đi đôi với tăng cường năng lực tự kiểm tra, quản lý rủi ro, bảo đảm an toàn và hiệu quả trong kinh doanh, phát triển các hệ thống quản lý của NHTM phù hợp với các thông lệ và chuẩn mực quốc tế.

- Tăng cường năng lực tài chính, đảm bảo các NHTM có đủ nguồn vốn để tiếp tục tăng vốn điều lệ, tài sản có đi đôi với nâng cao chất lượng và khả năng sinh lời, xử lý dứt điểm nợ tồn đọng và làm sạch bảng cân đối của các NHTM.

- Từng bước cổ phần hóa các NHTM nhà nước theo nguyên tắc thận trọng, bảo đảm ổn định kinh tế - xã hội và an toàn hệ thống ngân hàng. Cho phép các nhà đầu tư nước ngoài, nhất là các ngân hàng có tiềm lực về tài chính, công nghệ, quản lý và uy tín được mua cổ phiếu và tham gia quản trị, điều hành NHTM tại Việt Nam. Ngân hàng quốc doanh đóng vai trò chủ đạo và đi đầu trong hệ thống ngân hàng về quy mô hoạt động, năng lực tài chính, công nghệ, quản lý và hiệu quả kinh doanh, đồng thời cùng với ngân hàng cổ phần trong nước đóng vai trò nòng cốt trong hệ thống ngân hàng Việt Nam. Dự kiến trước năm 2008 sẽ hoàn thành cổ phần hóa Ngân hàng Ngoại Thương, Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long và đến năm 2010 sẽ hoàn thành cổ phần hóa các ngân hàng thương mại quốc doanh khác. Theo kế hoạch thì trong năm nay NHCT Việt Nam sẽ bắt đầu tiến trình cổ phần hóa. Nhà nước sẽ nắm giữ chi phối hoặc tỷ lệ cổ phần lớn tại một số ít NHTM nhà nước được cổ phần hóa tùy theo điều kiện cụ thể của từng ngân hàng và yêu cầu quản lý, đảm bảo an toàn, hiệu quả của hệ thống ngân hàng nhằm nâng cao nguyên tắc thương mại, kỷ luật thị trường trong hoạt động của các NHTM.

- Phát triển quỹ tín dụng nhân dân thành TCTD hợp tác độc lập, hoạt động theo nguyên tắc tự nguyện, tự chủ và tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh tiền tệ.

- Tuân thủ các quy định của các Hiệp định song phương với các nước và quy định của WTO về mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng.

- Đổi mới cơ chế quản lý, cho phép các tổ chức tín dụng được thực sự tự chủ và hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh và được hoạt động trong khuôn khổ pháp lý minh bạch, công khai, bình đẳng. Nhà nước chỉ đóng vai trò tạo lập môi trường thuận lợi cho hoạt động tiền tệ, ngân hàng. Nâng cao hiệu lực quản lý và tăng cường năng lực quản trị rủi ro, thành lập và đưa vào hoạt động có hiệu quả các cấu phần quản trị rủi ro, xây dựng hệ thống quản lý rủi ro trong đó có RRTD.

3.1.2.3 Định hướng khác

- Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, đa tiện ích được nhận định theo nhu cầu của nền kinh tế trên cơ sở nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời tiếp cận nhanh hoạt động ngân hàng hiện đại và dịch vụ tài chính, ngân hàng mới có hàm lượng công nghệ cao. Từng bước tự do hóa gia nhập thị trường và khuyến khích các Tổ chức tín dụng cạnh tranh bằng chất lượng dịch vụ, công nghệ, uy tín thương hiệu thay vì dựa chủ yếu vào giá cả dịch vụ ngân hàng và mở rộng mạng lưới. Đến năm 2010 hệ thống ngân hàng Việt Nam phấn đấu phát triển được hệ thống dịch vụ ngân hàng ngang tầm với các nước trong khu vực Asean về chủng loại, chất lượng và có khả năng cạnh tranh quốc tế ở một số dịch vụ.

- Tiếp tục đổi mới và hoàn thiện hệ thống pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng đến năm 2010. Hình thành đồng bộ khuôn khổ pháp lý, áp dụng đầy đủ hơn các thể chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn, kinh doanh tiền tệ - ngân hàng. Xây dựng môi trường pháp luật trong lĩnh vực

tiền tệ, hoạt động ngân hàng minh bạch góp phần tạo môi trường lành mạnh và công bằng nhằm thúc đẩy cạnh tranh và bảo đảm an toàn hệ thống tiền tệ - ngân hàng. Loại bỏ hình thức bảo hộ, bao cấp, phân biệt đối xử giữa các tổ chức tín dụng. Tăng cường hiệu lực những chế tài pháp lý, kinh tế, hành chính bảo đảm thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ của người đi vay và bảo vệ quyền lợi chính đáng của các tổ chức tín dụng. Hạn chế và tiến tới xóa bỏ việc hình sự hóa các quan hệ kinh tế trong lĩnh vực ngân hàng.

- Phát triển hạ tầng công nghệ hiện đại ngang tầm với các nước trong khu vực dựa trên cơ sở ứng dụng có hiệu quả công nghệ thông tin, điện tử tiên tiến và các chuẩn mực, thông lệ quốc tế phù hợp với điều kiện Việt Nam; Tăng cường hệ thống an toàn, bảo mật thông tin, dữ liệu và an ninh mạng.

- Phát triển thị trường tiền tệ an toàn, đồng bộ và mang tính cạnh tranh cao nhằm tạo cơ sở quan trọng cho hoạch định và điều hành chính sách tiền tệ, huy động và phân bổ có hiệu quả nguồn lực tài chính, giảm thiểu rủi ro cho các TCTD.

- Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng theo lộ trình và bước đi phù hợp với khả năng của hệ thống ngân hàng Việt Nam, trước hết là nâng cao năng lực cạnh tranh của các TCTD và khả năng quản lý, kiểm soát hệ thống của Ngân Hàng Nhà Nước. Tạo điều kiện thuận lợi cho các TCTD trong nước mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài thông qua các dịch vụ cung cấp trong khuôn khổ WTO, đặc biệt là hiện diện thương mại, cung cấp qua biên giới; Phát triển quan hệ hợp tác đa phương và song phương trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng nhằm tận dụng nguồn vốn, công nghệ và kỹ năng quản lý tiên tiến của nước ngoài. Phối hợp với các cơ quan thanh tra, giám sát tài chính nhằm phát hiện, ngăn chặn, phòng ngừa, xử lý rủi ro trên phạm vi khu vực và toàn cầu.

3.1.3 Quan điểm, định hướng hoạt động phòng ngừa, hạn chế RRTD của ngân hàng thương mại.

3.1.3.1 Quan điểm

- Hoạt động phòng ngừa và hạn chế RRTD là nhân tố rất quan trọng đảm bảo sự cân bằng giữa tăng trưởng về mặt lượng với mặt chất của hoạt động tín dụng, góp phần duy trì và nâng cao khả năng cung ứng tín dụng của các ngân hàng cho nền kinh tế. Ngoài ra hoạt động này còn góp phần quan trọng làm cho thị trường tiền tệ, tín dụng tránh được tình trạng phát triển lúc nóng, lúc lạnh, qua đó nâng cao chất lượng và sự bền vững cho sự phát triển của thị trường tiền tệ, tín dụng tại Việt Nam.

- Có rất nhiều nguyên nhân và yếu tố dẫn đến RRTD. Khi đặt vấn đề phòng ngừa và hạn chế RRTD thì cần nhận thức và xử lý trên cơ sở đặt chúng trong mối quan hệ với các yếu tố môi trường kinh tế, pháp lý của nền kinh tế nói chung và hoạt động của hệ thống ngân hàng nói riêng. Do tính chất là một trung gian tài chính, nên các ngân hàng luôn đối mặt trong tình trạng thông tin mất cân xứng với những hoạt động sản xuất kinh doanh và ngân hàng tài trợ, do vậy ngân hàng chịu rất nhiều rủi ro hơn các doanh nghiệp bởi các nguyên nhân gắn trực tiếp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp gây ra.

- Hoạt động tín dụng mang lại lợi nhuận cho ngân hàng, do vậy ngân hàng phải tìm cách sống chung với rủi ro. Hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro được xem là công cụ để ngân hàng hoạt động tín dụng có hiệu quả và bền vững hơn. Ngân hàng không nên thấy hoạt động tín dụng đầy rủi ro mà co cụm lại, sợ trách nhiệm và làm đọng vốn. Tuy nhiên cũng không quá mạo hiểm trong hoạt động tín dụng khi quá tự tin vào khả năng quản lý rủi ro của mình.

- Trong xu thế hội nhập quốc tế nhanh chóng và sâu sắc về hoạt động tiền tệ, tín dụng, hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro cần được

thực hiện tiếp cận với tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế thông qua tiếp thu một cách có chọn lọc các công nghệ và kinh nghiệm quốc tế phù hợp trong hoạt động này.

3.1.3.2 Định hướng

Chiến lược phát triển kinh tế xã hội đến 2010 được thông qua trong đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX (4/2001) đã xác định phương hướng căn bản cho hoạt động tiền tệ, tín dụng ngân hàng với mục tiêu “bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng, kích thích đầu tư phát triển”. Để đạt được mục tiêu trên hoạt động hạn chế rủi ro và tăng cường an toàn và chất lượng tín dụng đã được đề cập như một trọng tâm với nội dung chính là “Hình thành đồng bộ khuôn khổ pháp lý, áp dụng đầy đủ hơn các thiết chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn trong kinh doanh tiền tệ ngân hàng; giải quyết nợ tồn đọng đi đôi với tăng cường những chế định pháp lý, kinh tế và hành chính về nghĩa vụ trả nợ của người đi vay và bảo vệ quyền thu nợ hợp pháp của người cho vay; Tăng cường năng lực tự kiểm tra của tổ chức tín dụng và công tác thanh tra, giám sát của cơ quan chức năng, không để xảy ra đổ vỡ tín dụng”

Tầm quan trọng của hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro đã được xem là một trong những biện pháp lâu dài và cơ bản để đạt được mục tiêu trên. Đây là yêu cầu rất bức bách và cũng rất nặng nề về tăng cường an toàn tín dụng do thực tế đặt ra với hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong bối cảnh hoạt động tiền tệ, ngân hàng ngày càng đa dạng với sự tăng cường mạnh mẽ tính chất hợp tác, cạnh tranh quốc tế khi tham gia hội nhập sâu rộng hơn với cộng đồng tài chính, tiền tệ khu vực và thế giới.

Thực trạng RRTD khá phổ biến trong thời gian qua cho thấy ở nước ta còn có sự yếu kém trong năng lực kiểm tra, giám sát đối với hoạt động tín dụng của các tổ chức tín dụng và các cơ quan có chức năng liên quan. Đây là một trong những nguyên nhân quan trọng làm suy yếu hiệu lực của

hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro. Do đó phải tăng cường năng lực kiểm tra, giám sát để sớm tránh được hoặc phát hiện và xử lý kịp thời RRTD.

Hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro phải gắn liền với mục tiêu tăng trưởng của nền kinh tế và diễn biến tài chính tiền tệ trong từng giai đoạn cụ thể để đảm bảo tính linh hoạt nhưng vẫn giữ vững mục tiêu hàng đầu là bảo đảm ổn định hệ thống tiền tệ, ngân hàng, hỗ trợ tích cực cho đầu tư và tăng trưởng kinh tế. Trong những năm gần đây mục tiêu tăng trưởng GDP luôn đạt 7-8%, tăng trưởng tín dụng ở mức 20-30%. Trong bối cảnh mục tiêu tăng trưởng luôn cao trong các năm thì hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro phải có sự linh hoạt trong cân bằng để vừa đảm bảo được tăng trưởng cần thiết cho hoạt động tín dụng và hệ thống ngân hàng, vừa bảo đảm sự bền vững, an toàn cho hệ thống tiền tệ, tín dụng. Hai yêu cầu này bổ sung, hỗ trợ cho nhau tạo nên điều kiện cần và đủ cho sự phát triển cả về lượng và chất của hoạt động tín dụng đối với các ngân hàng.

3.2 Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế RRTD tại ngân hàng

3.2.1 Kiến nghị đối với các cấp quản lý vĩ mô và NHNN

3.2.1.1 Về cơ chế, chính sách và môi trường pháp lý

Hoàn thiện hệ thống pháp luật là một đòi hỏi cấp bách. Nhà nước phải không ngừng tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh để khuyến khích sản xuất kinh doanh, tạo hành lang pháp lý vững chắc, rộng mở để các thành phần kinh tế yên tâm bỏ vốn ra đầu tư. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần tiếp tục hoàn thiện đổi mới môi trường kinh tế, coi đó là giải pháp tổng thể và cơ bản nhất trong quá trình đổi mới mọi lĩnh vực kinh doanh nói chung và lĩnh vực kinh doanh tiền tệ nói riêng. Luận văn xin đưa ra một số giải pháp cụ thể :

- rà soát, hoàn thiện cơ chế chính sách và hệ thống văn bản pháp quy đảm bảo tính thống nhất, phù hợp với hành lang pháp lý chung, phù

hợp với điều kiện của nền kinh tế thị trường để ngân hàng và các ngành kinh tế có căn cứ thực hiện.

- Cần thiết lập và duy trì chính sách phát triển kinh tế theo hướng ổn định, tránh việc thay đổi bất ngờ, thường xuyên, liên tục làm cho các ngân hàng, doanh nghiệp trở tay không kịp, gây thua lỗ thậm chí dẫn đến phá sản. Bên cạnh đó sự thay đổi các chính sách như chính sách thuế, chính sách khuyến khích hay hạn chế xuất nhập khẩu... có thể làm cho các đơn vị kinh doanh chuyển từ lãi sang lỗ hoặc ngược lại. Sự bất ổn về kinh tế làm ảnh hưởng đến chiến lược phát triển của doanh nghiệp, chính sách tín dụng ngân hàng là nguyên nhân ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Chính vì thế nhà nước cần duy trì môi trường kinh tế thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động phát triển sản xuất kinh doanh, tạo nên một môi trường kinh tế mà vốn có thể đầu tư một cách an toàn, duy trì mức lạm phát vừa phải, hoạt động tài chính vững vàng.

- Trong việc ban hành và thực hiện các cơ chế, chính sách, luật pháp cần nắm bắt nhanh và kịp thời mọi sự phát triển của nền kinh tế xã hội, nhất là việc từng bước hoàn chỉnh nền kinh tế thị trường. Trước khi ban hành các văn bản điều chỉnh cơ chế, chính sách, luật pháp phải thu thập ý kiến đầy đủ, khách quan từ các cơ quan, ban ngành, doanh nghiệp để bảo đảm việc thực thi được chính xác, hiệu quả, công bằng, phù hợp với điều kiện thực tế.

- Ngân hàng Nhà nước cần phối hợp với các bộ ngành có hướng dẫn cụ thể và tháo gỡ những vướng mắc cụ thể, trình tự, thủ tục, trách nhiệm của TCTD, của cơ quan công an, của chính quyền cơ sở, của sở tài nguyên môi trường làm cơ sở pháp lý để cùng các bộ ngành liên quan ban hành văn bản hướng dẫn thêm nhằm nâng cao hiệu quả của công tác phối hợp đẩy nhanh tiến độ, cụ thể hóa từng công việc trong thi hành án.

- Tăng cường hoạt động phối hợp với các cơ quan ban ngành liên quan trong quá trình xử lý nợ xấu. Trong đó, tập trung tháo gỡ những khó khăn vướng mắc trong thủ tục phát mãi, xử lý tài sản là bất động sản, khâu thi hành án, hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý của tài sản ...

- Đề nghị Nhà nước cần có chính sách bắt buộc tất cả các doanh nghiệp phải kiểm toán hàng năm tại những cơ quan kiểm toán độc lập và có uy tín, được phép hoạt động hợp pháp. Nhất là những công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần phải thực hiện kiểm toán bắt buộc ngay sau khi hoàn thành thủ tục cấp giấy phép kinh doanh. Chính sách này sẽ khắc phục tình trạng đánh giá khả năng tài chính của các doanh nghiệp chưa được rõ, tiềm ẩn khả năng tài chính các doanh nghiệp không lành mạnh dẫn tới khó khăn, rủi ro cho việc cấp tín dụng của các ngân hàng thương mại.

3.2.1.2 Cải cách, nâng cao năng lực của hệ thống NHTM VN

Trong xu hướng toàn cầu hóa, quốc tế hóa kinh tế hiện nay thì xu thế hội nhập về kinh tế là điều tất yếu. Trong đó, ngành ngân hàng đóng vai trò chủ đạo là ngành phải hội nhập trước để chuẩn bị cơ sở nền tảng cho các ngành kinh tế khác phát triển và hội nhập theo. Điều này đã mang lại những cơ hội nhưng cũng đặt ra những thách thức lớn cho các ngân hàng thương mại Việt Nam. Để phát huy những mặt tích cực, hạn chế mặt tiêu cực thì chính phủ và ngân hàng Nhà nước cần thực hiện một số biện pháp sau :

- Nâng cao tiềm lực tài chính của các ngân hàng thương mại bằng cách tạo điều kiện thuận lợi để các ngân hàng tăng vốn điều lệ, thúc đẩy các ngân hàng phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Đối với những ngân hàng yếu kém, đang phải chịu sự kiểm soát đặc biệt hoặc ngân hàng không đủ năng lực tài chính thì kiên quyết sáp nhập, giải thể hoặc cho phá sản.

- Tạo lập sân chơi bình đẳng giữa các ngân hàng thương mại quốc doanh và ngoài quốc doanh, không phân biệt đối xử, cạnh tranh bình đẳng, lành mạnh, thúc đẩy nhau cùng phát triển theo hướng ngân hàng quốc doanh phải là đầu tàu mạnh để kéo cả hệ thống cùng phát triển.

- Xây dựng môi trường pháp lý cho hệ thống ngân hàng phù hợp thông lệ quốc tế. Hệ thống kế toán ngân hàng phải thống nhất trong toàn bộ hệ thống, phù hợp theo thông lệ quốc tế, thực hiện kiểm toán định kỳ và bắt buộc công khai tài chính các TCTD.

- Quy định cụ thể lộ trình sắp xếp lại hệ thống NHTM quốc doanh và NHTM ngoài quốc doanh phù hợp với đặc điểm của từng loại hình, từ đó nâng cao sức cạnh tranh, tiến dần đến hòa nhập với hệ thống ngân hàng trong khu vực và trên thế giới.

- Chính phủ và ngành ngân hàng cùng các ngành chức năng hữu quan cần phải kiên quyết xử lý ngay các tồn đọng cũ về nợ quá hạn, nợ khó đòi, lành mạnh hóa tình hình tài chính của các NHTM đồng thời với việc hỗ trợ các ngân hàng trong việc xử lý tài sản tồn đọng như: đơn giản về thủ tục, ưu đãi về thuế, phí ... Việc phân loại nợ vay và trích lập phòng ngừa rủi ro phải thực hiện theo chuẩn mực quốc tế.

- Cấu trúc lại các ngân hàng từ mô hình truyền thống sang mô hình hiện đại, chuyên môn hóa theo đối tượng, chuyên môn hóa theo sản phẩm để chuẩn bị hội nhập với ngân hàng nước ngoài. Cần trang bị, hiện đại hóa và kết nối hệ thống công nghệ thông tin trong toàn ngành ngân hàng để tương thích trong toàn hệ thống, ứng dụng công nghệ tin học vào dịch vụ thanh toán của toàn bộ hệ thống.

3.2.1.3 Tăng cường công tác thanh tra, kiểm soát, đánh giá của Ngân Hàng Nhà Nước đối với hoạt động tín dụng ngân hàng

- Ngân hàng Nhà nước phải bắt buộc tất cả các TCTD xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ độc lập, có đủ khả năng giám sát tất cả các hoạt

động nghiệp vụ kinh doanh của mình, là công cụ hoạt động có hiệu quả giúp cho việc điều hành ngân hàng giảm thiểu rủi ro đến mức thấp nhất. Kiểm soát nội bộ có vai trò phòng ngừa rủi ro hoặc phát hiện ra những rủi ro tiềm ẩn qua công tác giám sát thường xuyên hay kiểm tra trực tiếp từ đó giúp cho công tác điều hành của các ngân hàng mang lại hiệu quả hơn.

- Công tác thanh tra, kiểm soát đối với các ngân hàng phải được tiến hành chặt chẽ, không để xảy ra những sự cố xấu gây mất ổn định xã hội. Quy trình, thủ tục thanh tra, kiểm tra trong lĩnh vực ngân hàng cần phải được quy định thống nhất.

- Theo dõi chặt chẽ việc chỉnh sửa, thực hiện của các tổ chức tín dụng đối với những kiến nghị của thanh tra Ngân Hàng Nhà nước nhằm đảm bảo bảo hiệu lực và hiệu quả của công tác thanh tra. Nội dung thanh tra cũng phải được cải tiến để có thể phát hiện kịp thời những vi phạm của TCTD. Tăng cường vai trò của giám sát từ xa để sớm phát hiện vi phạm từ đó có biện pháp xử lý thích hợp.

- Hệ thống giám sát của thanh tra tín dụng Nhà nước cần phải được chấn chỉnh và nâng cao, tổ chức học tập và nghiên cứu đầy đủ những văn bản có liên quan để hoạt động giám sát, bố trí cụ thể cán bộ chuyên trách phù hợp và hiệu quả, trang bị các thiết bị hiện đại hơn. Cần phải đảm bảo tính chủ động và độc lập trong việc khai thác và sử dụng thông tin số liệu mà không cần phải chờ các TCTD cung cấp như hiện nay (mà thường là chậm và có sai sót). Từ đó dẫn đến yêu cầu cần phải xây dựng một mạng thông tin số liệu của các tổ chức tín dụng cập nhật đầy đủ để có thể cung cấp bất cứ lúc nào cho hoạt động giám sát theo cách truy cập trực tiếp của thanh tra viên.

- Trình độ chuyên môn và đạo đức của thanh tra viên cũng phải luôn được nâng cao đồng thời cũng có chế độ đãi ngộ xứng đáng. Sắp xếp lại cho phù hợp đội ngũ thanh tra, tổ chức thi tuyển để lựa chọn, bổ sung

những cán bộ có năng lực, trình độ chuyên môn và phẩm chất đạo đức tốt cho thanh tra ngân hàng, kể cả thanh tra ở các chi nhánh Ngân Hàng Nhà Nước.

3.2.1.4 Tăng cường sự hợp tác, sử dụng thông tin CIC (Credit Information Center)

Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) là một tổ chức do Ngân Hàng Nhà nước Việt Nam thành lập. Trung tâm này làm đầu mối thu thập và cung cấp thông tin đối với các tổ chức tín dụng. Các thông tin này là cơ sở để hỗ trợ các tổ chức tín dụng đầu tư có hiệu quả, ngăn ngừa, hạn chế và phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh tiền tệ. Giúp ngân hàng nhà nước nắm được chất lượng lượng tín dụng nhằm phục vụ cho quá trình đầu tư phát triển kinh tế đất nước. Ngoài ra trung tâm còn giúp các doanh nghiệp có thêm thông tin cần thiết để phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh.

- Đối với hoạt động tín dụng ngân hàng nếu chất lượng thông tin càng cao thì rủi ro trong kinh doanh tín dụng của các TCTD càng giảm. Nhưng thực tế hiện nay các ngân hàng chưa có sự hợp tác tích cực với CIC vì chủ yếu là do muốn giữ bí mật thông tin về khách hàng để cạnh tranh nên chất lượng thông tin từ trung tâm không cao. Do vậy, Ngân Hàng Nhà Nước cần phải có những biện pháp khuyến khích cũng như quy định bắt buộc các ngân hàng hợp tác, cung cấp thông tin một cách đầy đủ cho trung tâm. Tuy nhiên, về phía trung tâm cũng phải không ngừng nâng cao chất lượng và độ tin cậy của thông tin nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả công tác thông tin rủi ro của Ngân hàng Nhà nước với các TCTD, nâng cao tính chính xác và tính pháp lý của các thông tin. Vì thế cần có những quy định rõ ràng về việc cung cấp sử dụng thông tin, người cung cấp thông tin sai lệch sẽ phải chịu hoàn toàn trách nhiệm trước pháp luật và có quy định khen thưởng đối với các TCTD chấp hành tốt quy chế hoạt động thông tin

tín dụng. Nghiêm khắc xử phạt những ngân hàng cung cấp thông tin không chính xác, không đầy đủ.

Hiện nay việc bán thông tin mới thực hiện một chiều tức là CIC thu phí khi cung cấp thông tin, nhưng khi nhận thông tin từ ngân hàng thì CIC không phải trả phí. Đây là điều không công bằng. Do đó để nâng cao chất lượng, độ tin cậy cũng như tính pháp lý của thông tin, đề nghị CIC cũng phải trả phí cung cấp thông tin cho ngân hàng (mua thông tin) và sẽ bán lại thông tin cho các ngân hàng khi cần.

3.2.1.5 Thành lập công ty xếp hạng tín nhiệm tín nhiệm doanh nghiệp Việt Nam

- Các nước trên thế giới và khu vực đã đi trước Việt Nam hàng mấy chục năm về lĩnh vực xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp. Việc xếp hạng tín nhiệm được tiến hành với nhiều đối tượng khác nhau, từ việc xếp hạng cho một quốc gia đến việc xếp hạng cho một cá nhân. Do đó, việc hình thành công ty xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp Việt Nam là rất có ý nghĩa trong việc xây dựng và hoàn thiện cơ sở hạ tầng của thị trường tài chính, thị trường vốn ở Việt Nam.

- Chức năng chính của công ty sẽ là phân tích, xếp hạng tín nhiệm các TCTD, các doanh nghiệp, đánh giá và xếp hạng cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp. Công ty sẽ nắm giữ vai trò quan trọng trong việc cung cấp thông tin cho các đối tượng.

+ Đối với các TCTD: nhằm hỗ trợ các TCTD trong việc ra quyết định cấp tín dụng, giám sát và đánh giá khách hàng, kiểm soát rủi ro hiệu quả hơn.

+ Đối với các nhà đầu tư và thị trường chứng khoán : nhằm giúp họ có cơ sở để tham khảo, đối chiếu kỹ càng trước khi ra quyết định đầu tư cuối cùng, giảm bớt rủi ro khi đầu tư, giúp cho các công ty chứng khoán

lựa chọn một danh mục đầu tư tốt nhất, tạo điều kiện huy động vốn trên thị trường chứng khoán được dễ dàng, thuận lợi hơn.

+ Đối với doanh nghiệp: giúp doanh nghiệp Việt Nam xây dựng hình ảnh và độ tin nhiệm của mình trong sản xuất, kinh doanh cũng như trong quá trình hội nhập quốc tế.

+ Đối với cơ quan quản lý Nhà nước: đánh giá được đối tượng quản lý của mình, có cơ sở để đưa ra những giải pháp thích hợp, góp phần thúc đẩy sự phát triển nền kinh tế nói chung.

3.2.2 Một số giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Công Thương VN- Chi nhánh NHCT 2

Hoạt động kinh doanh tiền tệ có ảnh hưởng quan trọng đến mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế xã hội của một quốc gia. Thực trạng của hoạt động tín dụng của các TCTD cũng được quan tâm sâu sắc. Đây là hoạt động kinh doanh trên rủi ro. Tuy nhiên hoạt động tín dụng đóng góp phần lớn lợi nhuận của các TCTD ở nước ta hiện nay. Vì thế công tác phòng ngừa và hạn chế RRTD được đặc biệt chú trọng. Để làm được điều này chúng ta cần biết được nguyên nhân gây ra RRTD là gì. Thực tế có rất nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan gây ra RRTD, biểu hiện của nó là nợ gia hạn, nợ quá hạn, nợ xấu mà các khoản nợ này phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng và quản lý RRTD tại ngân hàng. Những nguyên nhân khách quan thì không thể tránh được nhưng những nguyên nhân chủ quan thì các TCTD có thể có những giải pháp để phòng ngừa hoặc hạn chế được nó.

Mặc dù Chi nhánh không có nợ quá hạn tính đến thời điểm 30/06/2007 nhưng trong công tác phòng ngừa RRTD vẫn được chú trọng nhiều. Tôi xin đưa ra một số giải pháp sau :

3.2.2.1 Đánh giá và nhận định khách hàng

Ở các TCTD hiện nay cũng như NHCT Việt Nam thì việc đánh giá và thẩm định khách hàng do cán bộ tín dụng đảm nhận. Việc đánh giá này chủ yếu được thực hiện đơn giản bằng trực quan. Tất cả các thông tin khách hàng được thu thập một cách trực tiếp, rời rạc và thiếu sự lựa chọn, tổng hợp... Điều này càng thể hiện rõ khi các TCTD chuyển mạnh sang đầu tư vốn tín dụng cho các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh.

Do chạy theo số lượng nên cán bộ tín dụng cũng như ngân hàng không thể theo sát được khách hàng của mình. Vì thế một khi các khách hàng này có nhiều thay đổi thì ngân hàng không thể điều tra, xem xét và bổ sung kịp thời theo những yêu cầu cần thiết, nhất là những thông tin về tình hình tài chính, tình hình thực hiện phương án, dự án kinh doanh, không đánh giá và nhận định kịp thời, do đó không thể có những biện pháp kịp thời để khắc phục, dẫn đến nợ quá hạn gia tăng.

Do đó trước khi cấp tín dụng, ngân hàng cần biết rõ hoạt động của khách hàng đặc biệt là khả năng tài chính và uy tín của khách hàng, xem xét thận trọng nhu cầu và hiệu quả đầu tư tín dụng. Để đạt được điều đó thì ngân hàng phải có số liệu chính xác và toàn diện, kịp thời, trên cơ sở đó ngân hàng mới xác định khả năng hoàn trả của khách hàng và thực hiện việc cấp tín dụng

3.2.2.2 Tăng tỷ trọng cho vay có tài sản bảo đảm

Tăng cho vay có tài sản bảo đảm cũng là một biện pháp thiết yếu trong việc hạn chế RRTD. Việc thế chấp, cầm cố tài sản cũng là biện pháp để ràng buộc khách hàng có trách nhiệm trả nợ gốc và lãi đầy đủ, đúng hạn cho ngân hàng. Trong trường hợp có rủi ro xảy ra dẫn đến khách hàng không có khả năng trả đủ nợ hoặc trả không đầy đủ cho ngân hàng thì việc thu hồi nợ được thực hiện bằng biện pháp cuối cùng là phát mãi tài sản để trả nợ vay.

Đối với các ngân hàng ở nước ngoài thì thế chấp, cầm cố chỉ là biện pháp thứ yếu, họ quản lý thông qua luồng tiền hoạt động kinh doanh hay thu nhập của khách hàng. Tuy nhiên đối với các khách hàng ở nước ta thì ngân hàng chưa thể thực hiện được như thế, hoạt động kiểm soát rủi ro của các ngân hàng còn thấp, độ tin cậy kém, tính nghiêm minh của pháp luật còn ít hiệu lực trong các giao dịch tín dụng, do vậy các ngân hàng hiện nay vẫn chú trọng chủ yếu vào tài sản bảo đảm bên cạnh xác định tính khả thi của phương án / dự án kinh doanh.

3.2.2.3 Không tập trung cấp tín dụng vào một ngành hàng, nhóm khách hàng

Để nâng cao hiệu quả trong kinh doanh của ngân hàng thì phương cách mở rộng sử dụng vốn nhằm phân tán rủi ro là biện pháp phòng ngừa rủi ro tỏ ra hữu hiệu. Việc phân tán rủi ro là vận dụng nguyên tắc “không đặt quá nhiều trứng vào một giỏ”, ngân hàng cần cấp tín dụng cho nhiều khách hàng khác nhau, đa dạng ngành hàng.

Ngân hàng không nên tập trung đầu tư khoản tín dụng lớn cho một hoặc một số khách hàng lớn, nhóm khách hàng mà cần quan tâm tới những khách hàng nhỏ nhưng chắc chắn. Đối với khách hàng nhỏ thì tỷ lệ xảy ra rủi ro là rất thấp, hơn nữa khi có rủi ro xảy ra thì việc thu hồi nợ cũng tương đối đơn giản và nhẹ nhàng hơn. Nếu cho vay theo nhóm khách hàng hoặc một vài ngành hàng đặc trưng thì khi có rủi ro xảy ra thì sẽ ảnh hưởng liên đới đến các khách hàng liên quan. Vì thế mà quy định của NHCT Việt Nam là giới hạn mức cho vay đối với một khách hàng là 15% vốn tự có. Mục đích của quy định này là không cho phép các chi nhánh tập trung vốn vào một số ít khách hàng để khi không may rủi ro xảy ra thì ít ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của chi nhánh, của NHCT Việt Nam.

Không tập trung vào đầu tư một ngành kinh tế hẹp mà phân tán ra nhiều ngành khác nhau. Việc cho vay đa ngành nghề một mặt phân tán

được rủi ro, mặt khác sẽ đảm bảo sự phát triển đồng đều trong các ngành đồng thời tránh rủi ro do khủng hoảng chu kỳ một ngành nào đó, để từ đó ngân hàng có thể tăng hoặc giảm hạn mức cho vay đối với mỗi ngành, như vậy sẽ giảm được RRTD.

3.2.2.4 Biện pháp thu hồi nợ quá hạn, nợ tồn đọng:

Tuy đến thời điểm tháng 6/2007 chi nhánh không có số dư nợ quá hạn nhưng trong hoạt động kinh doanh tín dụng ngân hàng thì vấn đề phát sinh nợ quá hạn là điều khó tránh khỏi. Luận văn xin đưa ra một số biện pháp hy vọng có tác dụng giúp chi nhánh thu hồi nợ quá hạn, nợ tồn đọng khi có phát sinh.

- Trước hết cần cương quyết sắp xếp lại đội ngũ cán bộ nhất là cán bộ tín dụng. Những cán bộ nào chưa đáp ứng được yêu cầu, trình độ thì cho đi đào tạo lại. Còn cán bộ nào không đáp ứng được yêu cầu thì cương quyết chuyển công tác khác.

- Thứ hai là cán bộ nào dễ phát sinh nợ quá hạn, nợ tồn đọng nhiều, thời gian kéo dài thì lãnh đạo phòng không tiếp tục giao công việc mới mà chỉ giao cán bộ đó tập trung vào việc thu hồi nợ xấu.

Tuy nhiên những giải pháp trên chỉ mang tính nghiệp vụ trong nội bộ của ngân hàng. Trong công tác đối ngoại để thu hồi được nợ xấu, chi nhánh cần đến sự giúp đỡ từ phía các cơ quan, ban ngành đến các cấp chính quyền địa phương. Khi có sự trợ giúp bên ngoài thì kết quả thu hồi nợ sẽ tốt hơn.

3.2.2.5 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của ngân hàng phải được quan tâm và điều chỉnh cho phù hợp, coi việc kiểm tra, kiểm soát nội bộ như một sự trợ giúp đặc lực để hoạt động tín dụng được hoàn thiện. Mặc dù bộ phận này không trực tiếp tạo ra sản phẩm nhưng giúp phục chế lại những

sản phẩm mà cán bộ tín dụng không làm đúng khuôn mẫu dẫn đến méo mó, hư hỏng.

Lãnh đạo của ngân hàng cần quan tâm nhằm tạo môi trường kiểm soát tốt, chỉ đạo xử lý triệt để mọi sai phạm dù lớn hay nhỏ, chỉ đạo phòng tín dụng phối hợp, hỗ trợ để bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ hoạt động tốt hơn. Có như vậy bộ phận này sẽ giúp ngăn chặn được những vụ việc cho vay sai, đặc biệt có thể phát hiện sớm những rủi ro tiềm ẩn do những nguyên nhân từ phía khách hàng gây ra ...

3.2.2.6 Thực hiện trích lập dự phòng rủi ro theo quy định của Ngân Hàng Nhà Nước :

Chấp hành tốt các quy định về phân loại nợ và trích lập dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng theo quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 và quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 về việc quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của TCTD.

Trích lập dự phòng RRTD phải thực hiện dựa trên chất lượng của các khoản tín dụng chứ không phải dựa vào cơ sở nợ quá hạn. Tuy nhiên, việc trích lập dự phòng rủi ro có ảnh hưởng trực tiếp đến tiền lương, thu nhập của cán bộ, nhân viên nên thường là các chi nhánh có tâm lý đối phó. Do đó, bộ phận kiểm soát nội bộ của ngân hàng cần kiểm tra việc thực hiện nghiêm túc vấn đề này nhằm đảm bảo việc trích lập dự phòng rủi ro đúng và đầy đủ theo quy định của Ngân Hàng Nhà Nước.

3.2.2.7 Tham gia bảo hiểm tín dụng

Nền kinh tế ngày càng phát triển, ngày càng hiện đại thì lĩnh vực bảo hiểm cũng ngày càng được quan tâm. Người ta đến với bảo hiểm nhằm bù đắp thiệt hại về sau khi có rủi ro không hay xảy ra. Trong lĩnh vực ngân hàng cũng vậy. Đối với hoạt động tiền gửi các TCTD nói chung và NHCT Việt Nam – Chi nhánh NHCT 2 nói riêng đều đã thực hiện mua bảo hiểm.

Tuy nhiên trong lĩnh vực cho vay thì còn hạn chế. Trong 6 tháng cuối năm, theo chỉ đạo của NHCT Việt Nam, Chi nhánh đã thực hiện yêu cầu khách hàng tham gia bảo hiểm nhằm bù đắp nợ bị tổn thất khi có RRTD xảy ra. Tuy nhiên chỉ mới áp dụng đối với cho vay công nhân viên không có tài sản bảo đảm. NHCT Việt Nam cũng như chi nhánh cần mở rộng yêu cầu đối tượng khách hàng tham gia bảo hiểm. Đây cũng là cách để ngân hàng chuyển nhượng một phần RRTD cho công ty bảo hiểm.

3.2.2.8 Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực

NHTM trong nền kinh tế thị trường chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro, trong đó RRTD là rủi ro mà hậu quả của nó gây ra hết sức nặng nề, ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động, thậm chí còn đe dọa đến sự tồn tại của NHTM. Vì vậy trong hoạt động tín dụng trước hết chúng ta cần phòng ngừa, hạn chế các yếu tố có thể dẫn đến rủi ro và một trong các yếu tố đó chính là chất lượng của đội ngũ cán bộ tín dụng. Trong công tác tín dụng cũng như công tác quản lý rủi ro tại ngân hàng thì nguồn nhân lực có trình độ và phẩm chất rất quan trọng.

- Ngân hàng cần cơ cấu lại đội ngũ cán bộ, bố trí cán bộ có năng lực, trình độ, kinh nghiệm phù hợp với yêu cầu công việc, đồng thời tăng tuyển dụng mới lao động có chất lượng để góp phần trẻ hoá đội ngũ cán bộ và cải thiện nhanh chất lượng cán bộ.

- Luôn đổi mới công tác quản lý cán bộ tín dụng. Trong công tác quản lý phải thường xuyên quan tâm việc xác định nhiệm vụ chính trị, tư tưởng cho đội ngũ cán bộ tín dụng. Kiên quyết không sử dụng những cán bộ thiếu bản lĩnh chính trị, thiếu trung thực, không công tâm, kém năng lực... làm công tác tín dụng. Có biện pháp chủ động, tích cực giáo dục không để cán bộ bị lôi cuốn vào những vấn đề tiêu cực của xã hội, bị sự lôi cuốn của đồng tiền mà hạ thấp nhân phẩm, hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng,

làm phương hại đến bản thân cũng như phương hại về kinh tế và uy tín của ngành.

- Không ngừng nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng: Việc đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng phải được coi là thường xuyên, liên tục, tập trung vào các mảng: chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng nghề nghiệp, ngoại ngữ, công nghệ thông tin hiện đại... Đồng thời khuyến khích tự học nhằm từng bước nâng cao chất lượng nguồn nhân lực một cách đồng đều và vững chắc theo hướng vừa chuyên sâu, vừa tổng hợp, vừa có khả năng cạnh tranh cao, luôn hướng tới khách hàng. Bên cạnh đó là công tác tuyển dụng mới phải đảm bảo đúng quy trình, yêu cầu công việc. Tổ chức thi tay nghề hàng năm và có khen thưởng hợp lý để khuyến khích những cán bộ tín dụng giỏi, có nhiều cống hiến. Đi đôi với việc đào tạo, thì việc tuyển dụng cán bộ lao động phải thực hiện tốt, đúng quy định của ngành và cần tuyệt đối có sự công bằng trong khâu tuyển dụng.

- Có chính sách sàng lọc, sử dụng có hiệu quả đội ngũ cán bộ tín dụng. Hàng năm cần thực hiện việc rà soát, đánh giá phân loại cán bộ tín dụng để có hướng đào tạo, bổ sung kịp thời tránh sự hụt hẫng về đội ngũ cán bộ tín dụng. Đồng thời qua phân loại cán bộ tín dụng để thực hiện việc tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng trên cả 2 mặt định tính và định lượng, tạo ra đội ngũ cán bộ tín dụng mạnh toàn diện, có sức cống hiến cao.

- Đổi mới chính sách đãi ngộ cán bộ tín dụng, thực hiện chế định đi đôi với chế tài. Trong điều kiện cơ chế thị trường chính sách đãi ngộ hợp lý về tiền lương, tiền thưởng, hệ số tiền lương... càng có ý nghĩa quan trọng bởi vì có thể đội ngũ này có sự cống hiến nhiều nhất, chịu áp lực nhiều nhất do công việc mang tính rủi ro cao. Đồng thời thực hiện cơ chế thưởng, phạt nghiêm minh, tạo ra bầu không khí thi đua, khuyến khích, sáng tạo, phát huy trách nhiệm và quyền hạn cá nhân trong việc đầu tư vốn sao cho an toàn hiệu quả nhất.

- Tăng cường tính kỷ luật, tính kỷ cương đối với cán bộ tín dụng. Thường xuyên quán triệt cho cán bộ tín dụng về chức năng, vai trò, nhiệm vụ của mình đối với công tác, từ đó cán bộ tín dụng xác định vị trí của mình.

- Nghiên cứu áp dụng công nghệ thông tin hiện đại trong quản lý, sử dụng cán bộ có hiệu quả, xây dựng bảng mô tả công việc và hệ thống đánh giá kết quả công việc phù hợp với thông lệ quốc tế; đánh giá và sử dụng cán bộ phải gắn với tiêu chuẩn nghề nghiệp, tiêu chuẩn cán bộ và lấy kết quả công tác thực tế làm thước đo chủ yếu; quy hoạch cán bộ phải đi đôi với đào tạo; coi trọng việc sử dụng nhân tài, khuyến khích tài năng nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển của chi nhánh nói riêng và của NHCT Việt Nam nói riêng trong thời gian tới.

- Xây dựng văn hoá kinh doanh Incombank, tạo môi trường làm việc tốt nhất cho sự phát triển của mỗi cán bộ nhân viên, mỗi cá nhân đều có cơ hội bình đẳng trong phát triển, thăng tiến và phát huy hết khả năng tiềm ẩn của mình vì sự phát triển của Incombank và lợi ích của chính bản thân mỗi cán bộ nhân viên.

Tóm lại, để thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh doanh sau khi cổ phần hoá, đồng thời đối phó với cạnh tranh và hội nhập, việc xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực rất quan trọng và bức thiết. Vì nguồn nhân lực là yếu tố có ý nghĩa quyết định sự thành công hay thất bại của ngành ngân hàng nói chung và Incombank nói riêng trong tương lai.

3.2.2.9 Công tác xử lý RRTD

- Cần tập trung nhìn thẳng vào nợ xấu và coi việc xử lý nợ xấu là vấn đề tất yếu vì những rủi ro tiềm ẩn là không thể tránh khỏi, nếu không nhìn thẳng vào thực tế này thì rất khó có những giải pháp triệt để phù hợp nhằm giải quyết các khoản nợ xấu phát sinh.

- Cần đánh giá phân tích rõ bản chất tất cả các khoản nợ. Chi nhánh phải chuyển nợ quá hạn ngay đối với các khoản nợ khó có khả năng thu hồi mà không đợi đến khi hết thời hạn gia hạn hoặc ngay cả khi còn trong hạn.

- Phải lập lộ trình thu hồi nợ cụ thể trên cơ sở đánh giá khả năng trả nợ thực tế khách hàng. Lộ trình này sẽ được theo dõi hàng tháng và cập nhật để đảm bảo việc thu hồi nợ được thực hiện theo đúng kế hoạch.

- Việc xử lý nợ xấu được tập trung hoàn toàn cho bộ phận thu hồi nợ chuyên nghiệp là phòng quản lý tín dụng khi nợ ở nhóm 3 trở lên thay vì chỉ sau khi được chuyển ngoại bảng. Đồng thời cũng phải kiểm điểm làm rõ trách nhiệm cá nhân có liên quan.

- Có cơ chế khuyến khích bằng vật chất đối với kết quả tận thu nợ xấu đã xử lý từ dự phòng rủi ro chuyển sang ngoại bảng.

Chương 3 đã nêu lên các mục tiêu cơ bản của ngành ngân hàng và định hướng phát triển các tổ chức tín dụng đến năm 2010, đồng thời đưa ra một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế RRTD tại ngân hàng.

LỜI KẾT

Trong các NHTM Việt Nam hiện nay thì hoạt động tín dụng đóng góp phần lớn trong kết quả kinh doanh của ngân hàng nhưng lại là hoạt động mang lại rủi ro cao nhất. Chính vì vậy rủi ro tín dụng luôn rình rập và đe dọa đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Khi Việt Nam đã gia nhập WTO thì các NHTM cổ phần và các Ngân hàng nước ngoài đang đua nhau mở rộng mạng lưới và quy mô hoạt động kinh doanh làm cho tình hình cạnh tranh thêm quyết liệt, điều này cũng đồng nghĩa là mức độ rủi ro tín dụng càng cao. Tình hình đó đòi hỏi NHCTVN nói chung và chi nhánh NHCT 2 TP.HCM nói riêng phải ngày càng nâng cao chất lượng tín dụng, nâng cao hiệu quả quản lý RRTD, hạn chế đến mức thấp nhất khả năng rủi ro tín dụng xảy ra.

Qua bài viết này, trên cơ sở những kiến thức đã học, luận văn đã phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng, thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại NHCT Việt Nam, chi nhánh NHCT 2 TP.HCM, từ đó nêu lên những mặt hạn chế, khó khăn trong công tác tín dụng và quản lý rủi ro tại chi nhánh, qua đó luận văn đưa ra một số giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng.

Do kiến thức và thời gian nghiên cứu có hạn nên luận văn không thể tránh những sai sót, rất mong sự chỉ bảo của Quý Thầy, Cô và sự góp ý chân thành của bạn bè, đồng nghiệp để luận văn hoàn thiện và có tính thực tiễn hơn.

Trân trọng cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn (2007), “Nghệp vụ Ngân hàng Thương mại”, nhà xuất bản thống kê.
- [2] PGS.TS Trần Huy Hoàng (2007), “Quản trị Ngân hàng Thương Mại”, nhà xuất bản lao động xã hội .
- [3] TS. Nguyễn Minh Kiều (2006), “ Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng”, nhà xuất bản tài chính.
- [4] Nguyễn Văn Nam + Hoàng Xuân Quyến (2002), “Rủi ro tài chính – thực tiễn và phương pháp đánh giá”, nhà xuất bản thống kê Hà Nội.
- [5] PTS. Nguyễn Văn Tiên (1999), “Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng”, nhà xuất bản thống kê Hà Nội.
- [6] TS. Nguyễn Văn Tiên (2002), “Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng”, nhà xuất bản Thống kê.
- [7] GS TS Lê Văn Tư (1999), “Ngân hàng thương mại”, nhà xuất bản tài chính.
- [8] Các báo cáo tổng kết kết quả hoạt động kinh doanh của NHCTVN
- [9] Các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh NHCT 2 TP.HCM
- [10] Một số tạp chí liên quan : Tạp chí ngân hàng, thị trường tài chính tiền tệ, thông tin Ngân hàng Công Thương Việt Nam.
- [11] Một số trang web liên quan.