

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

-----

**LÊ NGUYỄN PHƯƠNG NGỌC**

**QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG  
HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP  
VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG  
MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM  
CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ**

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

**LÊ NGUYỄN PHƯƠNG NGỌC**

**QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG  
HOẠT ĐỘNG CHO VAY DOANH NGHIỆP  
VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG  
MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM  
CHI NHÁNH THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**Chuyên ngành:** Kinh Tế Tài Chính – Ngân Hàng

**Mã số:** 60.31.12

**LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:** TIẾN SĨ PHAN NGỌC MINH

*TP.Hồ Chí Minh – Năm 2007*

## MỤC LỤC

### LỜI MỞ ĐẦU

### CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT VỀ TÍN DỤNG, RỦI RO TÍN DỤNG VÀ DOANH

NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ .....	Trang 1
1.1 NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG .....	Trang 1
1.1.1 Khái niệm về tín dụng.....	Trang 1
1.1.2 Vai trò của tín dụng.....	Trang 1
1.3 Phân loại tín dụng.....	Trang 2
1.1.4 Các nguyên tắc của tín dụng .....	Trang 4
1.2 RỦI RO TÍN DỤNG .....	Trang 5
1.2.1 Khái niệm rủi ro tín dụng.....	Trang 5
1.2.2 Phân loại rủi ro tín dụng.....	Trang 6
1.2.3 Nguyên nhân và hậu quả của rủi ro tín dụng .....	Trang 9
1.2.3.1 Nguyên nhân của rủi ro tín dụng.....	Trang 9
1.2.3.1.1 Nguyên nhân khách quan.....	Trang 10
➤ Môi trường kinh tế .....	Trang 10
➤ Môi trường pháp lý .....	Trang 10
➤ Thiên tai, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh.....	Trang 11
1.2.3.1.2 Nguyên nhân chủ quan:.....	Trang 11
➤ Từ phía khách hàng vay vốn.....	Trang 11
➤ Từ phía ngân hàng.....	Trang 12
1.2.3.2 Hậu quả của rủi ro tín dụng.....	Trang 13

1.2.3.2.1 Hậu quả của rủi ro tín dụng tới hoạt động của ngân hàng thương mại..	Trang 13
1.2.3.2.2 Rủi ro tín dụng gây hậu quả xấu đến nền kinh tế.....	Trang 14
1.2.4 Quản lý rủi ro tín dụng.....	Trang 15
1.2.4.1 Định nghĩa quản lý rủi ro tín dụng.....	Trang 15
1.2.4.2 Nội dung quản lý rủi ro tín dụng.....	Trang 15
1.2.4.3 Ý nghĩa quản lý rủi ro tín dụng.....	Trang 16
1.3 KINH NGHIỆM QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI THÁI LAN.....	Trang 17
1.3.1 Giải pháp từ phía Chính phủ.....	Trang 17
1.3.2 Giải pháp từ phía ngân hàng.....	Trang 17
1.4 NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ (DNVVN).....	
	Trang 20
1.4.1 Khái niệm DNVVN.....	Trang 20
1.4.2 Đặc điểm cơ bản của DNVVN.....	Trang 21
1.4.3 Thuận lợi.....	Trang 22
1.4.4 Khó khăn.....	Tranh 24
1.4.5 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNVVN.....	Trang 25
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHO VAY DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ (DNVVN) CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH TP.HỒ CHÍ MINH (TECHCOMBANK HCM).....	Trang 28
2.1 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY DNVVN TẠI TCB HCM.....	Trang 28
2.1.1 Môi trường hoạt động ngân hàng trong năm qua.....	Trang 28

2.1.2 Giới thiệu Techcombank.....	Trang 30
2.1.3 Giới thiệu Techcombank Hồ Chí Minh .....	Trang 32
2.1.4 Thực trạng hoạt động tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh .....	Trang 34
2.1.4.1 Cơ cấu tín dụng doanh nghiệp tại Techcombank Hồ Chí Minh .....	Trang 34
2.1.4.2 Cơ cấu tín dụng DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh.....	Trang 36
2.1.5 Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh .....	Trang 40
2.1.5.1 Các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng đang áp dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh .....	Trang 40
2.1.5.1.1 Hoạch định chiến lược tín dụng .....	Trang 41
2.1.5.1.2 Xây dựng quy trình tín dụng .....	Trang 41
2.1.5.1.3 Hoàn thiện bộ máy nhân sự.....	Trang 42
2.1.5.1.4 Hoàn thiện hệ thống quản lý tín dụng .....	Trang 43
2.1.5.1.5 Xây dựng hệ thống thông tin tín dụng và Phân tán rủi ro tín dụng.....	Trang 43
2.1.5.2 Thành tựu đạt được trong quản lý rủi ro tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh .....	Trang 44
2.3 MỘT SỐ NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN RỦI RO TÍN DỤNG TRONG THỜI GIAN VỪA QUA TẠI TECHCOMBANK HỒ CHÍ MINH .....	Trang 47
2.3.1 Nguyên nhân khách quan .....	Trang 47
2.3.1.1 Môi trường kinh tế còn nhiều bất trắc.....	Trang 47
2.3.1.2 Môi trường pháp lý chưa thuận lợi .....	Trang 48

2.3.1.3 Thiên tai, dịch bệnh.....	Trang 49
2.3.2 Nguyên nhân chủ quan.....	Trang 50
2.3.2.1 Từ phía Techcombank Hồ Chí Minh.....	Trang 50
2.3.2.1.1 Chính sách quản lý rủi ro tín dụng.....	Trang 50
2.3.2.1.2 Đội ngũ cán bộ.....	Trang 51
2.3.2.1.3 Sự phối hợp trong công tác tín dụng với các đơn vị hữu quan còn nhiều bất cập.....	Trang 52
2.3.2.1.4 Chạy theo mục tiêu tăng trưởng tín dụng thuần túy.....	Trang 54
2.3.2.2 Từ phía khách hàng vay.....	Trang 54
2.3.2.3 Sự quản lý của Ngân Hàng Nhà Nước (NHNN) đối với Ngân Hàng cấp dưới còn chưa chặt chẽ.....	Trang 56
<b>CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DNVVN TẠI TECHCOMBANK HỒ CHÍ MINH</b> .....	Trang 57
<b>3.1 CĂN CỨ ĐỀ XUẤT CÁC GIẢI PHÁP</b> .....	Trang 57
3.1.1 Căn cứ định hướng hoạt động kinh doanh.....	Trang 57
3.1.2 Căn cứ định hướng hoạt động tín dụng.....	Trang 58
<b>3.2 CÁC GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK HỒ CHÍ MINH</b> .....	Trang 59
3.2.1 Xây dựng quy trình có hiệu quả.....	Trang 59
3.2.2 Xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng phù hợp.....	Trang 61
3.2.3 Đổi mới quản lý và phát triển nhân lực.....	Trang 63
3.2.4 Hoàn thiện hệ thống hỗ trợ quản lý.....	Trang 66
3.2.5 Xây dựng các chiến lược nhất quán và dành riêng cho DNVVN.....	Trang 66
3.2.6 Tăng cường mối quan hệ giữa các cơ quan hữu quan.....	Trang 69

3.2.7 Nhóm giải pháp liên quan đến quá trình thẩm định tín dụng.....	Trang 73
3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ .....	Trang 79
3.3.1 Kiến nghị với Ngân Hàng Nhà Nước.....	Trang 79
3.3.2 Kiến nghị với chính phủ.....	Trang 80
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

## DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

1. Techcombank Hồ Chí Minh: Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh.
2. DNVVN: Doanh Nghiệp Vừa và Nhỏ
3. TSDB: Tài sản đảm bảo.
4. DP: Dự Phòng
5. DN: Dư nợ.

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

**Bảng 2.1:** Chỉ tiêu tài chính cơ bản của Techcombank Hồ Chí Minh

**Biểu đồ 2.2:** Biểu đồ huy động vốn của Techcombank Hồ Chí Minh.

**Bảng 2.3:** Dư nợ tín dụng phân theo loại hình doanh nghiệp tại Techcombank Hồ Chí Minh.

**Biểu đồ 2.4:** Cơ cấu tín dụng của Techcombank Hồ Chí Minh theo quy mô khoản vay.

**Biểu đồ 2.5:** Cơ cấu tín dụng Techcombank Hồ Chí Minh theo loại tiền.

**Biểu đồ 2.6:** Cơ cấu dư nợ vay DNVVN theo ngành nghề tại Techcombank Hồ Chí Minh.

**Biểu đồ 2.7:** Cơ cấu tín dụng DNVVN theo tài sản đảm bảo tại Techcombank Hồ Chí Minh.

**Biểu đồ 2.8:** Cơ cấu dư nợ vay theo kỳ hạn năm 2006 tại Techcombank Hồ Chí Minh.

**Bảng 2.9:** Cơ cấu dư nợ vay DNVVN năm 2006 và 3 tháng đầu năm 2007 tại Techcombank Hồ Chí Minh.

**Bảng 2.10:** Chất lượng tín dụng của Techcombank Hồ Chí Minh trong vay DNVVN năm 2006 và 3 tháng đầu năm 2007.

**Biểu đồ 3.1:** Kế hoạch dư nợ tín dụng và tỷ lệ nợ loại 3-5 đến thời điểm 31/12/2007.

**Bảng 3.2:** Kết quả xếp hạng khách hàng.



## **PHẦN MỞ ĐẦU**

### **1. LÝ DO NGHIÊN CỨU**

Bối cảnh nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua đang hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tài chính của Việt Nam, thị trường tài chính ngân hàng cũng có nhiều khởi sắc, đánh dấu một bước phát triển cả về lượng lẫn chất của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Tuy nhiên, là một lĩnh vực kinh doanh đầy nhạy cảm, chịu sự tác động trực tiếp và gián tiếp của rất nhiều yếu tố, rủi ro ngân hàng rất lớn, là điều không thể nào tránh khỏi và có khả năng trở thành những nguy cơ gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự phát triển của nền kinh tế.

Theo định hướng của Chính phủ, đến năm 2010, cả nước sẽ có 500.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN). Đi cùng với con số này là một lượng vốn lớn cần được đáp ứng. Ước tính 80% lượng vốn cung ứng cho DNVVN là từ kênh ngân hàng. Trong hai năm gần đây, số vốn mà các ngân hàng thương mại cho các DNVVN vay chiếm bình quân 40% tổng dư nợ; thậm chí có những trường hợp chiếm từ 60 – 70% tổng dư nợ, các ngân hàng đã thay đổi cách nhìn về các DNVVN dẫn đến khả năng tiếp cận vốn của DNVVN ngày càng tăng vì điều kiện để ngân hàng và doanh nghiệp gặp nhau đang ngày càng thuận lợi hơn, và đặc biệt là hiệu quả kinh doanh nói chung của DNVVN ngày càng tốt hơn

Hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh chính, cơ bản mang lại phần lớn lợi nhuận cho ngân hàng. Các quy luật kinh tế đã chứng minh - Lợi nhuận càng cao thì rủi ro càng lớn, mối quan hệ giữa lợi nhuận và rủi ro là mối quan hệ tỷ lệ thuận. Để phát triển ổn định, hạn chế rủi ro luôn là mối quan tâm hàng đầu của các nhà ngân hàng.

Do vậy, xác định rủi ro, nguyên nhân của rủi ro và tìm ra các giải pháp để hạn chế rủi ro tín dụng là một trong những vấn đề cấp thiết đang đặt ra đòi hỏi phải được giải quyết. Từ góc độ đó, tác giả chọn đề tài Quản Lý Rủi Ro Tín Dụng Trong Hoạt Động Cho Vay Doanh Nghiệp Vừa Và Nhỏ (DNVVN) tại Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh (Techcombank Hồ Chí Minh) để nghiên cứu

## **2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU**

Trong hoạt động kinh doanh hiện nay tại Techcombank Hồ Chí Minh, doanh số từ hoạt động tín dụng chiếm trên 60% tổng doanh thu của ngân hàng, trong đó dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp luôn chiếm tỷ trọng trên 65% tổng dư nợ toàn chi nhánh, với mục tiêu nhắm đến khách hàng là các DNVVN, do đó hiện nay dư nợ cho vay DNVVN chiếm hơn 70% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Qua đó cho thấy hoạt động tín dụng dành cho DNVVN vẫn đang là sản phẩm quan trọng nhất và có sức ảnh hưởng lớn nhất đến các dịch vụ khác của ngân hàng. Vì thế, mục tiêu nghiên cứu của công trình là tìm hiểu, phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng cho vay DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh. Từ đó, đề ra các giải pháp nhằm giúp cho hoạt động cho vay DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh đạt hiệu quả cao nhất.

## **3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU**

Tác giả sử dụng các phương pháp lý thuyết hệ thống duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, ngoài ra luận văn còn sử dụng các phương pháp phân tích hoạt động kinh tế, toán học, thống kê, so sánh và một số phương pháp khác.

## **4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU**

Đối tượng nghiên cứu trong luận văn là Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh (Techcombank Hồ Chí Minh) Thời gian từ năm 2005 – tháng 3 năm 2007.

## **5. KẾT CẤU CỦA LUẬN VĂN**

Luận văn gồm ba chương.

Chương I nêu khái quát về hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại, bao gồm các khái niệm, vai trò, nguyên tắc của tín dụng, các vấn đề liên quan đến rủi ro tín dụng như khái niệm, phân loại, nguyên nhân và hậu quả của rủi ro tín dụng, nội dung và ý nghĩa của quản lý rủi ro tín dụng. Nội dung chính của luận văn này là đề cập đến hoạt động quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN, do đó trong chương 1 tác giả cũng đề cập đến các nội dung cơ bản về DNVVN như khái niệm, các đặc điểm cơ bản của DNVVN, những khó khăn, thuận lợi trong hoạt động kinh doanh của DNVVN và vai trò của ngân hàng trong hoạt động kinh doanh của DNVVN.

Từ cơ sở lý luận nêu trên, phần II tác giả trình bày thực trạng cho vay và quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN của Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh. Thông qua đó, nêu lên các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh trong thời gian qua.

Qua những nghiên cứu về tầm quan trọng của quản lý rủi ro tín dụng, tác giả đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, đặc biệt là tín dụng dành cho DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh trong chương III.

## **CHƯƠNG I: KHÁI QUÁT VỀ TÍN DỤNG, RỦI RO TÍN DỤNG VÀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ**

### **1.1 NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG:**

#### **1.1.1 Khái niệm về tín dụng:**

Theo quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước thì cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

Như vậy tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng tới khách hàng theo những điều kiện ràng buộc nhất định. Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

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

#### **1.1.2 Vai trò của tín dụng:**

Vai trò của nghiệp vụ tín dụng được thể hiện như sau:

- Tín dụng cung ứng vốn cho nền kinh tế và góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hóa phát triển

Tín dụng là nguồn cung ứng vốn cho các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế, là công cụ để tập trung vốn một cách hữu hiệu trong nền kinh tế. Đối với doanh nghiệp, tín dụng góp phần cung ứng vốn bao gồm vốn lưu động, vốn đầu tư góp phần cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế có hiệu quả. Đối với dân chúng, tín dụng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư. Đối với toàn xã hội, tín dụng làm tăng hiệu

suất sử dụng vốn. Tất cả hợp lực và tác động lên đời sống kinh tế xã hội khiến tạo ra động lực phát triển rất mạnh mẽ, không có công cụ tài chính nào có thể thay thế được.

- Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả.

Trong khi thực hiện chức năng tập trung và phân phối lại vốn, tín dụng đã góp phần làm giảm khối lượng tiền lưu hành trong nền kinh tế, đặc biệt là tiền mặt trong tay các tầng lớp dân cư, làm giảm áp lực lạm phát, nhờ vậy góp phần ổn định tiền tệ. Mặt khác, do cung ứng vốn tín dụng cho nền kinh tế, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh,... làm cho sản xuất ngày càng phát triển, sản phẩm hàng hóa dịch vụ làm ra ngày càng nhiều, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội. Chính nhờ vậy mà tín dụng góp phần ổn định thị trường giá cả trong nước....

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

Một mặt, do tín dụng có tác dụng thúc đẩy nền kinh tế phát triển, sản xuất hàng hóa dịch vụ ngày càng nhiều làm thỏa mãn nhu cầu đời sống của người lao động, mặt khác do vốn tín dụng cung ứng đã tạo ra khả năng trong khai thác các tiềm năng sẵn có trong xã hội về tài nguyên thiên nhiên, về lao động, đất, rừng... Do đó có thể thu hút nhiều lực lượng lao động của xã hội để tạo ra lực lượng sản xuất mới, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, ổn định đời sống xã hội, tạo công ăn việc làm ổn định cũng chính là góp phần ổn định trật tự xã hội.

- Tín dụng mở rộng và phát triển các mối quan hệ kinh tế đối ngoại và mở rộng giao lưu quốc tế

Sự phát triển của tín dụng không những trong phạm vi một nước mà còn mở rộng ra phạm vi quốc tế, nhờ đó thúc đẩy, mở rộng và phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại nhằm giúp đỡ và giải quyết các nhu cầu lẫn nhau trong quá trình phát triển đi lên của mỗi nước, làm cho các nước có điều kiện xích lại gần nhau hơn và cùng phát triển

### **1.3 Phân loại tín dụng:**

Ngân hàng cung cấp rất nhiều loại tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Trong phạm vi luận văn này, tác giả chỉ phân loại tín dụng theo một số tiêu chí sau:

- Dựa vào mục đích tín dụng:

+ Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh: Trong trường hợp này ngân hàng cung cấp vốn vay cho khách hàng bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp để bổ sung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, chẳng hạn như cho một khách hàng cá nhân vay vốn để bổ sung vốn kinh doanh cửa hàng tạp hóa, cửa hàng quần áo thời trang, cho một công ty vay vốn bổ sung vốn kinh doanh hoạt động xuất nhập khẩu.

+ Cho vay tiêu dùng cá nhân: Các cá nhân có nhu cầu mua sắm các vật dụng gia đình như xe máy, vật dụng trang trí nội thất cho căn nhà mới, thông qua ngân hàng, các cá nhân này sẽ được bổ sung vốn nhất định trong một thời hạn cụ thể kèm theo những điều kiện vay vốn nhất định.

+ Cho vay đầu tư tài sản cố định: Ngân hàng sẽ hỗ trợ cho các khách hàng vay vốn đầu tư tài sản cố định như xe hơi, máy móc thiết bị, nhà xưởng....

- Dựa vào thời hạn tín dụng

+ Cho vay ngắn hạn: Là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho việc bổ sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh.

+ Cho vay trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm vào tài trợ cho đầu tư vào tài sản cố định như máy móc thiết bị, nhà xưởng.

+ Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ đầu tư vào các dự án đầu tư như tài sản cố định phục vụ cho hoạt động kinh doanh hoặc các dự án xây dựng kinh doanh nhà ở.

- Dựa vào mức độ tín nhiệm của khách hàng:

+ Cho vay không tài sản đảm bảo: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định cho vay. Các ngân hàng thường cấp vốn vay cho khách hàng không có tài sản thế chấp, ngoài căn cứ vào uy tín của khách hàng, còn căn cứ vào dòng tiền về của phương án vay vốn

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

#### **1.1.4 Các nguyên tắc của tín dụng:**

Theo điều 6 quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, quy định nguyên tắc vay vốn như sau:

➤ Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có hiệu quả kinh tế.

Tín dụng cung ứng cho nền kinh tế phải hướng đến mục tiêu và yêu cầu về phát triển kinh tế - xã hội trong từng giai đoạn phát triển. Đối với các đơn vị kinh tế, tín dụng cũng phải đáp ứng các mục đích cụ thể trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị này có hiệu quả như kế hoạch đã đặt ra.

Tín dụng đúng mục đích và có hiệu quả không những là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động của tín dụng. Hiệu quả đó trước hết là đẩy nhanh nhịp độ phát triển của nền kinh tế hàng hóa- tạo ra nhiều khối lượng sản phẩm, dịch vụ đồng thời tạo ra nhiều tích lũy để thực hiện tái sản xuất mở rộng.

➤ Vốn vay phải hoàn trả đầy đủ cả gốc lẫn lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc này đề ra nhằm đảm bảo cho các ngân hàng thương mại tồn tại và hoạt động một cách bình thường, bởi vì nguồn vốn cho vay chủ yếu của các ngân hàng là nguồn vốn huy động. Đó là một bộ phận tài sản của các chủ sở hữu mà ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng.

➤ Vốn vay phải được đảm bảo bằng giá trị tài sản tương đương:

Tài sản đảm bảo có thể thực hiện bằng

+Tín chấp: Dựa trên sự tin cậy bởi kế hoạch hoặc phương án sản xuất kinh doanh, các hợp đồng kinh tế về cung cấp hàng hóa, dịch vụ.

+Thế chấp, cầm cố.

+Bảo lãnh

Cần nói thêm rằng bằng việc cấp tín dụng có tài sản đảm bảo sẽ có tác dụng:

.Tạo an toàn cho hoạt động tín dụng của ngân hàng.

.Thúc đẩy khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả.

.Góp phần nâng cao trách nhiệm trả nợ vay của khách hàng.

## **1.2 RỦI RO TÍN DỤNG:**

### **1.2.1 Khái niệm rủi ro tín dụng:**

Dù đã có nhiều cải cách trong lĩnh vực tài chính, rủi ro tín dụng vẫn là nguyên nhân chủ yếu gây ra thất thoát và dẫn đến nguy cơ phá sản ngân hàng.

Có rất nhiều khái niệm khác nhau về rủi ro tín dụng như sau:

➤ Theo Thomas P.Fitch: Rủi ro tín dụng là loại rủi ro xảy ra khi người vay không thanh toán được nợ theo thỏa thuận hợp đồng dẫn đến sai hẹn trong nghĩa vụ trả nợ. Cùng với rủi ro lãi suất, rủi ro tín dụng là một trong những rủi ro chủ yếu trong hoạt động cho vay của ngân hàng.



➤ Theo Hennie van Greuning –Sonja B rajovic Bratanovic: Rủi ro tín dụng được định nghĩa là nguy cơ mà người đi vay không thể chi trả tiền lãi, hoặc hoàn trả vốn gốc so với thời hạn đã ấn định trong hợp đồng tín dụng. Điều này gây ra sự cố đối với dòng chu chuyển tiền tệ và gây ảnh hưởng tới khả năng thanh khoản của ngân hàng.

Từ các định nghĩa chúng ta có thể rút ra các nội dung cơ bản về rủi ro tín dụng như sau:

-Rủi ro tín dụng xảy ra khi người đi vay trễ hẹn hoặc tồi tệ hơn là không thanh toán trong nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng, bao gồm vốn gốc và/hoặc lãi phát sinh.

-Rủi ro tín dụng sẽ dẫn đến tổn thất tài chính, tức là giảm thu nhập ròng và giảm giá trị thị trường của vốn. Trong trường hợp nghiêm trọng có thể dẫn đến phá sản.

### **1.2.2 Phân loại rủi ro tín dụng:**

➤ **Rủi ro hệ thống:** là rủi ro tác động đến toàn bộ hoặc hầu hết các khoản vay của ngân hàng. Sự bấp bênh của môi trường kinh tế nói chung như sự sụt giảm GDP, biến động lãi suất, tốc độ lạm phát thay đổi... là những minh chứng cho rủi ro hệ thống, những biến đổi này tác động đến khả năng trả nợ của các khách hàng.

• Trong rủi ro hệ thống trước hết phải kể đến rủi ro thị trường. Rủi ro thị trường xuất hiện do phản ứng của các nhà kinh doanh đối với các hiện tượng trên thị trường. Chẳng hạn như sự thiếu quy hoạch phân bổ đầu tư một cách hợp lý, công khai đã dẫn đến khủng hoảng thừa về đầu tư trong một số ngành. Nền kinh tế thị trường tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh, các nhà kinh doanh sẽ tìm kiếm ngành nào có lợi nhất để đầu tư và sẽ rời bỏ những ngành không mang lại lợi nhuận, và do đó dẫn đến sự chuyển dịch vốn từ ngành này sang ngành khác. Nếu để sự cạnh tranh phát triển một cách tự phát mà không có sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước sẽ dẫn đến sự gia tăng quá đáng vốn đầu tư ở một số ngành, gây khủng hoảng thừa, lãng phí tài nguyên quốc gia.

- Kê đến là rủi ro về lãi suất tín dụng: Rủi ro này xảy ra khi biến đổi của lãi suất thay đổi không theo như dự tính của ngân hàng. Sự thay đổi lãi suất thị trường có thể tác động mạnh đến thu nhập và chi phí của ngân hàng. Rủi ro lãi suất có thể biểu hiện dưới dạng rủi ro xác định lại lãi suất, rủi ro đường cong lãi suất, rủi ro tương quan lãi suất, rủi ro quyền chọn đính kèm.

.Rủi ro xác định lại lãi suất xảy ra khi có sự khác biệt giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động. Trong trường hợp lãi suất cho vay cố định trong suốt thời gian vay mà lãi suất huy động lại phụ thuộc vào biến động thị trường. Khi lãi suất huy động tức là giá vốn đầu vào biến động theo chiều hướng tăng mà lãi suất đầu ra cố định hoặc cho dù có thay đổi nhưng không theo như ý ngân hàng thì ngân hàng gánh chịu thiệt hại về lợi nhuận.

.Rủi ro đường cong lãi suất phát sinh khi có sự thay đổi về độ dốc và hình dạng của đường cong lãi suất. Đây chính là rủi ro về mặt kỳ hạn của các khoản tín dụng. Ví dụ Ngân hàng cấp tín dụng 10 năm nhưng lại dùng nguồn vốn trung hạn 5 năm để tài trợ thì ngân hàng sẽ thua lỗ nếu có sự gia tăng không cân xứng của lãi suất với thời hạn ngắn hơn.

.Rủi ro tương quan lãi suất: Phát sinh khi có một sự tương quan không hoàn hảo trong sự điều chỉnh của lãi suất thu được và lãi suất phải trả trên các công cụ khác nhau mà đáng lẽ ra có các đặc điểm tương tự về xác định lại lãi suất. Ví dụ: một khoản cho vay 1 năm bằng đô la mỹ được xác định lại lãi suất hàng tháng và tham chiếu lãi suất Sibor hoặc Libor. Nếu khoản vay đó lại được tài trợ bằng nguồn vốn tham chiếu lãi suất tín phiếu kho bạc của Hoa Kỳ với thời hạn 1 tháng, ai có thể hy vọng rằng hai loại lãi suất này sẽ thay đổi song song với nhau (như vẫn thường thấy). Tuy nhiên, nếu mối quan hệ của hai loại lãi suất này lại ngoài dự kiến, ngân hàng có thể phải gánh chịu một khoản lỗ tiềm năng....

➤ **Rủi ro không hệ thống** là rủi ro chỉ tác động đến một loại tài sản hoặc một nhóm tài sản, nghĩa là rủi ro này chỉ liên quan đến một loại khoản vay cụ thể nào đó. Rủi ro không hệ thống bao gồm rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính. Trong quá trình kinh doanh, định mức thực tế không đạt được như theo kế hoạch gọi là rủi ro kinh doanh, chẳng hạn lợi nhuận trong năm tài chính thấp hơn mức dự kiến. Rủi ro kinh doanh được cấu thành bởi yếu tố bên ngoài và yếu tố nội tại trong công ty. Rủi ro nội tại phát sinh trong quá trình công ty hoạt động. Rủi ro không hệ thống bao gồm các loại rủi ro sau:

- Rủi ro tín dụng do động vốn: Đây là rủi ro mà ngân hàng huy động vốn nhưng không có kênh cho vay hoặc đầu tư. Để huy động được vốn, ngân hàng phải trả lãi hay nói cách khác là chi phí vốn. Nếu không cho vay ra được, ngân hàng vẫn phải trả chi phí cho nguồn vốn huy động đầu vào. Nếu tình trạng này kéo dài, ngân hàng sẽ gặp thiệt hại đáng kể.

- Rủi ro trong hoạt động thu hồi vốn và lãi: Rủi ro này gắn liền với hoạt động quan trọng nhất và có quy mô lớn nhất của ngân hàng thương mại đó là hoạt động tín dụng. Rủi ro trong hoạt động thu hồi vốn và lãi là khả năng tổn thất xảy ra khi khách hàng không hoàn trả hoặc hoàn trả không đúng hạn gốc và lãi.

Theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của ngân hàng nhà nước Việt Nam thì rủi ro tín dụng trong hoạt động thu hồi vốn và lãi được phân loại như sau:

*Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:*

- Các khoản nợ trong hạn mà tổ chức tín dụng đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.

*Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:*

- Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại

*Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:*

- Các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.
- Các khoản nợ đã được gia hạn từ lần 2 trở đi.

*Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:*

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

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

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

### **1.2.3 Nguyên nhân và hậu quả của rủi ro tín dụng:**

#### **1.2.3.1 Nguyên nhân của rủi ro tín dụng:**

1.2.3.1.1 Nguyên nhân khách quan:

➤ **Môi trường kinh tế**

Sự biến động quá nhanh và không dự đoán được của thị trường thế giới là nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của người đi vay. Nền kinh tế Việt Nam vẫn còn phụ thuộc rất lớn vào sản xuất nông nghiệp và công nghiệp phục vụ nông nghiệp (nuôi trồng, chế biến thực phẩm và nguyên liệu) dầu thô, may gia công vốn rất nhạy cảm với rủi ro thời tiết và giá cả thế giới nên dễ bị tổn thương khi thị trường thế giới biến động xấu. Những khó khăn do bị không chế hạn ngạch trong ngành dệt may, hay những vụ kiện bán phá giá trong ngành thủy sản... làm ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng và của các ngân hàng cho vay nói chung. Không chỉ xuất khẩu, những mặt hàng nhập khẩu cũng dễ bị tổn thương không kém. Mặt hàng sắt thép bị ảnh hưởng rất lớn bởi giá thép thế giới, việc tăng giá phôi thép làm cho một số doanh nghiệp sản xuất thép trong nước phải ngưng sản xuất do chi phí giá thành rất lớn trong khi không tiêu thụ được sản phẩm.

Quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế cũng dẫn đến những hệ quả tất yếu làm cho nợ xấu gia tăng khi tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt, khiến hầu hết các doanh nghiệp, những khách hàng thường xuyên của ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ và quy luật chọn lọc khắc nghiệt của thị trường. Bên cạnh đó, bản thân sự cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại trong nước và quốc tế trong môi trường hội nhập kinh tế cũng khiến cho các ngân hàng trong nước gặp phải nguy cơ rủi ro nợ xấu tăng lên do khách hàng có tiềm lực tài chính lớn đã bị các ngân hàng nước ngoài thu hút bằng các sản phẩm, dịch vụ mới với nhiều tiện ích hơn.

➤ **Môi trường pháp lý**

Môi trường pháp lý của Việt Nam vẫn còn nhiều bất cập, các chính sách quản lý kinh tế thường thay đổi đột ngột dẫn đến việc ra đời các văn bản pháp lý chưa phù hợp

làm ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh tại Việt Nam, khiến nhiều tổ chức kinh tế không điều chỉnh kịp thời phương án kinh doanh. Ví dụ như vào thời điểm năm 2001, hoạt động kinh doanh xe máy phát triển mạnh với các dòng sản phẩm xe từ Trung Quốc, Hàn Quốc, rất nhiều doanh nghiệp bỏ vốn vào kinh doanh lĩnh vực này. Tuy nhiên sang năm 2002, nhà nước ban hành quy định mỗi người chỉ được đứng tên sở hữu một xe máy, làm cho sức mua bán xe giảm xuống đáng kể. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến khả năng kinh doanh của các doanh nghiệp, kéo theo doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc trả nợ vay ngân hàng.

➤ ***Thiên tai, hỏa hoạn, chiến tranh, dịch bệnh:***

Đây là những rủi ro mà cả khách hàng lẫn ngân hàng đều không lường trước đối với khoản tín dụng của mình, khách hàng gặp khó khăn ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay ngân hàng. Đối với khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh thì cũng phải có thời gian để ổn định lại quá trình kinh doanh thì mới có khả năng trả nợ ngân hàng, còn với các khách hàng có tiềm lực yếu thì khoản tín dụng có khả năng rất cao lâm vào tình trạng nợ xấu. Mặc dù loại rủi ro này có thể được hạn chế bằng cách mua bảo hiểm, tuy nhiên khi loại rủi ro này xảy ra, khách hàng và cả ngân hàng cũng phải mất nhiều thời gian để lấy được khoản tiền bảo hiểm từ các công ty bảo hiểm để thực hiện nghĩa vụ trả nợ vay ngân hàng.

1.2.3.1.2 Nguyên nhân chủ quan:

➤ **Từ phía khách hàng vay vốn:**

-Một thực tế đáng buồn là có rất nhiều khách hàng có phương án kinh doanh rất khả thi, lĩnh vực kinh doanh có rất nhiều thuận lợi, tuy nhiên khi bắt đầu có đủ các điều kiện về vốn để thực hiện phương án thì do năng lực quản trị, kinh nghiệm điều hành còn hạn chế, không đủ khả năng ứng phó trước những biến động thị trường dẫn đến hoạt động kinh doanh không đạt hiệu quả như kế hoạch đã đề ra.

-Sử dụng vốn vay sai mục đích: Khách hàng cố tình lập các chứng từ rút vốn vay giả mạo mà do nhiều lí do ngân hàng không phát hiện được, để lấy vốn vay sử dụng khác với mục đích đã trình bày trong phương án vay vốn. Việc sử dụng vốn vay sai mục đích trong nhiều trường hợp là do người vay sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm với kỳ vọng sẽ mang lại lợi nhuận cao, tuy nhiên kết quả lại không như ý muốn. Cũng có trường hợp khách hàng đã không có khả năng trả nợ vay tại ngân hàng khác, và cố tình tìm mọi cách vay vốn tại ngân hàng này và mang đi đảo nợ là nguyên nhân dẫn đến khách hàng không có nguồn trả nợ để thanh toán nợ đúng hạn và đầy đủ cho ngân hàng.

➤ **Từ phía ngân hàng:**

-Chính sách và quy trình cho vay lỏng lẻo: Định hướng tín dụng chưa đạt được tầm chiến lược, chưa triệt để nguyên tắc của thị trường là lợi nhuận và mức rủi ro có thể chấp nhận được, bị cuốn theo hội chứng kinh tế, theo phong trào, theo khẩu hiệu phát triển kinh tế, tìm mọi cách cạnh tranh, giành giật thị trường ở các ngành hàng, các nhóm khách hàng mà không hề nhận thấy rằng ngân hàng mình không có sở trường trong lĩnh vực này hoặc chưa chuẩn bị đủ tiềm lực đối với ngành hàng này.

Kỹ thuật cấp tín dụng còn nghèo nàn, chưa hiện đại và đa dạng như việc xác định hạn mức tín dụng cho khách hàng còn quá đơn giản, thời hạn chưa phù hợp. Công tác quản lý rủi ro tín dụng và kiểm soát sau cho vay chưa được chú trọng, chỉ mang tính hình thức.

-Thiếu thông tin: Ngân hàng chưa xây dựng được hệ thống dữ liệu về khách hàng một cách đầy đủ, chưa có các kênh kiểm tra chéo thông tin. Việc phân tích tín dụng và quyết định cho vay hầu như chỉ dựa trên các thông tin từ phía khách hàng cung cấp, các mối quan hệ cá nhân.

-Chất lượng đội ngũ cán bộ liên quan đến công tác tín dụng chưa cao: Đội ngũ cán bộ thiếu trình độ chuyên môn, không đủ khả năng thẩm định phương án vay vốn

của khách hàng cũng như thiếu kinh nghiệm phát hiện các những điều bất thường trong phương án của khách hàng và không đủ khả năng nhận biết tình hình kinh tế xã hội tác động như thế nào đến lĩnh vực kinh doanh của khách hàng. Điều này dẫn đến việc đưa ra các quyết định cho vay không đúng. Ngoài ra, có những cán bộ tín dụng đứng trước cám dỗ của đồng tiền, đã thông đồng với khách hàng để chiếm đoạt tiền của ngân hàng.

### **1.2.3.2 Hậu quả của rủi ro tín dụng:**

Rủi ro tín dụng gây ra những hậu quả nghiêm trọng không những đối với hoạt động của ngân hàng mà còn đến toàn bộ nền kinh tế của một quốc gia:

#### 1.2.3.2.1 Hậu quả của rủi ro tín dụng tới hoạt động của ngân hàng thương mại :

- Rủi ro tín dụng làm giảm uy tín của ngân hàng thương mại

Trong xu thế mở cửa và cạnh tranh gay gắt hiện nay, hầu như tất cả các ngân hàng thương mại Việt Nam đều cố gắng mở các điểm giao dịch tại các vùng, địa bàn trên toàn lãnh thổ Việt Nam, và đưa ra những chương trình sản phẩm dịch vụ, phục vụ tốt nhất cho khách hàng của mình. Hoạt động ngân hàng bao giờ cũng đặt chữ tín lên hàng đầu, hạn chế tối đa tất cả các thông tin xấu hay không hay trên các phương tiện truyền thông đại chúng ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng. Nếu một ngân hàng thương mại có tỷ lệ nợ xấu trên tổng nợ lớn, có những thông tin về việc ngân hàng không thu hồi được nợ hoặc ngân hàng đó bị ngân hàng nhà nước đưa vào diện kiểm soát đặc biệt thì uy tín của ngân hàng đó bị giảm sút một cách nghiêm trọng. Lúc đó sẽ không có cá nhân hoặc tổ chức nào đặt quan hệ để sử dụng các dịch vụ của ngân hàng đó nữa vì họ không biết đồng vốn họ bỏ vào ngân hàng có đảm bảo an toàn và sinh lời hay không..

- Rủi ro tín dụng làm giảm khả năng thanh toán của ngân hàng thương mại

Để có nguồn vốn đủ cung cấp tín dụng cho khách hàng thì ngân hàng phải huy động từ các tổ chức và dân cư hay nói cách khác là ngân hàng vay của tổ chức và dân cư để



tài trợ tín dụng. Nếu rủi ro tín dụng do không thu hồi được nợ xảy ra, ngân hàng sẽ hạn chế nguồn để thanh toán tiền gửi cho chủ nợ tức là dân cư và các tổ chức kinh tế khác.

- Rủi ro tín dụng làm giảm lợi nhuận của ngân hàng.

Theo quy định của ngân hàng nhà nước, tất cả các khoản nợ xấu ngân hàng đều phải trích dự phòng, tỷ lệ trích dự phòng tùy theo mức độ nợ xấu và tài sản đảm. Điều này có nghĩa là, đối với các khoản nợ xấu hơn và có tài sản đảm bảo có độ rủi ro cao hơn sẽ bị trích dự phòng cao hơn các khoản nợ ít xấu hơn và có tài sản đảm bảo ít rủi ro hơn. Việc số tiền dự phòng trích càng lớn thì chi phí vốn của ngân hàng càng lớn và lợi nhuận của ngân hàng sẽ giảm

- Rủi ro tín dụng dẫn đến nguy cơ phá sản ngân hàng.

Như trên đã trình bày, rủi ro tín dụng ảnh hưởng đến uy tín, khả năng thanh khoản và lợi nhuận của ngân hàng. Nếu tỷ trọng này tiếp tục kéo dài và ăn mòn vào vốn riêng của ngân hàng, con đường đi đến tuyên bố phá sản ngân hàng là tất yếu.

#### 1.2.3.2.2 Rủi ro tín dụng gây hậu quả xấu đến nền kinh tế:

Phần lớn các ngân hàng hiện nay đang dùng nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ cho nợ dài hạn, điều này đồng nghĩa với việc thời gian ngân hàng đòi nợ của khách hàng không thể nhanh bằng thời gian khách hàng đến rút tiền. Như vậy, các ngân hàng đều phải đối mặt với các rủi ro về tính thanh khoản tức là rủi ro về sự không tương thích về kỳ hạn của các khoản vốn và sử dụng vốn. Một khi rủi ro tín dụng xảy ra dẫn đến chuyện ảnh hưởng đến uy tín, khả năng thanh toán của ngân hàng, người dân và tổ chức sẽ kéo đến ào ạt để rút tiền và chấm dứt quan hệ, hoặc cũng có trường hợp có thông tin thất thiệt về hoạt động ngân hàng cũng làm ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng. Việc khách hàng của Ngân Hàng TMCP Á Châu kéo đến rút tiền ào ạt tại các điểm giao dịch của ngân hàng này khi có thông tin Tổng Giám Đốc ngân hàng này bỏ trốn là một minh chứng rõ ràng nhất.

Những ảnh hưởng này lại mang tính dây chuyền. Nếu một ngân hàng thương mại để xảy ra tình trạng mất tính thanh khoản như nêu trên sẽ gây ra những tác động dây chuyền cho nền kinh tế như sau:

+ Khi khả năng thanh khoản của ngân hàng bị giảm sút, ngân hàng sẽ không có khả năng tiếp tục tài trợ vốn cho các pháp nhân, thể nhân và phải thu hồi vốn trước hạn. Như vậy, các đối tượng nhận tài trợ vốn bị ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của họ.

+ Phản ứng dây chuyền đến các ngân hàng thương mại khác: Khi niềm tin của công chúng đối với một ngân hàng giảm sút, họ sẽ mất dần lòng tin vào các ngân hàng khác, từ đó gây ra phản ứng dây chuyền rút vốn tại các ngân hàng khác.

+ Phản ứng dây chuyền đến các ngành kinh tế khác: ngân hàng đổ vỡ dẫn đến nền kinh tế suy thoái, sức mua giảm, thất nghiệp tăng, xã hội mất ổn định.

#### **1.2.4 Quản lý rủi ro tín dụng:**

##### **1.2.4.1 Định nghĩa quản lý rủi ro tín dụng:**

Quản lý rủi ro tín dụng là quá trình xây dựng và thực thi các chiến lược, các chính sách quản lý và kinh doanh tín dụng nhằm đạt được mục tiêu an toàn, phát triển bền vững, tăng cường các biện pháp phòng ngừa, hạn chế và giảm thấp nợ xấu, nợ quá hạn trong kinh doanh tín dụng, từ đó tăng doanh thu, giảm chi phí và nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động kinh doanh trong cả ngắn hạn và dài hạn của ngân hàng thương mại.

##### **1.2.4.2 Nội dung quản lý rủi ro tín dụng:**

Từ định nghĩa trên ta có thể rút ra nội dung cơ bản của quản lý tín dụng như sau:

-Hoạch định chiến lược tín dụng, xây dựng các quy trình, chính sách tín dụng: Chiến lược tín dụng là hoạch định phát triển trong một khoảng thời gian xác định của ngân hàng (thông thường 05 - 10 năm). Chiến lược hoạt động tín dụng phản ánh thái độ sẵn

sàng chấp nhận với rủi ro, khoảng rủi ro chấp thuận. Thông qua chiến lược tín dụng, các chính sách quy trình tín dụng được đặt ra nhằm đảm bảo hoạt động tín dụng đạt được những kết quả khả quan như chiến lược đã đề ra.

-Phân tích tín dụng: Đây là nội dung cơ bản nhất của quản lý rủi ro tín dụng, phân tích tín dụng là việc thu thập thông tin, phân tích thông tin, xem xét đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay của khách hàng làm cơ sở cho việc đưa ra các quyết định cho vay phù hợp.

-Phân tán rủi ro tín dụng: Thực hiện tốt quy định phân loại và trích lập dự phòng rủi ro cũng như các quy định về tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng, thành lập hệ thống nội bộ cho điểm và xếp hạng khách hàng trên cơ sở giám sát thường xuyên tình hình hoạt động của khách hàng với các chỉ số cảnh báo sớm như các chỉ số phân tích tài chính và các thông tin liên quan đến khách hàng vay.

#### **1.2.4.3 Ý nghĩa quản lý rủi ro tín dụng:**

-Ngân hàng có chính sách cho vay và các phương thức kiểm tra sử dụng vốn vay hiệu quả, đảm bảo quá trình thu hồi vốn vay có kết quả tốt nhất.

-Các cơ quan có thẩm quyền như Ngân Hàng Nhà Nước dễ dàng kiểm soát hoạt động cho vay của các ngân hàng, cũng như kiểm soát được thị trường tài chính một cách tốt nhất.

-Luồng vốn trong dân cư được luân chuyển một cách có hiệu quả từ dân vô ngân hàng, và từ ngân hàng đến cộng đồng dân cư.

-Người đi vay có kế hoạch sử dụng vốn vay của mình một cách hiệu quả, và kịp thời điều chỉnh kế hoạch kinh doanh cho phù hợp trong từng thời kỳ.

### **1.3 KINH NGHIỆM QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI THÁI LAN:**

Hệ thống ngân hàng Thái Lan đã có bề dày lịch sử hoạt động hàng trăm năm, nhưng đứng trước cơn khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á vào năm 1997-1998 vẫn

bị chao đảo, các khoản vay khó đòi chiếm tỷ lệ cao, gần 36% trong tổng dư nợ tại Thái Lan, là một tỷ lệ đáng báo động. Trước tình hình đó buộc các ngân hàng thương mại Thái Lan xem lại chính sách, cách thức, quy trình hoạt động ngân hàng đặc biệt là trong lĩnh vực tín dụng, nhằm giảm thiểu rủi ro...

### **1.3.1 Giải pháp từ phía Chính phủ:**

-Chính phủ thắt chặt các khoản vay khó đòi của hệ thống ngân hàng bằng cách áp dụng tiêu chuẩn kế toán tiên tiến trên thế giới để xác định lại trị giá các khoản vay khó đòi.

-Thúc đẩy thành lập các cơ quan xử lý hiệu quả các khoản vay khó đòi như công ty quản lý nợ ngân hàng, công ty mua bán nợ vay, công ty mua bán tài sản thế chấp/cầm cố tài sản ngân hàng...

-Chính phủ đầu tư, tái tạo nguồn vốn cho hệ thống ngân hàng bằng nguồn tiền từ nguồn ngân sách nhà nước, phát hành trái phiếu hay vay từ các tổ chức tín dụng quốc tế như IMF, ADB, WB.

-Chính phủ từng bước thực hiện mở cửa thúc đẩy tự do hóa tài chính quốc gia, nới lỏng các quyền sở hữu nước ngoài đối với ngân hàng, cho phép người nước ngoài nắm giữ tối đa số cổ phần trong thời hạn 10 năm.

### **1.3.2 Giải pháp từ phía ngân hàng:**

Ngân hàng điều chỉnh lại các chính sách của mình như sau:

➤ Tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quá trình giải quyết cho vay: có thể thấy điều này rõ ràng ở ngân hàng Bangkok Bank và Siam Commercial Bank

Tại Bangkok Bank, trước đây các bộ phận trong quy trình trình gộp làm một, nay ngân hàng tách hẳn thành hai bộ phận độc lập với nhau: bộ phận tiếp nhận và giải quyết hồ sơ và bộ phận thẩm định. Trong đó, bộ phận thẩm định phải có báo cáo thẩm định tín dụng gồm: chiến lược và kế hoạch kinh doanh, báo cáo xếp hạng rủi ro ...

Đây là một thay đổi căn bản của Bangkok Bank nhằm đảm bảo tính độc lập, khách quan trong quá trình thực thi công việc.

Tương tự, tại Siam Commercial Bank (SCB) cũng đã xây dựng mô hình tổ chức triển khai dịch vụ tín dụng theo nguyên tắc phân định rõ trách nhiệm của 03 bộ phận: Marketing khách hàng, bộ phận thẩm định và bộ phận quyết định cho vay.

➤ Tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong tín dụng:

Rất nhiều ngân hàng của Thái Lan, trước đây chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, không quan tâm đến dòng tiền của khách hàng vay, vì thế hậu quả tín dụng là nợ xấu có lúc lên tới 40% (năm 1997 - 1999). Các ngân hàng tìm ra nguyên nhân là do đã không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc tín dụng trong quá trình cho vay.

Giờ đây, ngân hàng đã quan tâm và thực hiện triệt để các nguyên tắc tín dụng, đặc biệt là thông tin về khách hàng. Cụ thể, khi khách hàng đến vay vốn, các bộ phận liên quan trong ngân hàng phải giải đáp được các vấn đề sau đây, mới quyết định cho vay:

. Tư cách khách hàng vay.

. Thực trạng tài chính của khách hàng, hiệu quả kinh doanh của khách hàng, năng lực quản trị điều hành của khách hàng.

. Mục đích của khoản vay để làm gì

. Nguồn trả nợ là gì (dòng tiền và khả năng trả nợ).

. Ngân hàng có kiểm soát được khách hàng sử dụng tiền vay hay không.

➤ Cho điểm khách hàng:

Siam City Bank đã áp dụng việc cho điểm khách hàng để quyết định cho vay đối với tín dụng bán lẻ và để xem xét cho vay đối với tín dụng doanh nghiệp.

Hạng uy tín tín dụng được xếp loại theo các hạng từ AAA (chất lượng cao, rủi ro thấp, khả năng trả nợ cao nhất) đến D (nguy cơ vỡ nợ).

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

➤ Tuân thủ thẩm quyền phán quyết tín dụng:

Theo đó các ngân hàng tại Thái Lan quy định việc quyết định tín dụng theo mức tăng dần: mức phán quyết của một người, một nhóm người, hay hội đồng quản trị. Ví dụ thẩm quyền phán quyết tín dụng như sau:

.Khoản vay: > 10 triệu BATH 1 người chịu trách nhiệm

.Khoản vay: >100 triệu BATH phải qua 2 người chịu trách nhiệm

.Khoản vay: > 3 tỷ BATH phải do Hội đồng quản trị ngân hàng quyết định.

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

➤ Giám sát khoản vay:

Sau khi cho vay, các ngân hàng Thái Lan rất coi trọng việc kiểm tra, giám sát khoản vay bằng cách tiếp tục thu thập thông tin về khách hàng, có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro.

Tại Siam City Bank có hẳn 02 bộ phận: bộ phận tác nghiệp và bộ phận tái xét. Bộ phận tác nghiệp giám sát sự thay đổi những rủi ro của khoản vay và có những hành động thích ứng kịp thời. Bộ phận này cũng giám sát nhằm đảm bảo tất cả các điều khoản và điều kiện của khoản vay phải được tuân thủ. Bộ phận tái xét quy định cụ thể phương pháp tái xét thực thi theo các quy định của ngân hàng Trung Ương Thái Lan. Bộ phận quản lý rủi ro tín dụng quản lý danh mục tín dụng, báo cáo xếp hạng tín dụng, các khoản vay có vấn đề và danh mục khoản vay cần giám sát.

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

#### **1.4 NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ (DNVVN):**

##### **1.4.1 Khái niệm DNVVN:**

Theo nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001, Chính phủ đã đưa ra định nghĩa chính thức về doanh nghiệp vừa và nhỏ như sau: Doanh nghiệp vừa và nhỏ là cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký kinh doanh không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hằng năm không quá 300 người.

Theo định nghĩa này các DNVVN ở Việt Nam bao gồm các doanh nghiệp Nhà nước có quy mô vừa và nhỏ đăng ký kinh doanh theo Luật Doanh Nghiệp Nhà Nước, các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân có quy mô vừa và nhỏ được đăng ký theo Luật Doanh Nghiệp, Luật Hợp Tác Xã, doanh nghiệp theo hình thức hộ kinh doanh cá thể được điều chỉnh bởi quy định của Chính Phủ.

##### **1.4.2 Đặc điểm cơ bản của DNVVN:**

➤ ***DNVVN tồn tại và phát triển ở mọi thành phần kinh tế và hoạt động ở nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau:***

Với chính sách chuyển đổi nền kinh tế với sự thừa nhận của các thành phần kinh tế cùng phát triển bình đẳng, Việt Nam đang dần trở thành địa điểm đầu tư lý tưởng của các nhà đầu tư nước ngoài, ngày càng có nhiều công ty nước ngoài được cấp giấy phép hoạt động tại Việt Nam với quy mô vốn từ nhỏ đến lớn, do đó theo quy định trên DNVVN hiện đang chiếm khoảng 30% trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Ngoài ra với quy mô vốn thấp, đội ngũ lao động vừa phải, DNVVN có mặt trong các thành phần kinh tế truyền thống của Việt Nam như: khoảng 65% trong các hợp tác xã và liên hợp tác xã; 95% trong công ty trách nhiệm hữu hạn, và đặc biệt là chiếm tỷ lệ 99% trong doanh nghiệp tư nhân; 65% trong doanh nghiệp nhà nước. Điều đáng lưu ý là gần 100% doanh nghiệp hoạt động ở khu vực nông thôn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tại Việt Nam các DNVVN có mặt trong tất cả các ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh được phép hoạt động tại Việt Nam.

➤ ***Tính năng động và linh hoạt cao:***

Các DNVVN đều có chi phí đầu tư thấp chủ yếu là để tận dụng lao động và nguồn nguyên vật liệu tại chỗ. Do vậy, các doanh nghiệp này có thể dễ dàng chuyển đổi phương án sản xuất, mặt hàng kinh doanh cũng như loại hình doanh nghiệp để nhanh chóng thu hồi vốn hoặc đem lại hiệu quả kinh tế cao.

➤ ***Phần lớn các DNVVN có nguồn tài chính hạn chế***

Do có quy mô nhỏ nên đối với hầu hết các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, vốn kinh doanh của họ được huy động từ người thân, anh em, họ hàng. Nhìn chung khả năng tiếp cận các nguồn tài chính khác của các DNVVN rất hạn chế nên khả năng huy động vốn của các doanh nghiệp này cũng có hạn chế. Thông thường để huy động vốn cho kinh doanh các DNVVN phải huy động từ các nguồn tài chính phi chính thức với lãi suất cao. Điều đó đã gây không ít khó khăn hạn chế hiệu quả kinh doanh, phát triển cũng như hoạt động của doanh nghiệp.



➤ ***Bộ máy quản lý gọn nhẹ, trình độ tổ chức quản lý còn nhiều hạn chế:***

Thông thường các DNVVN là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh mà chủ yếu lại là các doanh nghiệp tư nhân hay công ty trách nhiệm hữu hạn nên nhìn chung bộ máy quản lý tổ chức gọn nhẹ. Các quyết định quản lý được đưa ra và thực hiện nhanh chóng, không ách tắc phiền hà nên nhìn chung có thể tiết kiệm tối đa chi phí quản lý doanh nghiệp.

Tuy nhiên, với sự thừa nhận tồn tại của các thành phần kinh tế và sự “bùng nổ” của nền kinh tế thị trường trong thời kỳ đổi mới nên có rất nhiều doanh nghiệp được thành lập chỉ do họ có tiền còn về vấn đề quản lý kinh tế còn khá yếu kém. Trên thực tế có nhiều người quản lý doanh nghiệp chưa hết trình độ phổ thông trung học, chưa từng được đào tạo qua một chương trình quản lý nào. Đối với họ chỉ quản lý doanh nghiệp theo kinh nghiệm nên sổ sách kế toán, các số liệu kinh tế tài chính của các doanh nghiệp này không được đầy đủ và cập nhật hàng ngày. Điều đó cũng sẽ gây ra những khó khăn không nhỏ đối với công tác quản lý các DNVVN trong nền kinh tế.

**1.4.3 Thuận lợi:**

-Ngoài trừ các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành nghề đặc thù không cần vốn lớn, có thể tận dụng được nguồn vốn chiếm dụng của người mua mà vẫn có thể đem lại lợi nhuận cao như viết phần mềm vi tính...đòi hỏi một số lượng người lao động ít nhưng trình độ cao. Hầu hết các DNVVN tại Việt Nam là những doanh nghiệp có đội ngũ lao động không cần trình độ cao. Do đó với ưu thế nguồn lao động phổ thông dồi dào của Việt Nam, các DNVVN gặp rất nhiều thuận lợi trong việc tuyển dụng lao động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

-Phần lớn các DNVVN hoạt động còn mang tính chất gia đình là chính, nên các doanh nghiệp này nhận được sự hỗ trợ rất lớn của các thành viên trong gia đình về vốn, kinh nghiệm làm việc, một thực tế hiện nay đang diễn ra là phần lớn nguồn vốn hoạt động của các DNVVN là huy động vốn nhàn rỗi trong cộng đồng dân cư mà nhiều khi các ngân hàng còn gặp rất nhiều khó khăn mới huy động được và với tinh thần tương

thân tương ái truyền thống của Việt Nam, các DNVVN thường gặp nhiều thuận lợi trong việc hỗ trợ lẫn nhau về các mặt như vốn, kinh nghiệm, thông tin đối với các doanh nghiệp hoạt động trong cùng ngành nghề hay cùng địa phương.

-Bộ máy quản lý gọn nhẹ, tính năng động và linh hoạt cao nên các DNVVN tiết kiệm được phần lớn chi phí, và nhanh chóng đưa ra những quyết định kinh doanh kịp thời, không phải qua các khâu các cấp mất nhiều thời gian làm vượt mất cơ hội kinh doanh. Hơn thế nữa các doanh nghiệp này dễ dàng chuyển đổi phương án sản xuất kinh doanh và mặt hàng kinh doanh cho phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội vào từng thời điểm hơn các doanh nghiệp lớn.

-DNVVN phần lớn là những doanh nghiệp ngoài quốc doanh, vốn doanh nghiệp bỏ ra là vốn của từng thành viên trong doanh nghiệp, với phương châm “đồng tiền đi liền khúc ruột” các doanh nghiệp này sử dụng nguồn vốn của mình một cách có chọn lọc và không vung tay bừa bãi, điều này không những giúp cho doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả mà còn góp phần giúp cho các ngân hàng có cách nhìn khác về DNVVN, ngày càng có nhiều ngân hàng mạnh dạn rót vốn cho DNVVN vì họ cho rằng DNVVN sẽ biết quý đồng tiền mà họ bỏ ra hơn các doanh nghiệp nhà nước, như vậy vốn ngân hàng sẽ được sử dụng có hiệu quả, giảm thiểu rủi ro tín dụng xảy ra.

#### **1.4.4 Khó khăn:**

➤ **Khó khăn về tài chính:** Thiếu vốn đang là một trong những khó khăn lớn nhất đối với các DNVVN hiện nay. Các doanh nghiệp khai thác vốn chủ yếu từ hai nguồn: Nguồn vốn vay phi chính thức và nguồn vốn chính thức. Trong đó chủ yếu là nguồn thứ nhất. Sự khó khăn về tài chính của các DNVVN là do bản thân doanh nghiệp (không có tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng, không có các phương án kinh doanh đủ sức thuyết phục) và do các quy định của ngân hàng (thủ tục vay vốn phức tạp, lãi suất cao).

➤ **Máy móc thiết bị lạc hậu, năng lực công nghệ bị hạn chế** Hiện nay phần lớn các DNVVN đều sử dụng các máy móc thiết bị tự chế tạo với công nghệ thấp,

năng suất không cao hoặc mua các máy móc thiết bị được sản xuất trong nước với chất lượng không cao. Nếu nhập khẩu thì cũng chỉ là những máy móc thiết bị đã qua sử dụng, Nguyên nhân do doanh nghiệp thiếu vốn để trang bị công nghệ hiện đại, thiếu thông tin về công nghệ...

➤ **Trình độ đội cán bộ quản lý và lao động của DNVVN còn hạn chế.**

Phần lớn các DNVVN ở Việt Nam là các công ty gia đình, hoạt động theo mô hình tự quản, các cấp quản lý từ giám đốc đến kế toán trưởng và trưởng các phòng ban (nếu có) là một người nào đó có mối quan hệ trong gia đình, chưa qua các trường lớp đào tạo cơ bản về kỹ năng quản lý và cả kinh doanh, chỉ điều hành doanh nghiệp theo kinh nghiệm, lao động làm việc trong các DNVVN chủ yếu là các lao động thủ công, tay nghề thấp. Do đó thường các DNVVN hay xảy ra những sự kiện đáng tiếc như vi phạm qui định nhà nước và các thông lệ quốc tế một cách không cố ý, hoạt động kinh doanh không hiệu quả dẫn đến phá sản.

➤ **Thiếu thông tin, kiến thức, thiếu mặt bằng sản xuất, sự cạnh tranh gay gắt của hàng ngoại** đặc biệt là trong thời gian sắp tới khi mà Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO, và theo lộ trình sẽ phải thực hiện các cam kết khi nhập WTO, trong khi vẫn còn rất nhiều DNVVN rất mơ hồ về khái niệm WTO, tự do hóa thương mại, một số doanh nghiệp có biết, có nghe nhưng cũng không chuẩn bị gì cho những ngày tháng kinh doanh sắp tới.

➤ **Thiếu sự hỗ trợ của nhà nước.** Đây là một trong những khó khăn bao trùm đối với DNVVN, vì khi thiếu sự hỗ trợ cần thiết của Nhà Nước thì doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là hỗ trợ trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ, bảo lãnh tín dụng, vay vốn. Hơn nữa, nhiều vấn đề tự bản thân doanh nghiệp không thể giải quyết được như cơ sở hạ tầng và môi trường kinh doanh nói chung, mà cần phải có sự hỗ trợ của nhà nước thông qua chủ trương chính sách và các giải pháp cụ thể.

#### **1.4.5 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNVVN:**

Các DNVVN hoạt động hầu hết trên mọi ngành, mọi lĩnh vực góp phần làm thay đổi cơ cấu kinh tế tạo nên cơ cấu kinh tế hợp lý, mở rộng quan hệ kinh tế với các vùng lãnh thổ và tăng cường kinh tế đối ngoại của Việt Nam với các nước trong vùng và trên thế giới. Bên cạnh những thuận lợi đặc thù của loại hình mình, với những khó khăn cơ bản như quy mô nhỏ, máy móc thiết bị lạc hậu, vốn hạn chế...DNVVN rất cần bàn tay hỗ trợ của các ngân hàng. Từ khi luật ngân hàng có hiệu lực từ ngày 1 tháng 10 năm 1998 cùng với hàng loạt các văn bản hướng dẫn sau luật, hệ thống ngân hàng ngày càng hoàn thiện và có đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của DNVVN:

- Theo kết quả khảo sát của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các DNVVN có tiềm lực tài chính nhỏ bé với bình quân số vốn của một doanh nghiệp chỉ là 1,8 tỉ đồng, quá thấp so với yêu cầu cần có để một doanh nghiệp hoạt động, như vậy ngân hàng là nguồn cung ứng vốn tốt nhất để các DNVVN có vốn bổ sung vốn lưu động cũng như đầu tư tài sản cố định cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Ước tính 80% lượng vốn cung ứng cho các DNVVN là từ kênh ngân hàng Trong hai năm gần đây, số vốn mà các ngân hàng thương mại cho các DNVVN vay chiếm bình quân 40% tổng dư nợ, thậm chí có những trường hợp chiếm từ 50 – 60% tổng dư nợ như Ngân hàng Công thương Việt Nam. Đây là những con số rất ấn tượng, cho thấy sự thay đổi về cách nhìn của ngành ngân hàng đối với DNVVN.

- DNVVN phần lớn là những doanh nghiệp có quy mô nhỏ, nhưng không vì thế mà DNVVN không có khả năng thực hiện các nghiệp vụ xuất nhập khẩu và các dịch vụ liên quan tới ngoại tệ, thực tế các năm qua cho thấy các DNVVN thực hiện rất tốt hoạt động xuất nhập khẩu, thậm chí còn làm tốt hơn các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác trên một số lĩnh vực. Bằng việc kinh doanh hoạt động xuất nhập khẩu, các DNVVN tạo một nguồn thu ngoại tệ đáng kể cho đất nước. Tuy nhiên nếu như trước đây để có một nguồn ngoại tệ này, các DNVVN phải bắt tay bằng nguồn vốn nội tệ

hoặc nếu có được cấp tín dụng từ các ngân hàng thì cũng phải là nguồn vốn vay bằng tiền đồng với mức lãi suất vay cao hơn vay bằng ngoại tệ, sau đó DNVVN phải tốn một mức phí đáng kể để chuyển đồng vốn vay này thành ngoại tệ để thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu của mình. Nhờ vào chính sách cung cấp vốn vay bằng ngoại tệ của một số ngân hàng, các DNVVN đã giảm thiểu một số chi phí đáng kể và thu được lợi nhuận cao hơn.

- Thông qua các hình thức tín dụng như bao thanh toán, chiết khấu bộ chứng từ và các dịch vụ kinh doanh ngoại tệ như future, forward, kỳ hạn... các ngân hàng đã hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, giảm thiểu các rủi ro mà với tiềm lực của mình các doanh nghiệp không có đủ điều kiện thẩm định đối tác của mình một cách chắc chắn nhằm đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, tránh cho các doanh nghiệp bị lừa đảo. Đặc biệt bắt đầu từ năm 2006, bằng việc đưa ra sản phẩm kinh doanh thị trường kỳ hạn đối với một số mặt hàng nông sản, một số ngân hàng đã tạo ra một nguồn vốn đáng kể cho các doanh nghiệp.

- Khi cấp vốn vay cho các DNVVN, các ngân hàng sẽ có các biện pháp theo dõi và kiểm soát khoản vay của mình, bằng các nghiệp vụ của mình ngân hàng sẽ kịp thời phát hiện những trường hợp doanh nghiệp đi chệch hướng so với phương án kinh doanh ban đầu, và thông báo với doanh nghiệp, cùng doanh nghiệp bàn bạc tìm ra biện pháp tối ưu nhất để doanh nghiệp sử dụng đồng vốn có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao nhất cho doanh nghiệp.

**CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHO VAY DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ (DNVVN) CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THUẬT VIỆT NAM CHI NHÁNH TP.HỒ CHÍ MINH (TECHCOMBANK HCM)**

**2.1 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG CHO VAY DNVVN TẠI TCB HCM**

**2.1.1 Môi trường hoạt động ngân hàng trong năm qua:**

Năm 2006 đã được đánh dấu bằng những thành tựu vang dội của Việt Nam trên mọi lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực kinh tế chính trị và ngoại giao, đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành ngân hàng có một năm đáng nhớ với các đổi mới đột phá, tạo thế và lực cho sự tăng trưởng

-Kinh tế phát triển mạnh, tốc độ tăng trưởng kinh tế 8,2% trong khi tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng là 6,6%.

-Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đạt 10,2 tỷ USD, nguồn vốn ODA tăng 4,44 tỷ USD, kim ngạch xuất khẩu đạt 39,6 tỷ USD.

-Thị trường chứng khoán phát triển mạnh. Thu hút nhiều nhà đầu tư, nhiều tập đoàn tài chính vào Việt Nam.

- Có rất nhiều Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Việt Nam bán cổ phần cho nước ngoài:

- Ngân hàng ANZ của Australia chi ra 27 triệu USD để sở hữu 10% vốn cổ phần tại Sacombank, 20% của hai đối tác nước ngoài khác là Công ty Tài chính Quốc tế - IFC thuộc Ngân hàng Thế giới (WB) và Dragon Financial Holdings của Anh.

- Ngân hàng Standard Chartered Bank của Anh mua 8,56% cổ phần của ACB (22 triệu USD), hơn 21% còn lại thuộc về Connaught Investor (thuộc Jardine Matheson Group) và IFC thuộc WB.

- Ngân hàng OCBC - Singapore mua 10% của VP Bank (15,7 triệu USD).

- Ngân hàng PNB Paris - Pháp mua 10% của NHTMCP Cổ phần Phương Đông - OCB

-Nhiều quỹ đầu tư và công ty chứng khoán được thành lập:

- Ngân hàng Sacombank góp vốn với Dragon Fund thành lập Công ty Liên doanh Quản lý quỹ và đầu tư chứng khoán - VFM.

- Một quỹ đầu tư chứng khoán tương tự cũng đã được thành lập giữa một đối tác nước ngoài và Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

- Một quỹ đầu tư liên doanh giữa Ngân Hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam với một đối tác của Mỹ cũng đã được thành lập.

-Nhiều ngân hàng nông thôn đã được chuyển đổi mô hình kinh doanh, đến nay đã có 5 ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn được Ngân hàng Nhà nước cho phép chuyển đổi mô hình kinh doanh thành ngân hàng thương mại cổ phần đô thị, 3 ngân hàng được chấp thuận về mặt nguyên tắc chuyển đổi mô hình kinh doanh

-Nhiều lĩnh vực được tăng cường hợp tác giữa các ngân hàng nước ngoài với các ngân hàng trong nước, CitiBank đã ký hợp đồng hợp tác với Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Đông Á - EAB về phát triển dịch vụ. Theo đó, CitiBank hỗ trợ đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ của EAB về dịch vụ ngân hàng bán lẻ, dịch vụ phục vụ doanh nghiệp và kết nối hệ thống thanh toán thẻ của EAB với hệ thống thẻ của Citibank.

-Các tập đoàn thẻ tín dụng quốc tế, như Master Card, Visa, America Express,... mở rộng đại lý phát hành và thanh toán thẻ với hàng loạt ngân hàng thương mại của Việt Nam.

-Nhiều công ty chuyển tiền, đặc biệt là Western Union của Mỹ cũng mở rộng đại lý chi trả kiều hối và chuyển tiền với hàng nghìn chi nhánh của các ngân hàng thương mại trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

-Hiện nay ở Việt Nam có 6 ngân hàng liên doanh giữa các ngân hàng thương mại của Việt Nam với nước ngoài, đó là Indovina Bank, Chohung Vina Bank, VID Public Bank, Vinasiam Bank, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt và mới đây nhất là Ngân hàng Liên doanh Việt Nga.

-Bên cạnh đó, hiện nay còn có 3 công ty liên doanh cho thuê tài chính, 2 công ty liên doanh bảo hiểm giữa các ngân hàng thương mại Việt Nam với nước ngoài.

-Tại Việt Nam có 32 chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Thực hiện lộ trình mở cửa thị trường dịch vụ tài chính, thời gian qua Việt Nam đã nâng tỷ lệ huy động vốn bằng Đồng Việt Nam đối với các chi nhánh ngân hàng của Mỹ, của châu Âu đang hoạt động tại Việt Nam

### **2.1.2 Giới thiệu Techcombank:**

Ngày 27/09/1993, Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam - Techcombank được thành lập với số vốn điều lệ là 20 tỷ đồng, nhằm mục đích trở thành một trung gian tài chính hiệu quả, nối liền những nhà tiết kiệm với nhà đầu tư đang cần vốn để kinh doanh, phát triển nền kinh tế trong thời kỳ mở cửa. Trụ sở chính ban đầu được đặt tại số 24 Lý Thường Kiệt – Hà Nội.

Năm 1995, Vốn điều lệ được tăng lên 51,495 tỷ đồng. Gắn liền với sự kiện đó là việc thành lập Chi nhánh Techcombank Hồ Chí Minh, khởi đầu cho quá trình phát triển nhanh chóng của Techcombank tại các đô thị lớn.

Năm 1996, Chi nhánh Techcombank Thăng Long cùng Phòng Giao dịch Nguyễn Chí Thanh được thành lập tại Hà Nội, đồng thời Phòng Giao dịch Thăng Lợi



trực thuộc Techcombank Hồ Chí Minh cũng được chính thức khai trương. Vốn điều lệ tiếp tục tăng lên 70 tỷ đồng.

Năm 1998, Trụ sở chính được chuyển sang Toà nhà Techcombank - 15 Đào Duy Từ Hà Nội. Với việc thành lập Chi nhánh Techcombank Đà Nẵng, mạng lưới giao dịch đã phủ khắp Bắc - Trung - Nam.

Năm 1999, Techcombank tăng vốn điều lệ lên 80,020 tỷ đồng; đồng thời khai trương Phòng giao dịch số 3 tại phố Khâm Thiên, Hà Nội. Mạng lưới tiếp tục được mở rộng với Phòng Giao dịch Thái Hà

Năm 2001, Techcombank thực hiện việc hiện Ký kết hợp đồng với nhà cung cấp phần mềm hệ thống ngân hàng đầu trên thế giới Temenos Holding NV, về việc triển khai hệ thống phần mềm Ngân hàng GLOBUS cho toàn hệ thống Techcombank nhằm đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.

Năm 2003, Techcombank chính thức phát hành thẻ thanh toán F@stAccess-Connect 24 (hợp tác với Vietcombank) vào ngày 05/12/2003. Triển khai thành công hệ thống phần mềm Globus trên toàn hệ thống vào ngày 16/12/2003. Tiến hành xây dựng một biểu tượng mới cho ngân hàng.

Năm 2004, Techcombank khai trương biểu tượng mới của Ngân hàng vào ngày 09/06/2004.

Năm 2005, với việc tăng vốn điều lệ từ 412,7 tỷ đồng lên 617,66 tỷ đồng, Techcombank ở trong nhóm 3 ngân hàng TMCP lớn nhất về vốn điều lệ và quy mô. chính thức triển khai hai sản phẩm phái sinh Hợp đồng tương lai hàng hoá cho đậu tương và cao su và Quyền chọn ngoại tệ - Việt Nam đồng, cung cấp thêm công cụ bảo hiểm rủi ro cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong nước. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 đã được triển khai xong trên toàn hệ thống, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng tới khách hàng và quản trị rủi ro.

Năm 2005 cũng đánh dấu bước đi mạnh mẽ của Ngân hàng với sự kiện ký kết hợp đồng hợp tác chiến lược với Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải (HSBC), theo đó HSBC sẽ mua lại 10% cổ phần của Techcombank với tổng trị giá 17,3 triệu USD. Hợp tác chiến lược này một mặt tăng cường tiềm lực tài chính và uy tín của Techcombank trên thị trường trong nước và quốc tế đồng thời sẽ cho phép Techcombank tận dụng được chuyên gia công nghệ và mạng lưới “toàn cầu” của HSBC trong tương lai

Năm 2006 Techcombank đạt 356 tỷ đồng lợi nhuận, tăng 100% so với kế hoạch, với số lượng 73 chi nhánh và phòng giao dịch trải rộng trên 15 tỉnh thành phố lớn. Techcombank khẳng định vai trò của một trong những Ngân hàng Thương Mại Cổ phần hàng đầu Việt Nam.

Trong năm 2007 Techcombank đặt mục tiêu tổng tài sản tăng lên 30.099 tỷ đồng, tổng nguồn vốn huy động đạt 25.108 tỷ đồng, tổng dư nợ đạt 14.425 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 528 tỷ đồng, tỷ lệ cổ tức đạt 16% và vốn điều lệ tăng lên 2.700 tỷ đồng.

### **2.1.3 Giới thiệu Techcombank Hồ Chí Minh:**

Techcombank Hồ Chí Minh được thành lập vào năm 1995 với trụ sở đặt tại 24-26 Pasteur Phường Nguyễn Thái Bình Quận 1 Tp. Hồ Chí Minh, gắn liền với sự kiện Techcombank tăng vốn điều lệ lên 51,495 tỷ đồng, khởi đầu cho quá trình phát triển nhanh chóng của Techcombank tại các đô thị lớn. Qua hơn 10 năm phát triển, Techcombank Hồ Chí Minh đã thành lập 15 Phòng Giao Dịch, và hỗ trợ cho hệ thống Techcombank thành lập 2 chi nhánh cấp 1 và 1 chi nhánh cấp 2 tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh; và 3 chi nhánh cấp 1 tại khu vực miền Nam.

Trong bối cảnh nền kinh tế tăng trưởng mạnh mẽ và tình hình cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng, cùng với các chi nhánh trong toàn hệ thống, Techcombank Hồ Chí Minh đã có một năm thành công với các kết quả kinh doanh rất ấn tượng. Cùng với

Ngân hàng cũng khẳng định vị trí hàng đầu của mình về tăng trưởng, lợi nhuận, công nghệ và phát triển mạng lưới.

**Bảng 2.1: Chỉ tiêu tài chính cơ bản của Techcombank Hồ Chí Minh**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2006</b>
Thu nhập hoạt động thuần	373.900
Tổng chi phí	275.486
Lợi nhuận trước thuế và dự phòng	98.414
Trích dự phòng	13.321
Lợi nhuận sau thuế và dự phòng	85.093

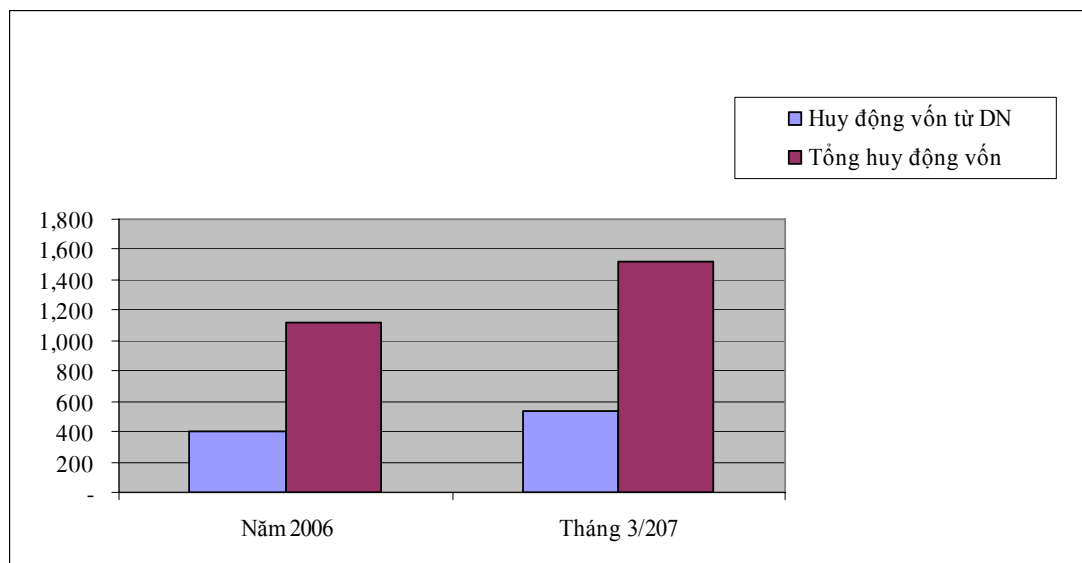
*(Nguồn: Báo cáo hoạt động của Techcombank Hồ Chí Minh năm 2006)*

Tổng nguồn vốn huy động tính đến 31/12/2006 đạt 1.118 tỷ đồng, tăng trưởng 25% so với cuối năm 2005. Dự nợ tín dụng đạt 1.908 tỷ đồng, tăng 17% so với năm 2005. Chất lượng tín dụng của Techcombank Hồ Chí Minh được duy trì và kiểm soát chặt chẽ, lượng dự phòng rủi ro tín dụng cũng được kiểm soát thường xuyên, đảm bảo an toàn cho hoạt động ngân hàng. Với sự trợ giúp của công nghệ, năng suất lao động trong năm 2006 được cải thiện, quy trình cung ứng các sản phẩm mới được triển khai và hoàn thiện, các cân đối lớn của ngân hàng như huy động-cho vay, cơ cấu dự nợ ngắn-trung-dài-hạn được quản lý tốt hơn.

- **Huy động vốn từ doanh nghiệp:**

***Biểu đồ 2.2: Biểu đồ huy động vốn***

Đvt: tỷ đồng



Hoạt động huy động vốn từ doanh nghiệp giữ vững mức tăng trưởng ổn định trong năm 2006. Tổng số vốn huy động từ các tổ chức kinh tế cả năm 2006 đạt 402.08 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 36% trong tổng cơ cấu huy động vốn, tăng 15,64% so với năm 2005.

#### 2.1.4 Thực trạng hoạt động tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh:

##### 2.1.4.1 Cơ cấu tín dụng doanh nghiệp tại Techcombank Hồ Chí Minh:

- Theo đối tượng cấp tín dụng:

**Bảng 2.3: Dư nợ tín dụng phân theo loại hình doanh nghiệp**

Đvt: tỷ đồng

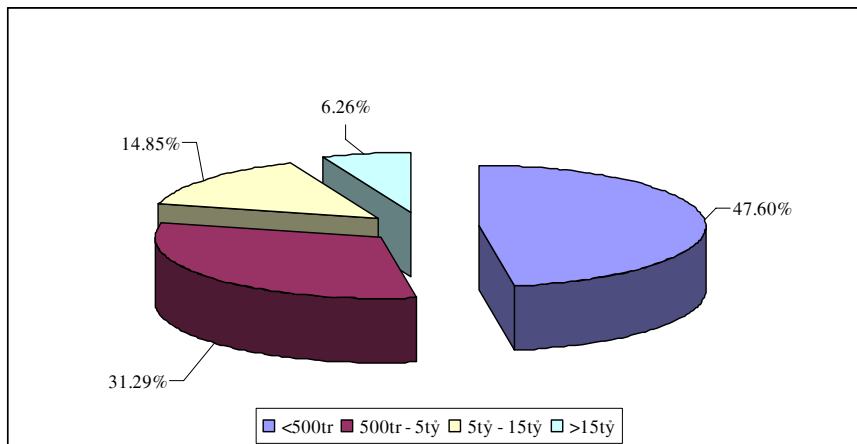
Năm	2005	2006	Tháng 3/2007
Tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp	1.312	1.535	1.771
Trong đó			
Doanh nghiệp vừa và nhỏ	1.049	1.228	1.329
Doanh nghiệp nhà nước	196	107	66
Doanh nghiệp có vốn nước ngoài	67	200	376

(Nguồn: báo cáo thường niên Techcombank Hồ Chí Minh năm 2005-2006)

Trong năm 2006, dư nợ tín dụng của toàn chi nhánh Hồ Chí Minh đạt 1.908 tỷ đồng, trong đó dư nợ tín dụng tại khu vực khách hàng doanh nghiệp đạt 1.535 ý đồng tăng 17% so với năm 2005. Trong 3 tháng đầu năm 2007 tổng dư nợ tín dụng đã đạt 2.362 tỷ đồng tăng thêm 24% .Đối tượng cho vay vẫn tập trung chủ yếu ở các doanh nghiệp vừa và nhỏ (chiếm 75% trong tổng dư nợ doanh nghiệp), tuy nhiên đã giảm so với năm 2006 với tỷ lệ là 80%. Tỷ trọng cho vay doanh nghiệp nhà nước giảm dần qua các năm (15% năm 2005, 7% năm 2006 và đến tháng 3 năm 2007 thì tỷ trọng cho vay doanh nghiệp nhà nước chỉ còn 3%) song song với đó cùng với việc ngân hàng HSBC góp vốn vào Techcombank, tỷ trọng cho vay doanh nghiệp có vốn nước ngoài tăng lên (10% năm 2005, 13% năm 2006 và đến tháng 3 năm 2007 là 21%)

- Theo quy mô khoản vay:

***Biểu đồ 2.4 Cơ cấu tín dụng của Techcombank HCM theo quy mô khoản vay***



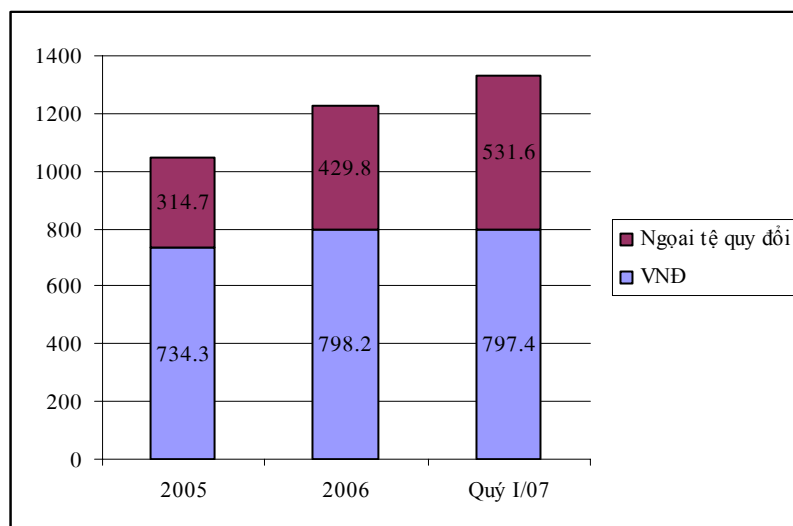
*(Nguồn: Báo cáo thường niên của Techcombank năm 2006)*

Theo đúng định hướng của Techcombank là tập trung tài trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thể nhân. Điều này lại một lần nữa thể hiện trên quy mô khoản vay. Tới 47,6% các khoản vay của Techcombank Hồ Chí Minh dưới 500 triệu đồng và 31,29% các khoản vay của Techcombank Hồ Chí Minh từ 500 triệu đồng đến 5tỷ đồng (tính

theo số lượng khoản vay). Với việc phân lớn các khoản vay có trị giá nhỏ dẫn đến đa dạng hóa giỏ đầu tư, theo thuyết "Không bỏ hết trứng vào một giỏ". Như vậy, độ rủi ro tín dụng của Techcombank cũng giảm được đi đáng kể.

- Theo loại tiền:

**Biểu đồ 2.5: Cơ cấu tín dụng Techcombank Hồ Chí Minh theo loại tiền**



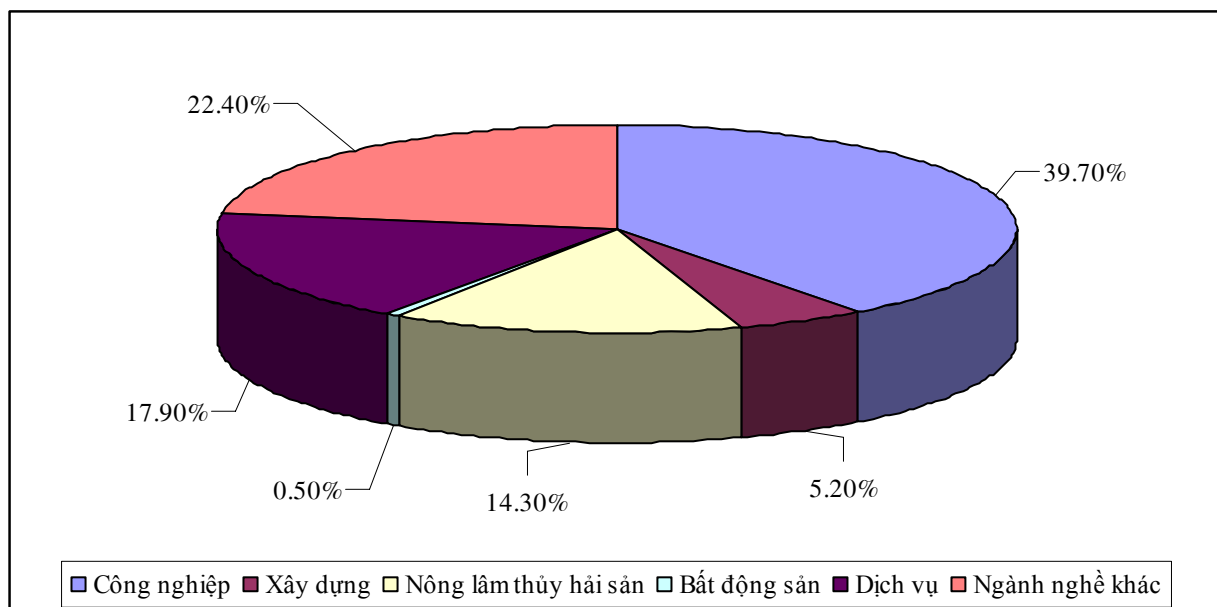
(Nguồn: Báo cáo thường niên của Techcombank năm 2005 – 2006)

Qua đồ thị cho thấy, tỷ trọng dư nợ bằng VNĐ chiếm phần lớn. Các khoản cấp tín dụng bằng VNĐ chịu lãi suất cao hơn USD, tuy nhiên lại tránh được rủi ro về tỷ giá. Đây cũng là một nhược điểm trong cơ cấu tín dụng, vì dư nợ bằng VNĐ chiếm tỷ trọng lớn sẽ không tận dụng được nguồn ngoại tệ của khách hàng.

#### **2.1.4.2 Cơ cấu tín dụng DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh:**

- Theo ngành nghề:

**Biểu đồ 2.6: Cơ cấu dư nợ vay DNVVN theo ngành nghề**



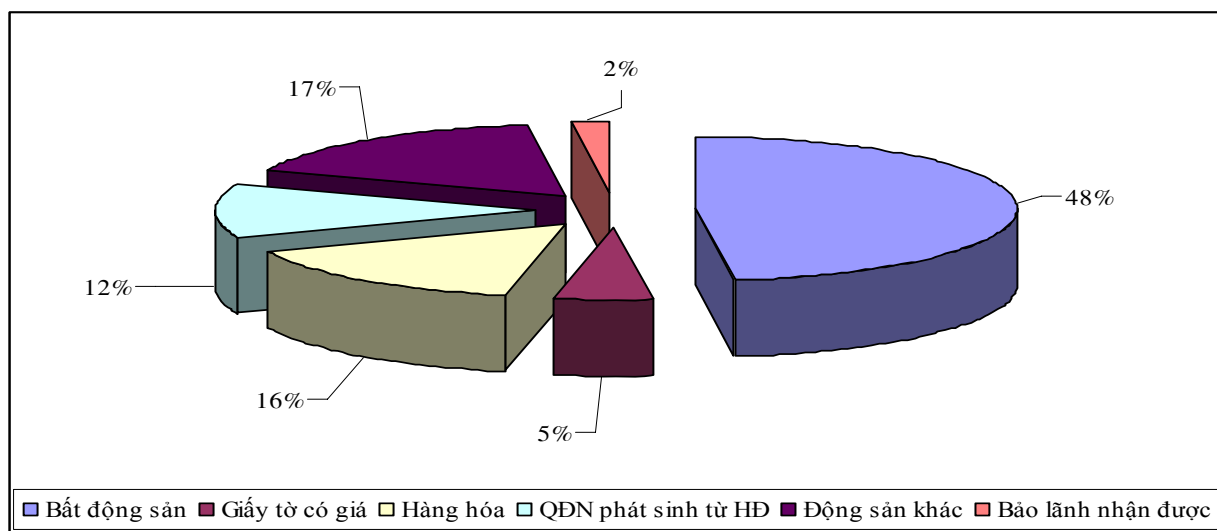
Do đặc thù DNVVN hoạt động đa dạng, có mặt trong tất cả các ngành nghề nên nhìn chung cơ cấu ngành nghề trong dư nợ tín dụng DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh không có sự phân bố chênh lệch lắm, ngoài trừ hai ngành nghề là kinh doanh bất động sản và xây dựng do thị trường bất động sản các năm vừa qua có nhiều đột biến, hơn nữa sân chơi đối với lĩnh vực xây dựng và kinh doanh bất động sản chủ yếu hiện nay vẫn dành cho các doanh nghiệp nhà nước và các công ty liên doanh lớn có sự đầu tư của nước ngoài về vốn và kinh nghiệm quản lý như Phú Mỹ Hưng, SaigonPearl, Parkland, Keppel land... do đó, chính sách chung của Techcombank là hạn chế cấp tín dụng cho các DNVVN kinh doanh hai lĩnh vực này. Ngoài ra các ngành công nghiệp, nông lâm thủy hải sản, dịch vụ và các ngành nghề khác như tư vấn thiết kế,...tỷ trọng cho vay trong DNVVN được phân bổ đều, trong đó chiếm tỷ trọng lớn là các ngành công nghiệp.

- **Theo tài sản đảm bảo:**

Một trong những điều kiện cho vay là khách hàng phải có tài sản đảm bảo, nó là phao cứu sinh cuối cùng khi nguồn trả nợ của khách hàng gặp rủi ro. Tuy nhiên, tài sản đảm bảo chỉ là điều kiện đủ trong việc xét duyệt cho vay, là nguồn dự phòng khi nguồn

thu gặp rủi ro dẫn đến ngân hàng không thu hồi được cả vốn lẫn lãi. Theo quan điểm này thì hiện nay việc áp dụng tài sản đảm bảo cho các khoản tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh rất linh hoạt

**Biểu đồ 2.7: Cơ cấu tín dụng DNVVN Techcombank Hồ Chí Minh theo TSĐB**



(Nguồn: Báo cáo thường niên của Techcombank năm 2006)

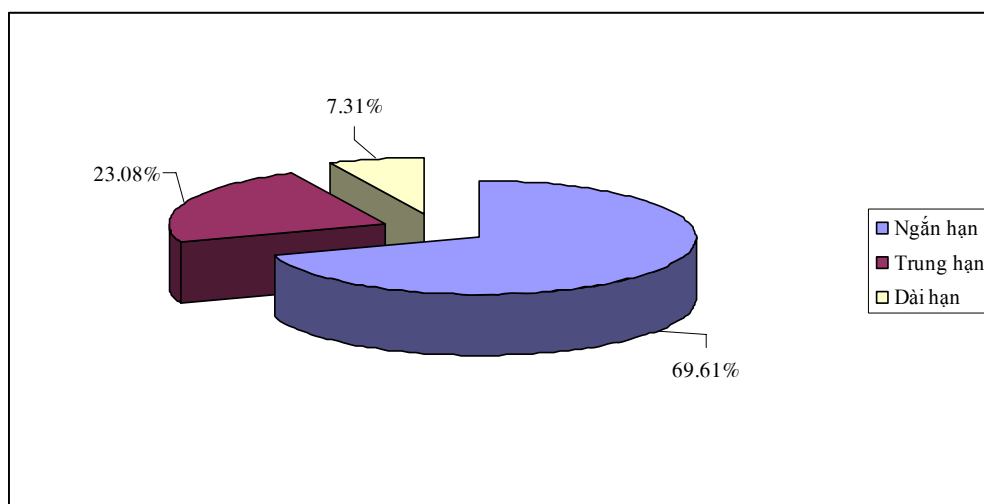
Trong cơ cấu tài sản đảm bảo, bất động sản chiếm tỷ trọng lớn nhất (chiếm tỷ lệ 48%), hàng hóa, động sản khác, quyền đòi nợ phát sinh từ hợp đồng chiếm tỷ lệ khá.

Hiện tại, tuy Ngân hàng nhà nước đã cho phép các ngân hàng thương mại tự do lựa chọn phương thức tài sản đảm bảo cho các khoản tín dụng. Tuy nhiên, Trên quan điểm an toàn tín dụng, Techcombank chưa mở rộng phương thức đảm bảo bằng tín chấp. Đây cũng là một nhược điểm trong việc mở rộng kinh doanh. Đối tượng khách hàng mục tiêu mà Techcombank hướng tới là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ rất hạn chế về vấn đề tài sản đảm bảo. Chính vì vậy, khi muốn mở rộng hoạt động tín dụng đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn nhất là trong môi trường các ngân hàng thương mại cạnh tranh nhau một cách gay gắt thì chính sách về tài sản đảm bảo phải thật linh hoạt thì mới có thể cạnh tranh lại các ngân hàng khác.



- Theo kỳ hạn khoản vay:

**Biểu đồ 2.8: Cơ cấu dư nợ vay theo kỳ hạn năm 2006**



(Nguồn: Báo cáo thường niên của Techcombank năm 2006)

Theo kỳ hạn các khoản tín dụng, Tỷ lệ nợ ngắn hạn cao nhất, kể đến là nợ trung hạn và dài hạn. Điều này do hai nguyên nhân chủ yếu: (1) vì yếu tố rủi ro, độ rủi ro tỷ lệ nghịch với thời gian khoản tài trợ, điều đó có nghĩa là xét về một khía cạnh nào đó, tín dụng ngắn hạn ít rủi ro hơn so với tín dụng trung và dài hạn. (2) chi phí vốn, chi phí vốn khoản tín dụng ngắn hạn rẻ hơn và dễ huy động hơn khoản tín dụng trung và dài hạn.

- Theo chất lượng nợ vay

**Bảng 2.9: Cơ cấu dư nợ vay DNVVN năm 2006 và 3 tháng đầu năm 2007**

Đvt: tỷ đồng

Kh khoản mục	Năm 2005	Tỷ lệ	Năm 2006	Tỷ lệ	Tháng 3/2007	Tỷ lệ
Nợ loại 1	948.61	90.43%	1,081.74	88.09%	1,128.79	84.94%
Nợ loại 2	72.59	6.92%	107.05	8.72%	169.00	12.72%
Nợ loại 3	11.01	1.05%	17.68	1.44%	14.86	1.12%
Nợ loại 4	6.82	0.65%	8.68	0.71%	6.88	0.52%
Nợ loại 5	9.97	0.95%	12.85	1.05%	9.46	0.71%
<b>Tổng Cộng</b>	<b>1,049.00</b>		<b>1,228.00</b>		<b>1,329.00</b>	

Theo quy định của Ngân Hàng Nhà Nước thì khi bất kỳ một khoản vay của một khách hàng nào chuyển sang nợ xấu theo quy định xếp loại nợ theo quyết định 493 thì toàn bộ dư nợ vay của khách hàng đó đều phải chuyển sang nợ xấu với mức xếp loại như khoản vay kia. Tuy nhiên trong thực tế triển khai vẫn còn một số chi nhánh phụ thuộc Techcombank Hồ Chí Minh đã phân loại nợ vay không chính xác. Trong năm 2006, Techcombank đã rà soát lại việc phân loại toàn bộ các khoản nợ vay, kết quả là tỷ lệ nợ loại 1 các năm sau của Techcombank Hồ Chí Minh giảm xuống, đồng thời nợ xấu đã tăng lên, đặc biệt là tỷ lệ nợ loại 2 tăng lên nhiều là do theo quy định bất kỳ một khoản vay nào có thanh toán lãi quá hạn 1 ngày thì toàn bộ dư nợ vay đều được chuyển sang nợ loại 2. Tuy nhiên, có một điều đáng mừng là trong 3 tháng đầu năm 2007, tỷ lệ nợ loại 3-5 giảm xuống so với năm 2006, một phần là do, Techcombank đã thu hồi được một số khoản nợ vay quá hạn dây dưa hơn 3 năm nay, và do chính sách quản lý rủi ro tín dụng chặt hơn, chất lượng tín dụng được nâng cao, các khoản nợ loại 3-5 phát sinh ít hơn.

### **2.1.5 Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN tại Techcombank Hồ Chí Minh:**

#### **2.1.5.1 Các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng đang áp dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh**

Nội dung của các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh bao gồm:

##### **2.1.5.1.1 Hoạch định chiến lược tín dụng**

- Xác định các mục tiêu tổng quát về dư nợ, cơ cấu khách hàng/lĩnh vực đầu tư, tỷ lệ nợ quá hạn trong một khoảng thời gian nhất định, khoảng thời gian từ 3-10 năm.
- Là cơ sở quan trọng để hoạch định định hướng và kế hoạch cho vay trong từng thời kỳ.

- Xác định các biện pháp và nguồn lực để thực hiện mục tiêu

#### 2.1.5.1.2 Xây dựng quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng của Techcombank là quy trình khép kín. Bao gồm những bước như sau:

- **Bước 1:** Khi khách hàng có nhu cầu vay vốn, Chuyên viên khách hàng nhận hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính pháp lý, tính khả thi, tính an toàn của khoản tín dụng. Chuyên viên khách hàng trong quá trình tiếp xúc khách hàng có thể nhận thấy thái độ hợp tác, ý chí của khách hàng. Chuyên viên khách hàng lập tờ trình thẩm định theo mẫu. Trên nội dung tờ trình thẩm định phải nêu rõ quan điểm ý kiến của chuyên viên khách hàng: Hồ sơ có đủ điều kiện pháp lý hay không, phương án sản xuất kinh doanh có khả thi hay không, đánh giá nguồn trả nợ của khách hàng, đánh giá tài sản đảm bảo, đề xuất có cấp tín dụng hay không và cấp với những điều kiện như thế nào.

- **Bước 2:** Lãnh đạo phòng kinh doanh đề xuất ý kiến đồng ý/từ chối khoản tín dụng và đồng ý với những điều kiện như thế nào.

- **Bước 3:** Ban thẩm định và quản lý rủi ro tín dụng là bộ phận độc lập với bộ phận kinh doanh, không bị sức ép về doanh số tín dụng, chỉ tiêu kinh doanh. Ban tái thẩm định có ý kiến đối với hồ sơ tín dụng về việc đồng ý/không đồng ý đối với khoản tín dụng và đồng ý với những điều kiện như thế nào

- **Bước 4:** Tuỳ theo trị giá khoản tín dụng, khoản tín dụng sẽ được trình lên Ban giám đốc chi nhánh/Hội đồng tín dụng chi nhánh/Ban Tổng giám đốc/Hội đồng tín dụng Hội sở /Khu vực.

Ngoài ra, đầu mỗi năm tài chính Techcombank Hồ Chí Minh đánh giá toàn diện tình hình của khách hàng đang có quan hệ tín dụng. Đánh giá về tình hình kinh doanh, tình hình tài chính, quan hệ với các tổ chức tín dụng, về tài sản đảm bảo, định hướng kinh doanh trong thời gian tới. tất cả các yếu tố này đều ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của

ngân hàng. Chính vì vậy, các yếu tố này luôn được Techcombank đánh giá trên các khía cạnh, chỉ tiêu đo lường khác nhau, Ngoài ra, Techcombank còn trực tiếp xem xét, phân tích tư vấn các dự án và phương án khách hàng đưa ra, điều đó sẽ hạn chế đầu tư các dự án thiếu tính khả thi và mạo hiểm.

#### 2.1.5.1.3 Hoàn thiện bộ máy nhân sự:

Xây dựng quy chế về chịu trách nhiệm cá nhân đối với mỗi khoản vay. Đối với các cán bộ vi phạm chế độ tín dụng, cho vay không đúng quy trình nghiệp vụ, thiếu kiểm tra kiểm soát, để nợ quá hạn không thu hồi được thì cảnh cáo, chuyển công tác, kỷ luật hoặc sa thải tùy theo mức độ vi phạm.

Ngoài ra, thường xuyên chấn chỉnh về thái độ làm việc, đạo đức nghề nghiệp, tổ chức các khóa đào tạo định kỳ nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ. Theo số liệu thống kê năm 2006, Trung bình trong một năm Techcombank tổ chức 65 khóa đào tạo, mỗi cán bộ công nhân viên được đào tạo trung bình 26 giờ trong một năm. Hằng năm ngoài việc thực hiện quy chế tín dụng, cán bộ tín dụng phải có cam kết bằng văn bản với Tổng Giám Đốc về những việc làm của mình như không lợi dụng quyền hạn để tham ô, hối lộ, đòi lệ phí, thu nợ gốc và lãi không nộp ngân hàng kịp thời, vi phạm xử lý kỷ luật, mức cao nhất là bị đuổi ra khỏi ngành.

#### 2.1.5.1.4 Hoàn thiện hệ thống quản lý tín dụng:

Xây dựng các cơ chế thu hồi nợ: Xây dựng phòng thu hồi nợ. Tiêu chí để đánh giá kết quả công việc của cán bộ, xét lương thưởng cho cán bộ trên cơ sở số nợ quá hạn thu hồi được.

Xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ: Phòng kiểm soát nội bộ và Phòng thẩm định và quản lý rủi ro tín dụng trực thuộc Khối quản lý khách hàng doanh nghiệp kiểm tra định kỳ các khoản tín dụng trên toàn hệ thống.

Phương pháp kiểm tra: kiểm tra trực tiếp tại chi nhánh và tại cơ sở của khách hàng.

Nội dung kiểm tra: Kiểm tra việc tuân thủ quy chế của ngân hàng nhà nước và Techcombank, tuân thủ phê duyệt của các cấp có thẩm quyền, mức độ đáp ứng các sản phẩm dịch vụ của chi nhánh cho khách hàng.

#### 2.1.5.1.5 Xây dựng hệ thống thông tin tín dụng và Phân tán rủi ro tín dụng:

Việc đánh giá rủi ro của khoản vay được thực hiện đối với tất cả khách hàng đề Techcombank Hồ Chí Minh có điều kiện theo dõi và đánh giá cấp độ rủi ro của từng trường hợp và từ đó phân tích, đưa ra các phương án xử lý kịp thời.

Techcombank đã xếp loại khách hàng thông qua các tiêu chí tài chính (dựa vào báo cáo tài chính) và phi tài chính (đánh giá sản phẩm kinh doanh, lĩnh vực kinh doanh, uy tín ban lãnh đạo doanh nghiệp, tài sản đảm bảo....). Mỗi chỉ tiêu có một trọng số điểm khác nhau

Với cách đánh giá như trên, khách hàng của Techcombank được phân thành 6 nhóm : AA, A, BB, B, CC, C. với các mức độ rủi ro khác nhau.

Mục tiêu của việc xếp hạng khách hàng: Thông qua công tác đánh giá rủi ro và xếp loại khách hàng, kết quả đạt được thể hiện ở nhiều khía cạnh.

○ Thứ nhất, việc thực hiện đánh giá đã góp phần đánh giá được rủi ro ở các khâu: đánh giá phân tích khách hàng, khoản vay, dự án; phê duyệt tín dụng; quản lý tín dụng và giám sát tín dụng.

○ Thứ hai, việc đánh giá rủi ro là cơ sở để đánh giá tín dụng ban đầu và rà soát tín dụng một cách liên tục, cảnh báo được các khoản tín dụng có dấu hiệu bị giảm giá hoặc không thực hiện đúng chính sách, quy chế tín dụng của Ngân hàng Nhà nước và Techcombank

○ Thứ ba, giúp quản lý các khoản vay có vấn đề, định giá được khoản vay (chính sách lãi suất, phí áp dụng.....).

o Thứ tư, dựa vào mức độ xếp hạng khách hàng, giúp các chi nhánh đưa ra được định hướng tiếp tục cung cấp hoặc hạn chế tín dụng, và cung cấp cơ sở quan trọng để trích dự phòng rủi ro.

#### **2.1.5.2 Thành tựu đạt được trong quản lý rủi ro tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh:**

Với mục tiêu là ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu, Techcombank không ngừng đổi mới và phát triển thành ngân hàng đa năng với các loại hình dịch vụ đa dạng. Tuy nhiên, ngân hàng phải đối mặt với nhiều loại rủi ro đặc biệt là rủi ro tín dụng do mục tiêu tăng trưởng tín dụng được coi trọng, hơn nữa đặt mục tiêu là phục vụ các DNVTN, Techcombank Hồ Chí Minh gặp không ít khó khăn trong việc quản lý các khoản vay của DNVTN do tính chất phức tạp của loại hình doanh nghiệp này. Tuy nhiên, với nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên trong chi nhánh, đặc biệt là bộ phận kinh doanh tín dụng, việc thực thi chính sách quản lý rủi ro tín dụng nói chung và áp dụng cho việc quản lý cho vay các DNVTN tại Techcombank Hồ Chí Minh đã phát huy được kết quả. Các báo cáo đánh giá khách hàng, thẩm định xét duyệt vay vốn được triển khai hoàn thành. Các khách hàng được đưa vào đánh giá định kỳ và xếp loại, đưa ra các chính sách khách hàng hợp lý, hỗ trợ khách hàng các biện pháp thu hồi các khoản phải thu để thu nợ.

Với các biện pháp triển khai nêu trên, Techcombank Hồ Chí Minh đã đạt được những kết quả đáng kể trong lĩnh vực hạn chế rủi ro tín dụng đối với việc cho vay các DNVTN, ngăn chặn được rủi ro tín dụng ở một mức độ nhất định. Cụ thể như sau:

- **Cơ cấu nợ loại 3-5 theo số ngày quá hạn:**

**Bảng 2.10: Chất lượng tín dụng của Techcombank Hồ Chí Minh trong cho vay DNVTN trong năm 2006 và 3 tháng đầu năm 2007**

*Đơn vị: nghìn đồng*

<b>Khỏan mục</b>	<b>Năm 2006</b>	<b>Tỷ lệ</b>	<b>Quý 1/2007</b>	<b>Tỷ lệ</b>
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>1,228,000.00</b>		<b>1,329,000.00</b>	
<b>Nợ loại 3</b>	<b>17,680.00</b>	<b>1.44%</b>	<b>14,860.00</b>	<b>1.12%</b>
Quá hạn gốc 90-180ngày	6,526.00	0.53%	5,313.00	0.40%
Quá hạn lãi 90-180ngày	4,758.50	0.39%	1,593.90	0.12%
Gia hạn và quá hạn <90ngày	6,395.50	0.52%	7,953.10	0.60%
<b>Nợ loại 4</b>	<b>8,680.00</b>	<b>0.71%</b>	<b>6,880.00</b>	<b>0.52%</b>
Quá hạn gốc 181-360ngày	4,605.00	0.38%	2,656.50	0.20%
Quá hạn lãi 181-360ngày	3,837.50	0.31%	708.40	0.05%
Gia hạn và quá hạn 90-180ngày	237.50	0.02%	3,515.10	0.26%
<b>Nợ loại 5</b>	<b>12,850.00</b>	<b>1.05%</b>	<b>9,460.00</b>	<b>0.71%</b>
Nợ tồn đọng	6,754.00	0.55%	4,052.40	0.30%
Quá hạn gốc >360ngày	3,530.50	0.29%	3,364.90	0.25%
Quá hạn lãi >360ngày	307.00	0.03%	1,032.63	0.08%
Gia hạn và quá hạn >180ngày	2,258.50	0.18%	1,010.07	0.08%

(Nguồn: Báo cáo thường niên năm 2006, báo cáo tài chính 3T/2007 của Techcombank)

Tuy tổng dư nợ tăng trưởng, nhưng tỷ lệ nợ 3- 5 đã giảm. Trong đó nợ loại 5 đã giảm, từ 1,05% xuống còn 0,71%. Nợ loại 5 giảm do số nợ tồn đọng đã giảm (gần 60%), đồng thời phần nợ lãi, nợ gốc cũng được thu róc. Điều này thể hiện nỗ lực trong việc

thu hồi nợ của Ngân hàng. Mặc dù xét về cơ cấu nợ thì số lượng cũng như tỷ lệ nợ loại 3-5 có giảm, nhưng cần lưu ý trong từng loại nợ, tỷ lệ nợ đã gia hạn mà vẫn bị quá hạn tăng trong hầu hết các loại nợ (Trong năm 2007 tỷ lệ nợ gia hạn và quá hạn trong nợ loại 3, và nợ loại 4 đều tăng), điều này về lâu dài sẽ dẫn đến tỷ lệ nợ xấu sẽ tăng, nếu Techcombank Hồ Chí Minh không có biện pháp thu hồi các khoản nợ đã gia hạn.

- **Cơ cấu nợ loại 3 - 5 theo kỳ hạn:**

Trong các loại tín dụng, tỷ lệ nợ 3- 5 cho vay ngắn hạn chiếm tỷ lệ lớn nhất, cho vay trung và dài hạn tỷ lệ nợ thấp hơn. Xét một cách tương đối, nợ ngắn hạn mang lại nhiều rủi ro hơn nợ trung và dài hạn, nguyên nhân chính là do các DNVVN chưa thật sự kiểm soát nguồn vốn của mình một cách có hiệu quả hay nói cách khác là các DNVVN chưa xác định rõ chu kỳ kinh doanh cho một quay vốn lưu động của mình để kịp thời thu hồi vốn trả nợ ngân hàng, ngoài ra các DNVVN gặp rất nhiều khó khăn trong việc thu hồi các khoản phải thu do phần lớn các khách hàng đầu ra là các cá nhân, khách hàng nhỏ lẻ.

## **2.3 MỘT SỐ NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN RỦI RO TÍN DỤNG TRONG THỜI GIAN VỪA QUA TẠI TECHCOMBANK HỒ CHÍ MINH:**

### **2.3.1 Nguyên nhân khách quan:**

#### **2.3.1.1 Môi trường kinh tế còn nhiều bất trắc:**

Môi trường kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến thành công hay thất bại của khoản tín dụng, đặc biệt là địa bàn hoạt động của Techcombank Hồ Chí Minh lại nằm trong khu vực có nền kinh tế năng động nhất của cả nước, nơi quy tụ đầy đủ các loại hình kinh tế hoạt động trong nhiều ngành nghề lĩnh vực khác nhau. Môi trường kinh tế trong những năm gần đây một mặt đem lại những thuận lợi cho hoạt động ngân hàng nói chung hoạt động tín dụng ngân hàng nói riêng, mặt khác với những biến động kinh tế vẫn là một



trong những nguyên nhân gây ra hậu quả xấu cho hoạt động tín dụng ngân hàng chẳng hạn như:

Trong giai đoạn 6/2005 - 6/2006, Giá thép thế giới biến động theo xu hướng giảm. Một loạt doanh nghiệp sản xuất gặp khó khăn do giá bán giảm, doanh nghiệp thương mại gặp khó khăn đối với những lô thép nhập trước giai đoạn khủng hoảng với giá cao, trong khi giá bán đầu ra thị trường giảm. Các doanh nghiệp kinh doanh thép là khách hàng của Techcombank Hồ Chí Minh chiếm hơn phân nửa là các DNVVN, trước tình trạng này doanh nghiệp đứng trước hai sự lựa chọn hoặc chấp nhận bán hàng với giá thấp chịu lỗ vốn để có tiền trả nợ ngân hàng, hai là giữ hàng chờ giá phục hồi trở lại song lại không có tiền để trả nợ ngân hàng dẫn đến tình trạng phải gia hạn nợ và quá hạn. Vào thời điểm này một loạt các doanh nghiệp kinh doanh ngành thép đã đề nghị ngân hàng gia hạn nợ vay làm ảnh hưởng không ít đến chất lượng tín dụng của Techcombank.

Hay thị trường bất động sản đang đóng băng bắt đầu từ giai đoạn đầu năm 2005 cho đến nay. Rất nhiều dự án cho vay để kinh doanh bất động sản bị ảnh hưởng do không bán được nhà do vậy không có nguồn để trả nợ ngân hàng. Đứng trước tình trạng này bắt đầu từ giữa cuối năm 2005 Techcombank Hồ Chí Minh thu hẹp vốn tài trợ cho các dự án kinh doanh bất động sản.

### **2.3.1.2 Môi trường pháp lý chưa thuận lợi:**

-Chính sách thuế của Việt Nam thường có xu hướng tăng thu cho ngân sách nhà nước và không cho phép các ngân hàng khấu trừ dự phòng lỗ hoặc quy định số thu gồm cả lãi cộng dồn của các khoản nợ tồn đọng. Về bản chất, đây là thuế đánh vào lợi nhuận ảo và làm giảm vốn tự có của ngân hàng. Những thay đổi đột ngột trong hệ thống thuế cũng có tác động tới giá tài sản và khả năng trả nợ của bên vay, qua đó tác động đến khả năng chi trả và khả năng thanh toán của ngân hàng.

-Theo khoản 2 điều 54 Luật các Tổ Chức Tín Dụng có quy định “Trong trường hợp khách hàng không trả được nợ đến hạn, nếu các bên không có thoả thuận khác thì tổ chức tín dụng có quyền:

- a) Bán tài sản cầm cố để thu hồi nợ; chuyển nhượng, bán tài sản thế chấp để thu hồi vốn trong một thời hạn nhất định theo quy định của pháp luật;
- b) Yêu cầu người bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh;
- c) Khởi kiện khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng và người bảo lãnh theo quy định của pháp luật.

Tuy nhiên trên thực tế, các ngân hàng trong đó có Techcombank rất cực khổ trong việc xử lý tài sản đảm bảo, ngân hàng hoàn toàn không có quyền tự chủ đối với tài sản đảm bảo, mà nó phụ thuộc vào thiện chí và trách nhiệm phối hợp của các cơ quan chức năng liên quan. Thông thường đối với một khoản vay có vấn đề thời gian xử lý nợ từ lúc thông báo với khách hàng về quyết định khởi kiện, thông báo cho các bên liên quan, thông báo cho chính quyền địa phương và tiến hành khởi kiện ra tòa tới khi tòa tuyên án giao cho thi hành án xử lý tài sản thì mất thời gian hơn 2 năm. Một khoảng thời gian thật sự là quá dài, trong suốt thời gian này thì toàn bộ lãi phát sinh theo khoản vay này vẫn được tính và toàn bộ nợ vay vẫn tính là nợ xấu, ngân hàng vẫn phải trích dự phòng.

-Theo quy định hiện nay thì một khách hàng được phép mở tài khoản giao dịch cũng như vay vốn tại nhiều tổ chức tín dụng khác nhau để tạo điều kiện cho khách hàng mở rộng kinh doanh, nhưng điều này làm cho ngân hàng rất khó kiểm soát tình hình vay nợ tại các tổ chức tín dụng khác. Hơn nữa các tổ chức tín dụng thường không mặn mà lắm trong việc cung cấp thông tin lẫn nhau về lịch sử vay vốn của khách hàng vay vì mục đích cạnh tranh, và Techcombank Hồ Chí Minh thì hoàn toàn không có bất cứ một chương trình hay chính sách nào kêu gọi liên kết với các ngân hàng trên cùng địa bàn để hợp tác về việc cung cấp thông tin khách hàng, dẫn tới tình trạng là ngân hàng gặp

rất nhiều khó khăn trong việc thẩm định tín dụng, kiểm tra sử dụng vốn vay dẫn đến rủi ro xảy ra là tất yếu

### **2.3.1.3 Thiên tai, dịch bệnh:**

-Từ năm 2005 đến nay, Việt Nam đối diện với hàng loạt các dịch bệnh như dịch cúm gia cầm kéo dài nhiều năm liền, dịch lở mồm long móng ở heo... làm ảnh hưởng không những đến các doanh nghiệp chăn nuôi trực tiếp mà còn ảnh hưởng đến các doanh nghiệp gián tiếp như các công ty sản xuất thức ăn gia súc, các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm có sử dụng các sản phẩm từ gia cầm như bánh kẹo, doanh thu của các doanh nghiệp này giảm hẳn, các doanh nghiệp gặp khó khăn trong vấn đề thu hồi công nợ, các dự án đầu tư dở dang không có vốn thực hiện tiếp làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của các khoản vay tại Techcombank Hồ Chí Minh. Thống kê trong giai đoạn từ năm 2005-2006 Techcombank Hồ Chí Minh cấp tín dụng cho 5 DNVVN chăn nuôi gia cầm với tổng dư nợ bình quân từng thời điểm là 13 tỷ đồng, cho 15 DNVVN kinh doanh các lĩnh vực ngành nghề liên quan như thức ăn gia súc, thực phẩm thịt gà, thịt heo, thịt bò đông lạnh, các loại bánh kẹo làm từ trứng gia cầm như bánh trung thu, bánh flan... tỷ lệ nợ quá hạn của các doanh nghiệp này lên tới 60%-70% và trong số 20 doanh nghiệp này có 4 doanh nghiệp mất khả năng chi trả, buộc Techcombank Hồ Chí Minh phải tiến hành các biện pháp xử lý nợ để thu hồi nợ.

-Mặc dù địa bàn hoạt động không nằm trong khu vực bị ảnh hưởng của các cơn bão lớn xảy ra liên tiếp trong những năm qua, nhưng với tác động mạnh mẽ của các cơn bão này, hàng loạt doanh nghiệp tại các tỉnh ven biển lâm vào tình trạng phá sản, mất hết cả nguồn vốn làm ảnh hưởng rất lớn đến tình hình thanh toán công nợ đối với khách hàng. Vấn đề đặt ra là những ảnh hưởng này lại mang tính dây chuyền, việc các doanh nghiệp tại vùng thiên tai bị ảnh hưởng cũng sẽ làm cho hàng loạt các doanh nghiệp tại vùng không bị thiên tai không thể thu hồi công nợ hay việc kinh doanh giảm sút và hậu quả là ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay ngân hàng.

## **2.3.2 Nguyên nhân chủ quan:**

### **2.3.2.1 Từ phía Techcombank Hồ Chí Minh:**

#### **2.3.2.1.1 Chính sách quản lý rủi ro tín dụng:**

-Các biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng còn thiếu tính hệ thống, rời rạc, dường như chỉ tập trung vào phía khách hàng của Techcombank, chưa thể hiện rõ ràng được chiến lược hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng. Điều này cho thấy tầm quan trọng của khách hàng trong việc hạn chế rủi ro tín dụng, tuy nhiên cũng cho thấy Techcombank chưa có quan tâm toàn diện đến các nguyên nhân gây rủi ro tín dụng khác, đến các nhân tố ảnh hưởng đến việc hạn chế rủi ro tín dụng khác.

-Các dấu hiệu nhận biết rủi ro tín dụng chưa được tổng kết và cập nhật thành cẩm nang cho cán bộ tín dụng, các công cụ đánh giá rủi ro tín dụng vẫn chủ yếu theo phương pháp định tính, phương pháp định lượng còn chưa được coi trọng, một số biện pháp mang giải pháp tình thế, trong khi các biện pháp còn lại mang tính lâu dài chỉ mới bắt đầu thực hiện nhưng thay đổi quá đột ngột, thiếu thời gian chuẩn bị cho khách hàng cũng như Ngân hàng.

-Hiện nay, tất cả các quy trình tín dụng của Techcombank đang được thiết kế thành từng mảng: tín dụng trung hạn, tín dụng ngắn hạn, phát hành bảo lãnh, phát hành thư tín dụng. Quy trình tín dụng hiện nay vẫn chưa đảm bảo phân định rõ các khâu: Đề xuất tín dụng - Phê duyệt tín dụng - Lưu hồ sơ tín dụng - giải ngân, Quy trình tín dụng hiện tại vẫn tập trung chủ yếu vào tính tuân thủ. Mặt khác, một số vấn đề khá quan trọng nhưng vẫn chưa được quy định dưới dạng quy trình cụ thể như: quản lý tín dụng, rà soát chất lượng khoản vay, xử lý nợ xấu...cũng đang gây khó khăn cho công tác quản lý và hạn chế rủi ro tín dụng. Ngoài ra, quy trình tín dụng hiện tại vẫn chưa quy định rõ trách nhiệm giữa các khâu trong quá trình giải ngân và thu nợ.

-Việc xếp hạng khách hàng vẫn chưa hoàn thiện: Sau khi xếp hạng, nhiều khách hàng xếp hạng không tốt (CC, C) mặc dù đó là những khách hàng rất tốt, có uy tín trên thị trường, mang lại nhiều phí và lãi cho ngân hàng

#### **2.3.2.1.2 Đội ngũ cán bộ:**

Trước xu thế mở cửa ngân hàng hiện nay, các ngân hàng rầm rộ mở rộng mạng lưới giao dịch của mình, trong khi đó đội ngũ cán bộ công nhân viên của ngân hàng thì vẫn còn hạn chế. Mặc dù Techcombank Hồ Chí Minh đều định kỳ tổ chức các khóa đào tạo cho cán bộ nhân viên liên quan đến các hoạt động nghiệp vụ. Tuy nhiên việc đào tạo cộng với kinh nghiệm thực tiễn làm việc của cán bộ vẫn không đáp ứng kịp thời cho nhu cầu cán bộ tại các điểm giao dịch mới. Việc tuyển dụng nhân viên mới cũng gặp nhiều hạn chế vì thực tế mặt bằng lương và chế độ thưởng của Techcombank Hồ Chí Minh không có ưu đãi nhiều so với các ngân hàng trong nước và thua hẳn các ngân hàng nước ngoài về vấn đề lương. Chính vì thế một thực trạng hiện đang diễn ra tại Techcombank đó là cán bộ "lên chức" quá nhanh, có một số lượng đáng kể các cán bộ giữ những vị trí chủ chốt liên quan đến quá trình thẩm định cho vay như trưởng phó phòng kinh doanh, trưởng phó phòng thẩm định, trưởng phó ban kiểm soát, các trưởng phòng giao dịch...chưa trải qua quá trình thẩm định tín dụng ở cấp chuyên viên cũng như chưa kịp nắm bắt hết các quy chế cho vay của Techcombank, dẫn đến lúng túng trong việc ra các quyết định cho vay, không nhận thấy những rủi ro tiềm ẩn mà cấp dưới không nhận thấy cũng như không phát hiện ra một số trường hợp cán bộ tín dụng cố tình không tuân thủ theo quy trình và chính sách tín dụng của Techcombank.

#### **2.3.2.1.3 Sự phối hợp trong công tác tín dụng với các đơn vị hữu quan còn nhiều bất cập:**

Ngân hàng cũng là một thực thể của xã hội, chịu sự điều tiết của các mối quan hệ xã hội. Để tồn tại và phát triển một cách bền vững, cần có quan hệ phù hợp với các cơ quan chức năng. Đây cũng là một biện pháp góp phần hạn chế rủi ro tín dụng, mối

quan hệ với các cơ quan chức năng bao gồm (1) quan hệ với các cơ quan kinh tế, cơ quan báo chí để nắm bắt kịp thời các thông tin biến động của doanh nghiệp (2) các quan hệ trong khâu giải ngân như quan hệ với các cơ quan công chứng nhà nước, cục đăng ký giao dịch đảm bảo, sở tài nguyên và môi trường để thực hiện việc hoàn tất thủ tục tài sản đảm bảo, (3) quan hệ trong khâu thu nợ: như quan hệ với cơ quan công an, tòa án, xã phường sở tại để phối hợp thu hồi nợ

-Hiện tại Techcombank hầu như chưa có một chương trình hay chính sách nào đó liên kết với các cơ quan kinh tế tại địa phương như phòng kinh tế quận, sở kế hoạch đầu tư, ban quản lý các khu công nghiệp, khu chế xuất, cục hải quan, cục thuế....về việc hỗ trợ cung cấp về tình hình hoạt động của các doanh nghiệp trên địa bàn như số lượng các doanh nghiệp đang hoạt động trên từng địa bàn, tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp này thể hiện qua doanh thu, lợi nhuận, tiền thuế phải nộp, số lượng hàng hoá nhập khẩu trong năm, các biến động của doanh nghiệp trên địa bàn như có bao nhiêu cuộc đình công xảy ra trong năm tại doanh nghiệp đó, tình hình thực hiện các nghĩa vụ với nhà nước của doanh nghiệp ra sao. Một thực tế đáng buồn xảy ra là, sau khi cho vay ngoài một vài lần chuyên viên khách hàng xuống thăm khách hàng dưới hình thức kiểm tra việc sử dụng vốn vay thì hầu như mọi biến động của doanh nghiệp, ngân hàng không hề hay biết. Đã có trường hợp, doanh nghiệp bị cháy dẫn đến ngưng hoạt động nhưng cố tình không thông báo cho ngân hàng, chỉ đến khi đến kỳ hạn trả nợ, doanh nghiệp không có khả năng trả nợ, khoản vay bị quá hạn, ngân hàng mới tiến hành xuống công ty thì mới phát hiện ra, cũng có trường hợp khách hàng vi phạm các qui định về nhập khẩu như nhập hàng cấm, bị cục hải quan giữ hàng lại chờ xử lý, tuy nhiên ngân hàng lại không biết và vẫn tiếp tục rót vốn cho doanh nghiệp kinh doanh, ngân hàng chỉ phát hiện ra khi doanh nghiệp thật sự đã quá khó khăn, gần như sụp đổ hoàn toàn.

-Với quy định mới khi công chứng tài sản thế chấp, cơ quan công chứng không yêu cầu phải xuất trình xác nhận tình trạng nhà đất, điều này giúp cho quá trình công chứng giữa khách hàng và ngân hàng thuận lợi và nhanh chóng hơn. Tuy nhiên, trách nhiệm xác minh bất động sản có hợp pháp để thế chấp ngân hàng không chẳng hạn như có nằm trong diện quy hoạch không, có đang tranh chấp không ... lại thuộc về ngân hàng, ngân hàng khi nhận tài sản thế chấp phải thẩm định kỹ tính hợp lệ của tài sản. Hiện tại Techcombank vẫn chưa có một chính sách nào cụ thể về vấn đề xác nhận tình trạng nhà đất này chẳng hạn như liên kết với các ủy ban nhân dân phường xã, các phòng địa chính địa phương về việc xác nhận tình trạng nhà đất, thời gian xác nhận... Dẫn đến tình trạng là một vài phường thì vui vẻ xác nhận ngay, một vài phường lại không xác nhận, một vài phường xác nhận nhưng thời gian kéo dài. Do đó một vài khoản vay của Techcombank Hồ Chí Minh vẫn chưa xác nhận được tình trạng nhà đất dẫn đến tình trạng khi khoản vay có vấn đề, việc xử lý tài sản thế chấp gặp rất nhiều khó khăn.

Qua đó cho thấy Techcombank vẫn chưa có các biện pháp kiểm tra chặt chẽ các khoản vay của mình cũng như ngăn chặn kịp thời các rủi ro tín dụng sẽ xảy ra bằng việc liên kết với các tổ chức chính quyền địa phương để kịp thời cung cấp thông tin.

#### **2.3.2.1.4 Chạy theo mục tiêu tăng trưởng tín dụng thuần túy:**

Tốc độ tăng trưởng tín dụng của Techcombank Hồ Chí Minh phát triển đều đặn qua các năm, hàng loạt các điểm giao dịch mới được thành lập kèm theo đó là chỉ tiêu riêng cho từng điểm giao dịch. Để đạt chỉ tiêu đã đề ra, các điểm giao dịch này ngoài các chương trình tiếp thị khách hàng theo xu hướng chung của toàn hệ thống, tuy nhiên vẫn có một số phòng giao dịch không đặt mục tiêu chất lượng tín dụng lên hàng đầu mà chỉ cố làm mọi cách để có dư nợ tín dụng, cho vay không thẩm định kỹ, cấu kết với các cò tín dụng... dẫn đến các khoản vay khi đến thời hạn trả nợ không có khả năng trả nợ buộc phải gia hạn nợ, thậm chí có nhiều trường hợp tìm mọi cách đảo nợ cho khách hàng làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của toàn chi nhánh.

### **2.3.2.2 Từ phía khách hàng vay:**

-Một trong những vấn đề tiên quyết khi quyết định cho doanh nghiệp vay là ngân hàng phải phân tích cũng như nắm vững tình hình tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên với cơ cấu dư nợ vay của DNVVN chiếm hơn 60% tổng dư nợ vay của Techcombank Hồ Chí Minh thì vấn đề phân tích tài chính của các doanh nghiệp thật nan giải. Hơn 90% DNVVN vay vốn tại Techcombank Hồ Chí Minh có báo cáo tài chính chưa thực hiện chế độ kiểm toán, dẫn đến nhiều số liệu báo cáo tài chính của doanh nghiệp chưa đảm bảo tính chính xác cao, không phản ánh đúng thực trạng sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp, thậm chí có nhiều doanh nghiệp cố tình làm sai lệch các số liệu tài chính có lợi cho mình để cho ngân hàng không phát hiện ra và đồng ý cho vay. Hiện tại quy trình thẩm định tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh quy định về việc phân tích tài chính chủ yếu chỉ dựa trên các báo cáo tài chính do doanh nghiệp cấp, chỉ với những khoản vay có giá trị cao, trên 20 tỷ mới yêu cầu khách hàng có báo cáo tài chính có kiểm toán. Như vậy việc báo cáo tài chính của khách hàng không minh bạch rõ ràng, không chính xác, bộ phận thẩm định tín dụng không có đủ điều kiện cũng như khả năng phát hiện ra những dấu hiệu bất thường trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp cũng góp phần làm cho rủi ro tín dụng xảy ra tại Techcombank Hồ Chí Minh.

-Khó khăn lớn nhất của DNVVN là thiếu vốn, trong điều kiện thị trường vốn tại Việt Nam chưa phát triển thì ngân hàng là kênh cung cấp vốn duy nhất cho các DNVVN. Do mới hình thành và phát triển hơn 15 năm nên quy mô của các DNVVN còn quá nhỏ, khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh trong nước cũng như ra bên ngoài đang là khát khao lớn nhất của các DNVVN. Rất nhiều DNVVN đã vay vốn ngân hàng đầu tư thêm máy móc thiết bị, mở rộng sản xuất kinh doanh, tuy nhiên thực tế vẫn có nhiều doanh nghiệp đầu tư máy móc thiết bị với công nghệ lạc hậu, năng suất không cao, hoạt động kinh doanh không mang lại hiệu quả như mong muốn dẫn đến ảnh hưởng đến khả năng trả nợ ngân hàng. Cũng có nhiều trường hợp doanh nghiệp đang hoạt động rất tốt, có



phương án kinh doanh rất tốt, ý tưởng kinh doanh đột phá, nhưng khi được ngân hàng hỗ trợ vốn thì do năng lực quản trị điều hành kém, sử dụng vốn vay lại không hiệu quả, không đúng mục đích, Techcombank Hồ Chí Minh một mặt phải chấp nhận để khoản vay của doanh nghiệp này rơi vào tình trạng nợ khó đòi, mặt khác để thu hồi được nợ vay Techcombank Hồ Chí Minh phải cử cán bộ trực tiếp hỗ trợ doanh nghiệp các biện pháp thu hồi công nợ, phục hồi hoạt động kinh doanh như cũ vừa tốn thời gian vừa mất chi phí cho Techcombank Hồ Chí Minh.

### **2.3.2.3 Sự quản lý của Ngân Hàng Nhà Nước (NHNN) đối với Ngân Hàng cấp dưới còn chưa chặt chẽ:**

Theo quy định của ngân hàng nhà nước tất cả các khoản vay của các ngân hàng nhà nước đều phải báo cáo cho trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng nhà nước (CIC). Tuy nhiên thực tế đang diễn ra là có rất nhiều khoản vay của các ngân hàng không báo cáo cho CIC ngay khi phát vay, các thông tin về tình trạng của các khoản nợ vay tại các ngân hàng cũng không được báo cáo kịp thời, tuy nhiên các quy định về phạt của ngân hàng nhà nước đối với các sai phạm của ngân hàng cấp dưới vẫn chưa thật sự nghiêm minh. Ngân hàng nhà nước là cơ quan tập hợp thông tin và cung cấp hỗ trợ cho các ngân hàng, nhưng lại không phát huy tối đa vai trò của mình dẫn đến hậu quả là các ngân hàng không biết được tình hình vay vốn của khách hàng tại các tổ chức tín dụng khác. Thực tế đã có trường hợp đã xảy ra là khách hàng cùng với việc đến vay vốn tại Techcombank Hồ Chí Minh, cũng gửi hồ sơ vay vốn tại ngân hàng khác. Khi Techcombank Hồ Chí Minh phát vay thì tại ngân hàng đã phát vay cho khách hàng vay vốn với cùng một mục đích sử dụng vốn vay cách đó hai ngày, cả hai ngân hàng đều không biết khách hàng cố tình lừa dối ngân hàng, và tất yếu là cả hai khoản vay tại hai ngân hàng đều rơi vào tình trạng nợ xấu.

## **CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY DNVVN TẠI TECHCOMBANK HỒ CHÍ MINH**

### **3.1 CĂN CỨ ĐỀ XUẤT CÁC GIẢI PHÁP:**

#### **3.1.1 Căn cứ định hướng hoạt động kinh doanh:**

➤ Mạng lưới kinh doanh:

\_ Hoàn thành việc nâng cấp chi nhánh Hồ Chí Minh thành chi nhánh vùng tại khu vực miền Nam, nâng cấp các Phòng Giao Dịch: Quang Trung, Thăng Lợi và Phú Mỹ Hưng thành chi nhánh cấp 1.

\_ Trong năm 2007 thành lập thêm 15 Phòng Giao Dịch tại các quận huyện trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh

\_ Hỗ trợ việc nâng cấp Phòng Giao Dịch Bình Dương và Đồng Nai nâng cấp lên chi nhánh cấp 1.

\_ Chịu trách nhiệm thành lập chi nhánh cấp 1 tại Tây Ninh trong năm 2007.

\_ Chịu trách nhiệm thành lập chi nhánh cấp 1 tại Long An và Khu Chế Xuất Tân Thuận trong năm 2008.

➤ Cùng toàn hệ thống chuẩn bị kế hoạch thiết lập các văn phòng Techcombank tại nước ngoài làm cầu nối cho các hoạt động xuất nhập khẩu và đầu tư của nước ngoài vào thị trường Việt Nam và của Việt Nam ra nước ngoài, nỗ lực tới năm 2010 thành lập các văn phòng Techcombank tại Nga, Mỹ và Nhật Bản thực hiện chức năng hỗ trợ các giao dịch thương mại và đầu tư, các giao dịch vốn và tiền tệ giữa Việt Nam và các nước có liên quan

➤ Ưu tiên tập trung đẩy mạnh cung cấp các dịch vụ tài chính đa dạng, có chất lượng và cạnh tranh cho khối khách hàng dân cư các đô thị, đặc biệt là nhóm khách hàng có thu nhập trung bình và cao, trẻ tuổi và thành đạt có yêu cầu và dễ thích ứng với các dịch vụ ngân hàng, tài chính.

➤ Thực hiện chiến lược phát triển toàn diện các dịch vụ tài chính trọn gói phục vụ các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc các thành phần kinh tế tư nhân, đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp tập trung trong các khu công nghiệp thuộc một số ngành có tiềm năng phát triển.

➤ Đẩy mạnh các hoạt động giao dịch tiền tệ trên thị trường nội địa và khu vực, thực hiện tốt vai trò như là một trong các nhà tạo dựng thị trường chuyên nghiệp chủ yếu, thực hiện hỗ trợ tích cực các chính sách kinh doanh nhằm vào các doanh nghiệp và các nhà đầu tư cá nhân, các tổ chức tài chính và đầu tư chuyên nghiệp.

### 3.1.2 Căn cứ định hướng hoạt động tín dụng:

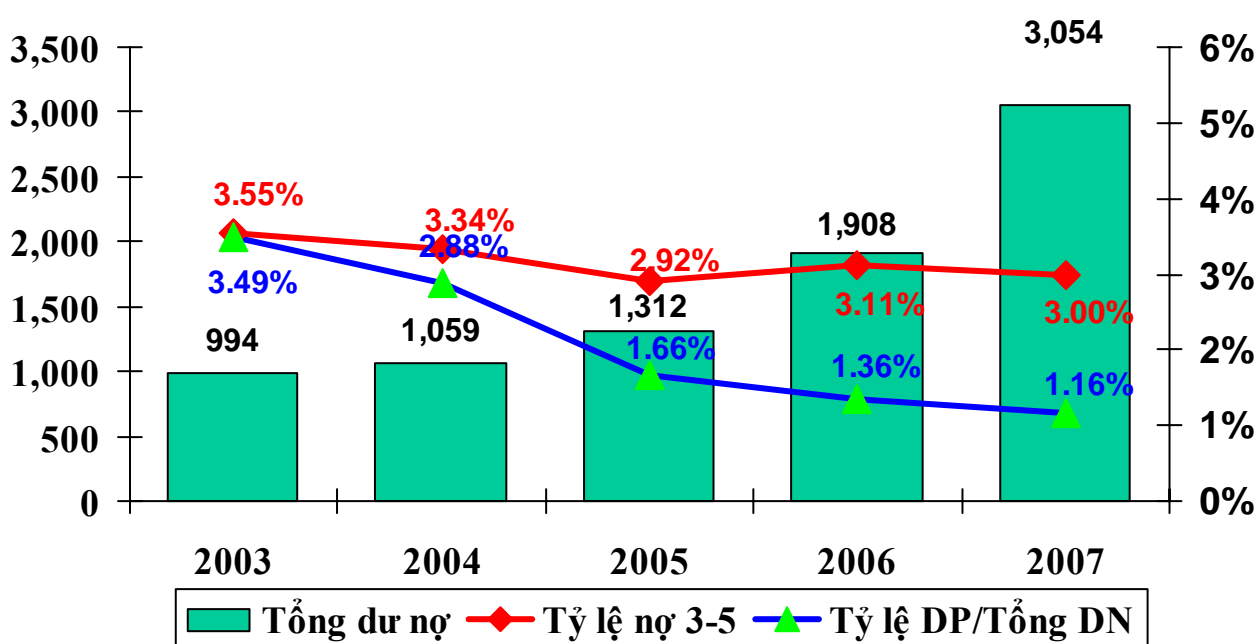
Với mục tiêu là ngân hàng thương mại đô thị đa năng, thuộc nhóm dẫn đầu trong các ngân hàng thương mại cổ phần. Định hướng phát triển tín dụng của Techcombank cũng tăng trưởng để đáp ứng được yêu cầu đạt ra.

#### \* Tăng trưởng tín dụng:

- Đến 31/12/2007: tổng dư nợ tín dụng đạt : 3,054 tỷ đồng - Tăng trưởng 160% so với thời điểm 31/12/2006

- Đến 31/12/2010: Tổng dư nợ tín dụng đạt 7,600 tỷ đồng - Tăng trưởng 400% so với thời điểm 31/12/2006.

Biểu đồ 3.1: Kế hoạch dư nợ tín dụng và tỷ lệ nợ loại 3-5 đến thời điểm 31/12/07:



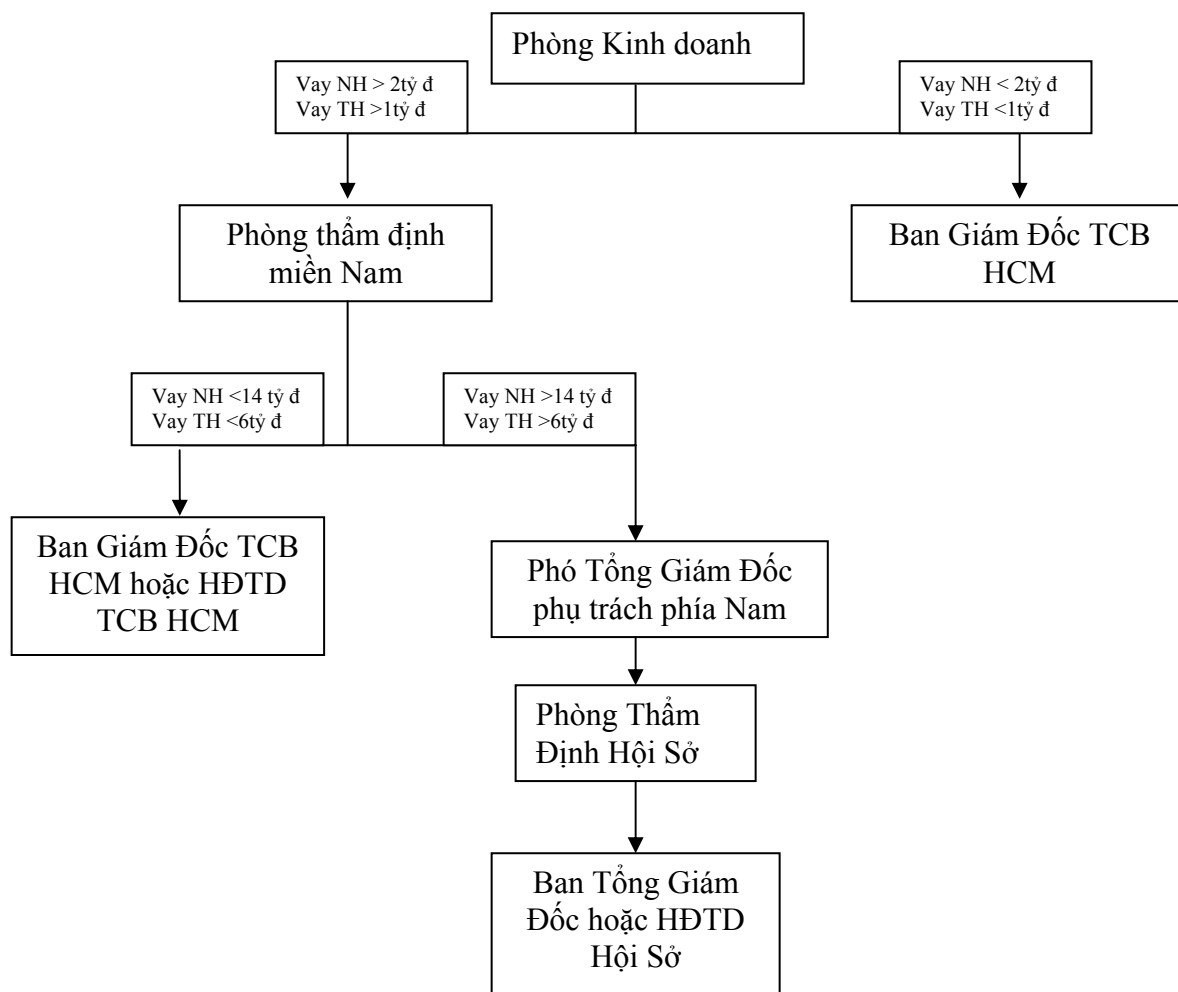
### 3.2 CÁC GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK HỒ CHÍ MINH

#### 3.2.1 Xây dựng quy trình có hiệu quả:

Quy trình tín dụng của Techcombank khi được cải tiến phải đáp ứng các yêu cầu sau:

-Tách bạch hóa, quy định rõ hơn trách nhiệm, quyền hạn của các bộ phận chức năng trong các khâu của quá trình cung cấp tín dụng đến khách hàng.

Trong phạm vi bài viết này, tác giả chỉ giới thiệu ngắn gọn một khoản vay khi được phê duyệt sẽ phải qua các bộ phận sau:



Như vậy hiện tại quy trình tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh qua các bước sau:

+Chuyên viên khách hàng và lãnh đạo phòng kinh doanh tiến hành thẩm định dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ hoặc phương án phục vụ đời sống về tư cách người đi vay, mục đích vay vốn, nguồn trả nợ, tài sản đảm bảo.

+Ban thẩm định và Quản lý rủi ro tín dụng tại các đơn vị Techcombank Hồ Chí Minh hoặc Phòng quản lý tín dụng tại Hội sở thực hiện tái thẩm định.

+Các cấp có thẩm quyền phê duyệt khoản vay theo hạn mức phán quyết.

Qua quy trình trên có thể thấy ngoại trừ các khoản vay ngắn hạn có giá trị nhỏ hơn 2 tỷ đồng và các khoản vay trung hạn có giá trị nhỏ hơn 1 tỷ đồng, tất cả các khoản vay tại Techcombank Hồ Chí Minh trước khi trình lên các cấp có thẩm quyền phê duyệt đều phải qua phòng thẩm định miền Nam và phòng thẩm định Hội Sở tái thẩm định và cho ý kiến. Thực tế một số khoản vay khi được trình lên cấp có thẩm quyền thì đề xuất của phòng kinh doanh có rất nhiều khác biệt so với đề xuất của bộ phận tái thẩm định và phê duyệt lại theo đề xuất của bộ phận tái thẩm định. Hiện tại quy trình tín dụng của Techcombank không hề đề cập tới trách nhiệm của bộ phận tái thẩm định đối với các khoản nợ xấu mà nguồn gốc phát sinh nợ xấu là do đề xuất không hợp lý của bộ phận tái thẩm định. Do đó, quy trình tín dụng nên quy định rõ trách nhiệm của bộ phận tái thẩm định giả sử như:

.Với đặc điểm của hoạt động sản xuất, kinh doanh của khách hàng thì khoản vay phải cấp trong thời hạn 6 tháng, tuy nhiên bộ phận tái thẩm định chỉ đề xuất và được xét duyệt khoản vay là 4 tháng, dẫn đến nguồn tiền không về kịp, khách hàng không kịp trả nợ vay ngân hàng đúng hạn. Bộ phận tái thẩm định phải có trách nhiệm đối với khoản vay này như ngoài việc phải phối hợp với phòng kinh doanh xử lý nợ xấu, bộ phận tái thẩm định còn phải bị trừ điểm thi đua.

-Cải tiến theo hướng khâu sau kiểm soát khâu trước.

-Đảm bảo quá trình cấp tín dụng đến khách hàng đáp ứng yêu cầu theo ISO: Quy trình tín dụng của Techcombank theo tiêu chuẩn ISO là đối với các khoản vay ngắn hạn bổ

sung vốn lưu động thời gian trả lời khách hàng là 3 ngày kể từ khi khách hàng bổ sung đầy đủ hồ sơ. Cam kết này chỉ có thể thực hiện đối với những khoản vay có giá trị nhỏ hơn 2 tỷ đồng, đối với khoản vay có giá trị lớn hơn 2 tỷ đồng thì phải qua các bộ phận trước khi tới tay các cấp có thẩm quyền, trong khi đó phòng thẩm định miền Nam lại có quyền thẩm định trong thời gian 3 ngày mới đưa ra ý kiến, như vậy thì nếu thực hiện theo tiêu chuẩn ISO thì phòng kinh doanh sẽ không có bất cứ khoảng thời gian nào để thẩm định hồ sơ vay vốn. Ngoài ra đối với những khoản vay phải trình ra Hội sở thì phòng thẩm định Hội Sở lại thêm 3 ngày thẩm định sau đó mới trình các cấp có thẩm quyền, điều đặc biệt là Hội Đồng Tín Dụng chỉ họp 1 tuần/lần. Tóm lại quy trình tín dụng hiện tại của Techcombank không thể nào đáp ứng được yêu cầu theo tiêu chuẩn ISO. Techcombank có thể thay đổi các cam kết theo tiêu chuẩn ISO một cách cụ thể, hoặc quy trình tín dụng nên giới hạn thời gian thẩm định của bộ phận tái thẩm định theo từng trường hợp.

### **3.2.2 Xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng phù hợp:**

Hệ thống xếp hạng khách hàng của Techcombank dựa vào các tiêu chí phần lớn được triển khai thông qua kinh nghiệm cũng như thực tế cấp tín dụng tại Techcombank và môi trường tín dụng tại Việt Nam của Ban lãnh đạo cũng như các cán bộ nhiều kinh nghiệm. Đây là điều rất tốt trong một môi trường hoạt động mới mẻ như hiện nay. Tuy nhiên, thông qua thực tế tín dụng và phân đoạn thị trường của ngân hàng như hiện nay, hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng của Techcombank hiện nay vẫn còn nhiều điểm chưa phù hợp, đặc biệt là khi áp dụng đối với các DNVVN – một nhóm khách hàng mà các yếu tố tài chính hầu như là con số 0, trong khi hệ thống xếp hạng hiện nay của Techcombank yếu tố tài chính chiếm tỷ lệ cao nhất, dẫn đến một số khách hàng xếp loại xấu nhất (CC) là những khách hàng có khả năng trả nợ tốt nhất và phải chịu mức lãi suất cao nhất theo tiêu chí xếp hạng của Techcombank. Vấn đề bất cập trong hệ thống xếp hạng của Techcombank một mặt làm cho Techcombank không đánh giá được chính xác các rủi ro tín dụng sẽ xảy ra đối với khách hàng nào, mặt khác với quy

định lãi suất cho vay áp dụng dựa vào mức xếp hạng của khách hàng thì khả năng Techcombank không tiếp thị được khách hàng tốt do mức lãi suất quá cao vì khách hàng bị xếp hạng không tốt theo tiêu chí của Techcombank. Do đó, vấn đề cấp thiết đặt ra là cần cải tổ hệ thống xếp hạng.

➤ **Những kiến nghị sửa đổi xếp hạng khách hàng:**

-Đối với khách hàng doanh nghiệp:

+Yếu tố tài chính nên chiếm khoảng 25% - 45% thang điểm tín dụng tùy loại hình doanh nghiệp khác nhau, được tính toán dựa trên hệ số của các doanh nghiệp thuộc ngành nghề và quy mô khác nhau cũng như xu hướng vận động theo thời gian (so với năm trước). Ví dụ đề xuất như doanh nghiệp nhà nước, yếu tố tài chính nên chiếm 45% thang điểm tín dụng, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài yếu tố tài chính cũng nên chiếm tỷ lệ khá cao từ 30% đến 45%.

+Yếu tố phi tín dụng chiếm khoảng 75% - 55% thang điểm tín dụng. Các yếu tố phi tài chính bao gồm: uy tín, kinh nghiệm của chủ doanh nghiệp, môi trường kinh doanh, đặc biệt yếu tố lãi và phí thu được của khách hàng.

-Đối với khách hàng là thể nhân yếu tố tài chính chiếm khoảng 30% thang điểm tín dụng, thang điểm cho các chỉ tiêu tài chính được tính toán dựa trên hệ số của các thể nhân và theo xu hướng vận động theo thời gian (so với năm trước), yếu tố phi tín dụng chiếm khoảng 70% thang điểm tín dụng. Các yếu tố phi tài chính bao gồm: uy tín, tình trạng hôn nhân, số con, nghề nghiệp ổn định hay tạm thời, địa bàn sinh sống.

Mô hình xếp hạng khách hàng cần xem xét, sửa đổi hàng năm cho phù hợp với thị trường, khách hàng. Mô hình sau khi xếp hạng phải đạt được kết quả là phân hạng khách hàng phù hợp với những lợi nhuận và độ an toàn do khách hàng mang đến. Từ xếp hạng khách hàng có thể hoạch định được các chính sách cho phù hợp

**Bảng 3.2: Kết quả xếp hạng khách hàng**

<b>Nhóm khách hàng</b>	<b>Loại</b>	<b>Chất lượng</b>
Chất lượng rất tốt	AA	<p>Khách hàng có tiềm năng mạnh, năng lực quản trị, điều hành mạnh.</p> <p>Khách hàng và ngân hàng có quan hệ tốt.</p> <p>Khách hàng mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng.</p> <p>Đối với đối tượng Khách hàng này, Techcombank chấp nhận cho tín chấp.</p>
Chất lượng tốt	A	<p>Khách hàng có thể về nguồn tài trợ nhưng nhìn chung được coi là đối tượng hấp dẫn đối với ngân hàng.</p> <p>Thực hiện tốt các nghĩa vụ trả nợ, trả lãi đúng hạn.</p> <p>Đối với đối tượng này, Techcombank xem xét cho tín chấp một phần.</p>
Chất lượng đạt yêu cầu	BB	<p>Dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh đủ để trả nợ ngân hàng.</p> <p>Khách hàng này, Techcombank có thể xem xét nới rộng các điều kiện về tài sản đảm bảo</p>
Chất lượng dưới mức tiêu chuẩn	B	<p>Dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh không đủ để trả nợ cho ngân hàng. Tuy nhiên, khách hàng có các nguồn trả nợ dự phòng</p> <p>Đối tượng khách hàng này, Techcombank áp dụng đầy đủ các điều kiện về tài sản đảm bảo</p>
Chất lượng kém	C, CC	<p>Dòng tiền từ mọi hoạt động đều thiếu hụt.</p> <p>Hoạt động kinh doanh không tốt.</p> <p>Techcombank xem xét thu hồi nợ dần, thu gọn dần dần đi đến cắt giảm bớt mối quan hệ.</p>



### **3.2.3 Đổi mới quản lý và phát triển nhân lực:**

\_Techcombank là ngân hàng rất chú ý đến công tác đào tạo và đạo tạo lại, tuy nhiên việc đào tạo này cần phải duy trì và nâng cao theo đó cần thành lập một trung tâm đào tạo chuyên nghiệp theo đó thành phần giảng viên ngoài các giảng viên tại các trường đại học, trung tâm đào tạo nghiệp vụ ngân hàng uy tín, còn có các giảng viên là các cán bộ có kinh nghiệm của Techcombank trong từng lĩnh vực. Định kỳ hàng năm tổ chức các khóa kiểm tra năng lực, trình độ của cán bộ công nhân viên xem có đáp ứng yêu cầu của vị trí công tác hiện tại không từ đó có chính sách đào tạo lại các cán bộ hợp lý. Quán triệt tư tưởng đăng ký tham gia các lớp đào tạo phù hợp với năng lực trình độ chuyên môn và vị trí công tác của từng các cán bộ, tránh trường hợp thích khóa học nào sẽ tham gia khóa học đó.

\_Hiện tại các khóa đào tạo của Techcombank chỉ tổ chức cho cán bộ công nhân viên Techcombank, trong thời gian sắp tới cần đẩy mạnh liên kết với các ngân hàng trên địa bàn tổ chức các khóa đào tạo chung, qua đó các cán bộ có điều kiện tiếp xúc lẫn nhau, học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau, thông qua trao đổi thông tin có thể tìm ra các giải pháp cho các vấn đề tương tự như bế tắc tại ngân hàng mình. Đồng thời đẩy mạnh chính sách cử cán bộ nhân viên tham gia các khóa đào tạo tại nước ngoài để tận dụng kinh nghiệm và trình độ của các nước tiên tiến trên thế giới và khu vực

\_Áp dụng chính sách luân chuyển cán bộ định kỳ giữa các chi nhánh đảm bảo cho mỗi cán bộ đều có điều kiện tiếp xúc với các công việc liên quan tới các bộ phận mà mình phụ trách. Ví dụ như chuyên viên khách hàng phải có được luân chuyển làm việc tại các bộ phận định giá, tái thẩm định, kiểm soát nội bộ, xử lý nợ. Công tác luân chuyển cán bộ phải đảm bảo bố trí phù hợp với nghiệp vụ, chuyên môn và phát huy khả năng sáng tạo của mỗi cá nhân.

\_Bố trí đúng người, đúng việc để phát huy hết năng lực, điểm mạnh của mỗi cá nhân, đóng góp vào sự lớn mạnh chung của cả tập thể Techcombank. Hiện tại bộ phận tái thẩm định của Techcombank Hồ Chí Minh vẫn chưa phát huy đúng vai trò chức năng

của mình, trong khi tại Hội Sở, bộ phận tái thẩm định phải là những cán bộ có kinh nghiệm lâu năm, hiểu biết rộng về lĩnh vực tín dụng và các ngành nghề liên quan, thì tại Techcombank Hồ Chí Minh các cán bộ Tái Thẩm Định phần lớn là những cán bộ không có kinh nghiệm, chưa hiểu rõ các quy trình nghiệp vụ của Techcombank cũng như đặc thù kinh doanh của từng loại hình doanh nghiệp, từng ngành nghề khác nhau, chưa từng công tác qua bộ phận thẩm định, thường đưa ra các quyết định sai lầm, không thực tế, gây tranh cãi lớn giữa bộ phận thẩm định và tái thẩm định. Do đó cần phải đẩy mạnh đào tạo bộ phận tái thẩm định bằng cách cử cán bộ tái thẩm định tham gia các khóa đào tạo định kỳ của Techcombank, cử cán bộ tham gia trực tiếp công tác thẩm định trong thời gian nhất định, cử cán bộ học hỏi kinh nghiệm tại bộ phận Tái Thẩm Định tại Hội Sở Techcombank.

\_ Thường xuyên tổ chức các khóa hội thảo, trao đổi kinh nghiệm giữa các cán bộ nghiệp vụ trong ngân hàng

\_ Chính sách thu hút nhân lực hợp lý đảm bảo tuyển dụng được các cán bộ có năng lực thật sự, gắn bó lâu dài tại Techcombank. Là chi nhánh lớn nhất tại khu vực miền Nam, định hướng phát triển lên chi nhánh vùng, trong điều kiện phát triển mạnh của ngành ngân hàng hiện nay Techcombank Hồ Chí Minh chịu áp lực rất lớn về việc cung cấp nguồn nhân lực cho khu vực phía Nam, do đó chính sách của Techcombank Hồ Chí Minh rất ưu đãi đối với cán nhân viên có kinh nghiệm tại các ngân hàng khác, nhưng Techcombank vẫn chưa có một quy định cụ thể nào về việc đánh giá năng lực của các cán bộ mới về này, dẫn đến các cán bộ mới được bổ nhiệm các vị trí cao, mức lương cao kèm theo các phụ cấp khác, trong khi đó trình trình độ, năng lực không tương xứng, dẫn đến tình trạng so bì và chán nản đối với đội ngũ cán bộ nhân viên hiện tại và một số nhân viên cũ đã quyết định nghỉ việc, “đầu quân” cho các ngân hàng khác. Vô hình chung Techcombank Hồ Chí Minh lại đi tiếp từ khó khăn này sang khó khăn mới: không biết nguồn nhân lực mới có đáp ứng được yêu cầu không, thì nguồn nhân lực cũ đã ra đi, rồi lại phải tốn thời gian và chi phí đào tạo cho nhân viên mới.

\_Chế độ tiền lương hợp lý: Công tác tín dụng đòi hỏi người cán bộ phải có một cái đầu lạnh trước những cám dỗ, để bị mua chuộc sa ngã trong điều kiện mặt bằng lương của Techcombank hiện nay vẫn còn thấp so với các ngân hàng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Một chế độ tiền lương hợp lý sẽ khơi dậy lòng nhiệt huyết của cán bộ tín dụng đối với công việc, gạt bỏ những cám dỗ của đồng tiền không trong sạch.

### **3.2.4 Hoàn thiện hệ thống hỗ trợ quản lý:**

- Hệ thống thông tin nội bộ giúp cho việc quản lý khách hàng quan hệ: Thông qua hệ thống hiện đại hóa phần mềm Globus giai đoạn 2, khách hàng là các doanh nghiệp nói chung, DNVVN nói riêng sẽ phải quản lý tập trung tại hội sở từ khâu cấp mã, quản lý thông tin, thực hiện phê duyệt các quyết định giám sát, cung cấp cho các chi nhánh trong hệ thống.

-Xây dựng trên trang web của Techcombank mục thông tin riêng về DNVVN với đầy đủ thông tin về chính sách tín dụng, các thủ tục cho vay, các sản phẩm dịch vụ, sản phẩm mới, sản phẩm khuyến mãi.....nhằm rút ngắn quá trình tiếp cận giữa DNVVN với Techcombank.

### **3.2.5 Xây dựng các chiến lược nhất quán và dành riêng cho DNVVN:**

\_Tổ chức mô hình hoạt động phục vụ DNVVN theo hướng chuyên môn hóa theo đó thành lập khối quản lý khách hàng doanh nghiệp tại khu vực miền Nam trong đó có nhóm phụ trách mảng khách hàng DNVVN. Nhóm công tác này thực hiện chức năng đầu mối nghiên cứu các chính sách, tổ chức thực hiện các quy trình nghiệp vụ, kế hoạch mục tiêu về vốn, sản phẩm cho DNVVN. Tại các chi nhánh, phòng giao dịch trực thuộc đều có bộ phận phụ trách mảng khách hàng DNVVN, sẽ là các trạm tiếp thị, cung cấp các sản phẩm trực tiếp đến các DNVVN, tiếp thu các phản hồi của các DNVVN và báo cáo về khối quản lý khách hàng doanh nghiệp từ đó có thể điều chỉnh chính sách áp dụng cho DNVVN một cách tốt nhất.

\_Tập trung đào tạo chuyên sâu các kiến thức về DNVVN cho cán bộ công nhân viên từ kiến thức về đăng ký kinh doanh, quản trị doanh nghiệp, chính sách hỗ trợ phát triển,

pháp luật đến các kỹ năng tiếp cận, tác nghiệp cho vay, cung cấp các sản phẩm dịch vụ, xử lý rủi ro, nhằm tạo ra một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có trình độ phục vụ các DNVVN.

\_Chính sách tín dụng dựa trên các mục tiêu chiến lược phải rõ ràng, nhất quán thể hiện trong biểu lãi suất, phí, thể hiện qua mức áp dụng khác nhau cụ thể cho các doanh nghiệp đạt một số chỉ tiêu như doanh số phát vay dự kiến theo từng thời kỳ, số lượng món vay dự kiến, doanh số giao dịch tiền gửi, doanh số thanh toán quốc tế, đóng góp của doanh nghiệp đối với tình hình kinh tế xã hội đất nước.....; có phân cấp phân quyền phê duyệt từng khoản vay, bảo đảm rõ trách nhiệm về thời gian giải quyết hồ sơ, xử lý thông tin loại hình tài sản đảm bảo, xử lý rủi ro đối với từng phân khúc thị trường: khách hàng tại địa bàn thành phố, khách hàng trong các khu công nghiệp, khách hàng tại vùng nông thôn, công ty TNHH, công ty nước ngoài, Doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước, hộ sản xuất....Thủ tục tránh rườm rà, gây khó khăn, tiêu cực trong quá trình tiếp cận khoản vay của các DNVVN, nhưng phải đảm bảo đầy đủ các yếu tố pháp lý.

\_Xác định thị trường chủ đạo đối với các DNVVN là các doanh nghiệp nằm trong các khu công nghiệp mới phát triển tại Hồ Chí Minh như KCN Nhì Xuân, KCN Củ Chi....và các tỉnh lân cận như Long An, Bình Dương, Đồng Nai, Tây Ninh, Vũng Tàu và Bình Phước đặc biệt là tỉnh Long An và Huyện Bình Chánh-Tp. Hồ Chí Minh với hàng loạt các DNVVN nằm dọc Quốc Lộ 1 A, khu vực Huyện Đức Hòa Tỉnh Long An và Huyện Hóc Môn Tp.HCM hoạt động đa dạng trong hầu hết các ngành nghề tiêu biểu như dệt may, nhựa, cơ khí.... Hầu hết các doanh nghiệp này đều tận dụng được nguồn nhân công rẻ và mặt bằng rộng lớn do giá đất tại các khu vực này vẫn còn thấp, sản phẩm của các doanh nghiệp này ngoài việc cung cấp cho thị trường trong nước, xuất khẩu ra nước ngoài thì điều quan trọng nhất là các DNVVN này phần lớn là nhà cung cấp các phụ kiện hoặc là nơi gia công các sản phẩm cho các công ty lớn, được các tập đoàn lớn sử dụng mạnh vì chất lượng tốt, giá cả cạnh tranh. Các doanh nghiệp này

vẫn còn đang gặp rất nhiều khó khăn trong việc huy động vốn do điều kiện về thị trường tài chính tại các khu vực này vẫn chưa phát triển mạnh. Hiện nay có không có nhiều ngân hàng mở chi nhánh tại đây, do đó bằng việc đi đầu trong việc thâm nhập thị trường này, Techcombank có thể khai phá vùng đất màu mỡ chưa được khai phá này, với điều kiện phải có một chương trình cũng như chính sách tín dụng tốt, theo dõi sát sao các khoản vay của các DNVVN này.

\_Xây dựng và tổ chức thực hiện mục tiêu đầu tư cho DNVVN trên các phương diện: nguồn vốn huy động, tỷ lệ đầu tư cho DNVVN trên tổng dư nợ toàn hệ thống và trên từng địa bàn, từng khu vực.

\_Lộ trình phát triển sản phẩm trọn gói phù hợp với DNVVN theo các địa bàn, thành phố, khu công nghiệp và vùng nông thôn. Ví dụ như đối với các doanh nghiệp kinh doanh cao su, nhu cầu vốn sẽ phát sinh khi doanh nghiệp thu mua mủ nước của nông dân về sản xuất thành cao su thành phẩm, Techcombank có thể thuê các bên thứ 3 chịu trách nhiệm giám sát quá trình thu hồi vốn vay của mình như sau:

+ Công ty bảo vệ: Giám sát quá trình đưa mủ nước vào sản xuất – nhập kho thành phẩm – trữ hàng trong kho – xuất kho bán.

+ Công ty vận chuyển: Chuyên chở hàng hóa từ kho đến địa điểm giao hàng.

Bằng việc cung cấp sản phẩm trọn gói này Techcombank một mặt có thể giám sát chặt chẽ quá trình khách hàng sử dụng vốn vay của mình, mặt khác có thể hỗ trợ khách hàng đặt quan hệ giao dịch với các đối tác như công ty bảo vệ, công ty vận chuyển, công ty giám định uy tín.

\_Xây dựng gói sản phẩm phù hợp: Đặc thù hoạt động của các DNVVN là tính đa dạng về ngành nghề kinh doanh và sự chênh lệch lớn về trình độ quản lý. Để có thể tiếp cận và phục vụ ngày càng nhiều, tốt hơn với nhóm khách hàng này phải xây dựng được một gói sản phẩm đa dạng, phù hợp cho từng DNVVN với các đặc thù kinh doanh khác nhau như cho vay thấu chi căn cứ vào dòng tiền về qua tài khoản đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ, du lịch với lượng tiền về tài khoản hằng ngày rất cao

và liên tục, bao thanh toán đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, quy trình tín dụng riêng đối với các doanh nghiệp kinh doanh nông sản như quy trình tín dụng áp dụng cho doanh nghiệp kinh doanh gạo khác với quy trình tín dụng đối với doanh nghiệp kinh doanh cao su, khác với quy trình tín dụng đối với doanh nghiệp kinh doanh cà phê...

\_Tăng cường hoạt động hỗ trợ phi tài chính đối với khách hàng là DNVVN: Đây là giải pháp nhằm thu hút và tạo sự gắn bó của khách hàng trong hệ thống Techcombank. Các hoạt động hỗ trợ phi tài chính bao gồm cung cấp thông tin kinh tế-tài chính, hướng dẫn thủ tục, giới thiệu các cơ hội kinh doanh, giới thiệu đối tác đầu tư/bạn hàng/nhà cung cấp cho khách hàng thông qua nhiều kênh khác nhau. Đồng thời, Techcombank Hồ Chí Minh cũng có thể hỗ trợ những khách hàng tiêu biểu tham gia các khóa đào tạo, tham gia triển lãm, hội chợ giới thiệu sản phẩm, thúc đẩy quan hệ mua bán, chuyển giao công nghệ giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

\_Phát triển sản phẩm dịch vụ tư vấn cho các DNVVN: Phần lớn các DNVVN là những doanh nghiệp hoạt động mang hình thức gia đình là chính, đi lên từ các cơ sở nhỏ lẻ, chưa được trang bị các kiến thức chuyên sâu cho hoạt động kinh doanh như các quy định về pháp luật, thuế, các điều kiện thanh toán quốc tế, giao nhận hàng hóa quốc tế. Techcombank có thể hỗ trợ tư vấn cho các DNVVN các vấn đề liên quan này không những sẽ tạo nguồn thu cho ngân hàng mà còn rất quan trọng nữa là tạo mối quan hệ tốt giữa ngân hàng và khách hàng, Techcombank có điều kiện tiếp xúc và biết rõ các khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp, cùng doanh nghiệp tận dụng các cơ hội và khắc phục các thách thức liên quan đến hoạt động kinh doanh, điều này sẽ giúp cho Techcombank quản lý chất lượng tín dụng tốt hơn.

### **3.2.6 Tăng cường mối quan hệ giữa các cơ quan hữu quan**

-Techcombank cần xây dựng các mối liên kết với các hiệp hội DNVVN, các hiệp hội làng nghề, hiệp hội doanh nghiệp trẻ ...nhằm nắm bắt thông tin về doanh nghiệp như tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu về vốn, dịch vụ đồng thời truyền tải thông tin từ Techcombank tới DNVVN, tạo ra mối liên hệ qua lại thường xuyên, xâm nhập lẫn

nhau giữa ngân hàng và doanh nghiệp. Thông qua mối quan hệ này, Techcombank sẽ gặp rất nhiều thuận lợi trong việc tiếp cận các DN VVN, xác định đúng các nhu cầu vốn của doanh nghiệp từ đó có những quyết định cung cấp tín dụng đúng đắn nhất về số tiền vay, thời hạn vay, các phương thức cho vay phù hợp giúp cho doanh nghiệp sử dụng vốn vay một cách có hiệu quả nhất đồng vốn vay từ ngân hàng. Một trong những khó khăn hiện nay của Techcombank đó là không có nhiều điều kiện thẩm định chính xác tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng nếu có mối liên hệ thường xuyên với các cơ quan này thì Techcombank có thể nhận được các thông tin chính xác của doanh nghiệp mà Techcombank muốn tìm hiểu như tình hình tài chính, năng lực quản lý của cấp lãnh đạo, mối quan hệ cũng như uy tín của doanh nghiệp trên thương trường, và về lâu dài sẽ được cung cấp thường xuyên các thông tin liên quan đến doanh nghiệp cũng như các biến động ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, nhờ vào đó Techcombank sẽ có biện pháp khắc phục kịp thời đối với khoản vay của doanh nghiệp tại Techcombank, tránh tình trạng nợ xấu xảy ra. Một trong những thuận lợi không thể không đề cập tới khi nói đến giải pháp Techcombank cần có mối quan hệ với các hiệp hội này là trong quá trình cung cấp tín dụng cho các DN VVN, nếu có xảy ra tình trạng nợ xấu, thì các hiệp hội sẽ có thể hỗ trợ Techcombank trong việc thu hồi nợ bằng cách giới thiệu Techcombank với các khách hàng doanh nghiệp, cùng với Techcombank và doanh nghiệp thu hồi các khoản phải thu để trả nợ vay ngân hàng, hoặc có thể hỗ trợ Techcombank trong việc xử lý tài sản thế chấp thu hồi nợ.

-Mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức quốc tế, tranh thủ khai thác các nguồn tài trợ cho DN VVN, tạo ra sự đa dạng các nguồn vốn, đặc biệt là vốn trung dài hạn ngoại tệ đầu tư cho các dự án sản xuất hàng xuất khẩu. Hiện tại Techcombank đang có nguồn vốn ủy thác đầu tư:

.Dự án tài chính nông thôn 2 (RDF2) với hạn mức 70 tỷ đồng, lãi suất 8,16%/năm, thời hạn >1 năm. Dự án này còn hơn 20 tỷ đồng cần giải ngân trước tháng 7 năm 2007, ưu tiên các khoản vay trung dài hạn, thực hiện ở khu vực nông thôn hoặc ven đô thị.

.Dự án SMEDF, hạn mức 80 tỷ đồng, lãi suất 6,8%/năm, thời hạn trên 1 năm, dự án này do EU tài trợ, được sử dụng để đầu tư vào tài sản cố định cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, không sử dụng vốn vay vào mục đích tiêu dùng và bất động sản, (không ưu tiên đối với vay đầu tư mua ô tô); không áp dụng cho các dự án đã sử dụng nguồn vốn của Quỹ phát triển Nông thôn RDF2.

Đây là một nguồn vốn tài trợ rất lớn cho Techcombank nói chung và Techcombank Hồ Chí Minh nói riêng, tuy nhiên việc triển khai và phổ biến tầm quan trọng của việc tận dụng nguồn vốn này đến các bộ phận có liên quan chưa được sâu sát, chưa nâng cao ý thức của từng cán bộ trong việc sử dụng nguồn vốn này, điển hình như trong tổng số dư 14tỷ đồng giải ngân đến tháng 06/07 của toàn hệ thống Techcombank thì số dư của Techcombank Hồ Chí Minh chiếm tỷ lệ rất nhỏ, chưa tới 1 tỷ đồng, còn dư nợ vay của nguồn SMDEF của Techcombank Hồ Chí Minh chiếm chưa tới 10% tổng dư nợ đã giải ngân. Lí do không phải là Techcombank Hồ Chí Minh không có các dự án đủ điều kiện tham gia, mà là những cán bộ có trách nhiệm trong việc đăng kí tham gia dự án còn thờ ơ, thậm chí có nghe hờ hững và thông báo về dự án nhưng không hề nhớ và phổ biến cho bộ phận của mình. Do đó, Techcombank Hồ Chí Minh nên thông báo chính thức đến toàn bộ cán bộ công nhân viên trên toàn chi nhánh, và xem xét khen thưởng đối với các bộ phận sử dụng nguồn vốn lớn của dự án, đồng thời xử phạt đối với những bộ phận có dự án đủ điều kiện nhưng không đăng ký tham gia.

-Mở rộng hợp tác, học tập kinh nghiệm về mô hình quản lý tín dụng đầu tư cho DNVVN tại các tổ chức tín dụng, đầu tư cho DNVVN trên thế giới nhằm tạo cơ hội nhận tài trợ về đào tạo, học hỏi kinh nghiệm, góp phần nâng cao kỹ năng đầu tư cho DNVVN.

-Techcombank nên tăng cường mối quan hệ với các cơ quan kinh tế tại địa phương như phòng kinh tế quận, sở kế hoạch đầu tư, ban quản lý các khu công nghiệp, khu chế xuất, cục hải quan, cục thuế.....Các cơ quan này sẽ hỗ trợ Techcombank cung cấp về tình hình hoạt động của các doanh nghiệp trên địa bàn như số lượng các doanh nghiệp đang hoạt động trên từng địa bàn, tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp này thể



hiện qua doanh thu, lợi nhuận, tiền thuế phải nộp, số lượng hàng hoá xuất nhập khẩu trong năm, các biến động của doanh nghiệp trên địa bàn như có bao nhiêu cuộc đình công xảy ra trong năm tại doanh nghiệp đó. Để tiếp cận được các cơ quan này Techcombank có thể sử dụng phương thức tham gia tài trợ các chương trình thành phố do quận, phường tổ chức như chương trình ca múa nhạc ủng hộ người nghèo, tham gia các hoạt động do thành phố, quận, phường tổ chức, thông qua đó một mặt nâng cao hình ảnh của Techcombank, mặt khác sẽ giúp Techcombank có mối quan hệ với các cơ quan từ đó tiến tới ký kết các biên bản hợp tác với nhau. Riêng đối với các cơ quan khác như cục thuế, cục hải quan, ban quản lý các khu công nghiệp, khu chế xuất, Techcombank có tiếp tiếp cận bằng cách tham gia các buổi hội thảo chuyên ngành do các cơ quan này tổ chức như hội thảo phát triển DNVVN, hội thảo tài trợ vốn cho doanh nghiệp ngành gỗ...hoặc thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo, giới thiệu sản phẩm của Techcombank và mời các đơn vị này tham gia.

-Một kênh thông tin quan trọng mà Techcombank cần phải phát huy là các phương tiện truyền thông như báo chí, truyền hình. Thông qua các kênh truyền thông này Techcombank có thể quảng bá thêm hình ảnh và thương hiệu của mình, là nơi để trao đổi thông tin, kinh nghiệm trong hoạt động chuyên môn nghiệp vụ giữa các cán bộ ngân hàng và cơ quan chức năng giám sát hoạt động tiền tệ-ngân hàng, giữa các cán bộ ngân hàng với nhau; mặt khác đây cũng là nguồn cung cấp thông tin kịp thời về các biến động liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

-Tăng cường các quan hệ trong khâu giải ngân như quan hệ với các cơ quan công chứng nhà nước, cục đăng ký giao dịch đảm bảo, sở tài nguyên và môi trường để thực hiện việc hoàn tất thủ tục tài sản đảm bảo

-Tạo mối quan hệ trong khâu thu nợ: như quan hệ với cơ quan công an, tòa án, xã phường sở tại để phối hợp thu hồi nợ.

### **3.2.7 Nhóm giải pháp liên quan đến quá trình thẩm định tín dụng:**

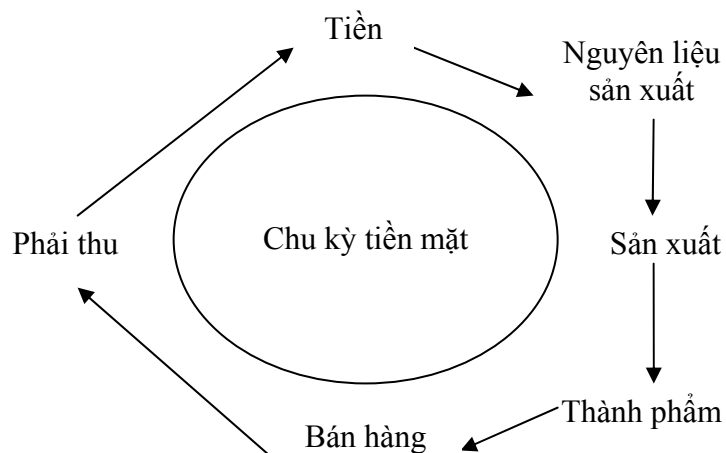
Khi tiếp xúc một khoản vay, các bộ phận liên quan trong quá trình cấp tín dụng cần tích cực hơn trong quá trình tìm hiểu cũng như thẩm định doanh nghiệp. Thực tế hiện

nay một số khoản vay tại Techcombank Hồ Chí Minh được thẩm định một cách sơ sài, chưa xem xét và phân tích đầy đủ các yếu tố cần thiết liên quan đến việc đưa ra quyết định tín dụng, trong khi đó đối tượng khách hàng của Techcombank Hồ Chí Minh là các DNVVN, một loại hình doanh nghiệp tuy có quy mô và cơ cấu hoạt động rất đơn giản, nhưng các ngân hàng thường gặp rất nhiều khó khăn trong việc xác định đúng thực lực và nhu cầu của doanh nghiệp. Để giảm thiểu rủi ro trong cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như để công tác quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay DNVVN của Techcombank Hồ Chí Minh đạt hiệu quả thì, một khoản vay phải được phân tích kỹ lưỡng các khía cạnh sau:

➤ **Phân tích hoạt động kinh doanh của DNVVN:** Việc phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là một phần quan trọng trong nội dung phân tích, thẩm định tín dụng. Phân tích bao gồm các nội dung sau:

✓ Hoạt động kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp: sản phẩm hiện tại của công ty, thị trường của công ty, chu kỳ tiền mặt (ACC) của công ty. Trong phạm vi bài viết này, tác giả xin đi sâu vào chu kỳ tiền mặt của công ty và các rủi ro kinh doanh theo 4 giai đoạn của ACC

Hình vẽ 3.3: chu kỳ tiền mặt của công ty (ACC):



+Rủi ro nguồn cung cấp: Cán bộ thẩm định phải tìm hiểu các thông tin về nguồn cung cấp cũng như yếu tố liên quan ảnh hưởng như thế nào đến nguồn cung cấp sản phẩm của doanh nghiệp:

- Sự sẵn có của các nguyên liệu đầu vào.
- Biến động giá cả mua nguyên liệu đầu vào.
- Số lượng nhà cung cấp.
- Năng lực tài chính của nhà cung cấp chính.
- Sự sẵn có của nguồn nguyên liệu thay thế.
- Khả năng vận chuyển từ nhà cung cấp.
- Bảo quản nguyên vật liệu.
- Quy định của chính phủ liên quan đến ngành hàng.

+Rủi ro trong quá trình sản xuất: Các yếu tố sau đây sẽ ảnh hưởng rất lớn đến rủi ro trong quá trình sản xuất của doanh nghiệp, mà ngân hàng cần xem xét kỹ khi quyết định cho vay:

- Khả năng quản l sản xuất của ban lãnh đạo.
- Chất lượng nguồn nhân lực, công nhân.
- Năng lực máy móc thiết bị (năng lực sẵn có, vận hành, bảo trì bảo dưỡng).
- Mức độ rủi ro trong quá trình hoạt động.
- Quy định của chính phủ.

+Rủi ro thị trường tiêu thụ:

- Nhu cầu của thị trường đối với sản phẩm.
- Năng lực cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ.
- Môi trường kinh tế - xã hội.
- Bảo quản trong quá trình tiêu thụ.
- Quy định của chính phủ liên quan.

+Rủi ro thu tiền hàng:

- Chất lượng tín dụng của đối tác mua hàng của doanh nghiệp.

- Mức độ tập trung của các khoản phải thu.
- Lịch sử thanh toán công nợ của các khách hàng của doanh nghiệp.
- Hệ thống và các biện pháp khách hàng sử dụng để thu hồi công nợ.
  - ✓ Xác định vòng đời sản phẩm của doanh nghiệp: bao gồm các giai đoạn
- Bắt đầu: doanh thu tăng trưởng, nhu cầu đầu tư cao, lợi nhuận âm, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh thiếu hụt.
- Tăng trưởng: Doanh thu tăng trưởng, nhu cầu đầu tư vẫn còn, lợi nhuận bắt đầu có.
- Bảo hòa: Doanh thu cao nhưng duy trì ổn định/bắt đầu suy giảm, lợi nhuận ở đỉnh cao, không còn nhu cầu đầu tư.
- Suy thoái: Doanh thu suy giảm, lợi nhuận bắt đầu giảm, thanh lý dần tài sản cố định. Do đó để có một quyết định cho vay đúng đắn, liên quan đến vòng đời sản phẩm của doanh nghiệp, ngân hàng cần phải:
  - Dự đoán chính xác các giai đoạn trong vòng đời của sản phẩm của doanh nghiệp.
  - Dự đoán sự phát triển của doanh nghiệp khi xem xét dự báo giai đoạn trong vòng đời của các sản phẩm của doanh nghiệp:
    - .Doanh nghiệp có nhiều sản phẩm khác nhau.
    - .Doanh nghiệp có một sản phẩm duy nhất.
    - .Sự phát triển các sản phẩm mới của doanh nghiệp.
      - ✓ Xác định chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp:
      - +Định hướng kinh doanh trong tương lai của doanh nghiệp:
- Các doanh nghiệp đều có định hướng kinh doanh cho tương lai của mình, cho dù ở mức độ khác nhau: một bản chiến lược kinh doanh đầy đủ, một định hướng kinh doanh cho công ty, tương của lãnh đạo doanh nghiệp.
- Tìm hiểu định hướng kinh doanh của doanh nghiệp so với các hoạt động hiện tại: tiếp tục phát triển theo định hướng hiện tại, hoặc có những thay đổi so với định hướng hiện tại từ đó ngân hàng cần tìm hiểu hướng kinh doanh mới của doanh nghiệp và lý do tại sao thay đổi.

+Nội dung định hướng kinh doanh của doanh nghiệp:

-Các sản phẩm kinh doanh chiến lược mà doanh nghiệp lựa chọn: doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều sản phẩm để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng, nhưng sẽ có những sản phẩm chủ đạo (mang lại phần lớn doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp).

-Các phân đoạn thị trường mục tiêu lựa chọn: Các nhóm khách hàng mà công ty xác định là thị trường mục tiêu của mình.

-Chiến lược cạnh tranh chủ yếu của doanh nghiệp: dẫn đầu về chi phí, khác biệt hóa hay tập trung.

+Các căn cứ để doanh nghiệp đưa ra định hướng kinh doanh:

-Phân tích thị trường cho sản phẩm lựa chọn của doanh nghiệp: thị trường và các phân đoạn, tiềm năng và các đặc điểm quan trọng của thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh.

-Phân tích SWOT của doanh nghiệp: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức.

+Các giải pháp để thực hiện định hướng kinh doanh chiến lược:

-Các kế hoạch hành động của doanh nghiệp để thực hiện định hướng kinh doanh lựa chọn.

-Các giải pháp về nguồn lực: nhân sự, tài chính, công nghệ, thiết bị của công ty để thực hiện định hướng kinh doanh chiến lược.

-Tìm hiểu về định hướng kinh doanh của công ty: mục đích là đánh giá các rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động kinh doanh. Cần lưu ý rằng doanh nghiệp có định hướng rõ ràng, xây dựng trên căn cứ cụ thể và có các kế hoạch cụ thể sẽ có kết quả hoạt động hiệu quả hơn.

### ➤ **Phân tích tài chính doanh nghiệp:**

✚ **Mục tiêu:** làm rõ được thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong quá khứ và hiện tại.

✚ **Nội dung:**

✓ Hai giai đoạn của phân tích tài chính:

-Giai đoạn 1: Giả định ban đầu về bức tranh tổng thể tình hình tài chính doanh nghiệp để đánh giá sơ bộ và đặt câu hỏi phù hợp (sử dụng ACC của doanh nghiệp, đặc điểm kinh doanh, sự logic của báo cáo tài chính). Một số quy luật phổ biến cần lưu ý:

.Rủi ro trong kinh doanh càng nhiều, lợi nhuận càng cao.

.Chu kỳ kinh doanh càng dài, càng tạo ra giá trị gia tăng lớn và càng có nhiều rủi ro.

.Để tạo ra nhiều giá trị gia tăng, cần đầu tư vào tài sản cố định càng nhiều, và ít tài sản thanh khoản hơn.

.Rủi ro càng lớn càng cần nhiều vốn chủ sở hữu để gánh chịu rủi ro, và càng đòi hỏi các nguồn tài chính ổn định hơn (giảm rủi ro tài chính).

-Giai đoạn 2: Phân tích chi tiết báo cáo tài chính: đánh giá các báo cáo tài chính phản ánh như thế nào tình hình hoạt động của doanh nghiệp, chất lượng quản lý và hiệu quả các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, sự lành mạnh của tình hình tài chính doanh nghiệp thông qua phân tích tài chính

\*Những nội dung cần chú ý trong điều chỉnh tài khoản trên báo cáo tài chính:

. Bảng cân đối kế toán-phần tài sản: Những chi phí trả trước dài hạn cần đưa ra khỏi tài sản lưu động, hàng tồn kho cần chú ý tách rõ tồn nguyên liệu, thành phẩm và bán thành phẩm để hiểu rõ bản chất.

.Bảng cân đối kế toán-phần nguồn vốn: các khoản vay dài hạn: cần tách ra phần đáo hạn trong năm và phần vay dài hạn, các khoản vay ngắn hạn/ dài hạn của các công đồng doanh nghiệp.

.Báo cáo thu nhập-chi phí: Phân biệt các khoản doanh thu phụ và thu nhập bất thường ra khỏi doanh thu chính, để thực hiện tính lưu chuyển tiền tệ, tách chi phí khấu hao ra khỏi giá vốn hàng bán.

✓ Phân tích chỉ số tài chính chi tiết:

-Phân tích chỉ số theo mô hình Dupon:

-Phân tích cụ thể các nhóm chỉ số:

+Nhóm chỉ số về lợi nhuận hoạt động: doanh thu, tăng trưởng doanh thu, giá vốn hàng bán/doanh thu, lợi nhuận gộp/doanh thu, chi phí quản l và bán hàng/doanh thu, lợi nhuận hoạt động/doanh thu.

+Nhóm chỉ số về hiệu quả sử dụng tài san: Số ngày các khoản phải thu bình quân, số ngày hàng tồn kho bình quân, số ngày các khoản phải trả bình quân, chu kỳ kinh doanh bình quân, doanh thu/tài sản cố định ròng, doanh thu/nguyên giá tài sản cố định.

+Nhóm chỉ số về đòn cân nợ, thanh khoản và khả năng thanh toán nợ: khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán ngắn hạn, tỷ lệ đòn bẩy, tỷ lệ nợ dài hạn/ (nợ dài hạn + vốn chủ sở hữu), tổng nợ dài hạn/ nợ dài hạn đến hạn.

✓ Chất lượng thông tin tài chính:

-Chính sách kế toán: cần lưu ý sự lựa chọn chính sách kế toán của doanh nghiệp, cách hạch toán hàng tồn kho, phương pháp tính khấu hao, báo cáo thu nhập-chi phí.

-Kiểm toán: báo cáo tài chính có được kiểm toán hay không, công ty kiểm toán: năng lực, uy tín, quan điểm của người kiểm toán.

#### ➤ **Phân tích dự báo tài chính:**

-Mục đích: Phân tích dự báo tài chính là công cụ quan trọng để đánh giá khả năng trả nợ trong tương lai của khách hàng.

-Các nội dung dự báo chủ yếu: bảng cân đối kế toán dự kiến, báo cáo thu nhập-chi phí dự kiến, báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự kiến

-Các bước chủ yếu khi dự báo tài chính:

.Dự báo doanh thu.

.Dự báo chi phí hoạt động.

.Dự báo tài sản cần thiết tương ứng với mức độ hoạt động.

.Dự báo nhu cầu nguồn vốn tài trợ.

.Xác định chi phí huy động nguồn vốn.

.Dự báo lưu chuyển tiền tệ

### **3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ:**

#### **3.3.1 Kiến nghị với Ngân Hàng Nhà Nước:**

➤ **Nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng (CIC):**

-Ngân hàng nhà nước cần phải có các biện pháp xử lý nghiêm khắc hơn đối với các ngân hàng trong việc báo cáo các thông tin tín dụng theo yêu cầu của trung tâm CIC chậm và không chính xác bởi vì thực tế hiện nay có rất nhiều ngân hàng thường xuyên cung cấp các báo cáo tín dụng định kỳ và không định kỳ trễ hạn hoặc là không chính xác về số liệu.

-Chất lượng và thời gian cung cấp các thông tin của trung tâm CIC cho các ngân hàng thường không đầy đủ và kịp thời. Việc có báo cáo CIC một cách kịp thời, đúng lúc giúp các ngân hàng sẽ có các quyết định tín dụng đúng đắn, giảm thiểu được rủi ro trong cho vay.

-Cần cải tiến trang web của trung tâm CIC để trang web luôn hoạt động tốt, cập nhật thường xuyên các thông tin tín dụng của các ngân hàng, đảm bảo các ngân hàng luôn lấy được thông tin kịp thời và chính xác.

-Hiện tại, trung tâm CIC mới chỉ cấp trường dư nợ tín dụng và trường tài sản đảm bảo. Cần mở rộng thêm các trường về tình hình tài chính, uy tín năng lực của đơn vị....., cụ thể hơn thông tin của các trường ví dụ như trường dư nợ chỉ cung cấp tổng dư nợ tại các tổ chức tín dụng, ghi chú có phát sinh nợ xấu tại tổ chức tín dụng nào không, trung tâm CIC nên cung cấp cụ thể dư nợ của khách hàng tại từng tổ chức tín dụng, ngày phát sinh, mục đích sử dụng vốn vay, số ngày phát sinh nợ xấu, nguyên nhân phát sinh nợ xấu.....tạo điều kiện cho các ngân hàng có thêm nguồn thông tin tin cậy trong việc thẩm định nhu cầu vốn vay của khách hàng.

➤ **Ngân hàng nhà nước cần phát huy vai trò là đầu mối giao lưu, trao đổi thông tin giữa các ngân hàng:**



Hiện nay các khóa đào tạo nghiệp vụ do ngân hàng nhà nước tổ chức còn rất khan hiếm, nên chẳng ngân hàng nhà nước thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo và mời các ngân hàng cử cán bộ nhân viên tham gia, thông qua các khóa đào tạo này, các cán bộ ngân hàng có điều kiện gặp gỡ, giao lưu học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau trong việc cung cấp tín dụng một cách có hiệu quả cũng như chia sẻ các thông tin tín dụng. Ngoài ra các buổi hội thảo định kỳ mà ngân hàng nhà nước là đầu mối với sự tham gia của các ngân hàng thương mại, sẽ giúp cho các ngân hàng mạnh dạn trình bày quan điểm ý kiến về những bất cập của các quy định liên quan cần phải được sửa chữa cũng như là nơi để các lãnh đạo ngân hàng nhà nước giải thích, hướng dẫn việc thực thi các quy định chính sách mới cho các ngân hàng, tránh tình trạng các ngân hàng lung túng dẫn đến việc thực thi sai các quy định của chính phủ cũng như ngân hàng nhà nước.

### **3.3.2 Kiến nghị với chính phủ:**

#### **➤ Thành lập cơ quan chuyên trách chăm lo công tác phát triển DNVVN:**

Cơ quan này có chức năng chủ yếu như: nắm bắt nguyện vọng của các doanh nghiệp và dự báo phương hướng phát triển, tham mưu cho chính phủ và có quyền quyết định trong một số lĩnh vực quản lý DNVVN như công tác đào tạo, tư vấn...đào tạo các chủ doanh nghiệp, hợp tác với các quốc gia và các tổ chức quốc tế về DNVVN. Xét tình hình cụ thể của Việt Nam, có thể thành lập Ủy Ban DNVVN bao gồm đại diện các Bộ, ngành liên quan, Phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt Nam, đại diện một số địa phương hoặc giao cho một cơ quan chức năng hiện có của nhà nước đảm nhận nhiệm vụ là đầu mối tham mưu xây dựng chính sách và một tổ chức xúc tiến phi chính phủ như Phòng Thương Mại và Công Nghiệp Việt Nam làm đầu mối tổ chức, phối hợp các hoạt động, các chương trình hỗ trợ DNVVN. Thực tiễn kinh nghiệm các nước cho thấy các tổ chức phi chính phủ thường hoạt động có hiệu quả hơn trong lĩnh vực hỗ trợ xúc tiến doanh nghiệp.

#### **➤ Hoàn thiện chính sách vốn, tài chính tín dụng đối với DNVVN:**

Để hỗ trợ thiết thực cho DNVVN cần đổi mới chính sách tài chính theo hướng sau:

-Đảm bảo sự bình đẳng thực sự trong quan hệ tín dụng ngân hàng trên cơ sở pháp luật, hiệu quả kinh doanh của các chủ thể mà không phụ thuộc vào hình thức sở hữu.

-Thành lập quỹ hỗ trợ phát triển khu vực DNVVN với sự tham gia của các DNVVN và sự hỗ trợ của nhà nước, của các tổ chức quốc tế.

-Quy định tỷ lệ tín dụng tối thiểu bắt buộc dành cho DNVVN đối với các ngân hàng. Mặt khác, nhà nước nên cho phép và khuyến khích các ngân hàng góp vốn đầu tư vào các doanh nghiệp nói chung cũng như đối với các DNVVN và quy định một tỷ lệ giới hạn tối đa về vốn được tham gia vào doanh nghiệp của ngân hàng.

-Thực hiện lãi suất ưu đãi cho những DNVVN có triển vọng kinh doanh có hiệu quả, sản xuất sản phẩm mới, nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ mới, đào tạo tay nghề.

➤ **Ban hành các chính sách, chế tài về tài sản đảm bảo:**

Các chính sách về đảm bảo tiền vay hiện hành tại Việt Nam vẫn còn nhiều bất cập cụ thể như sau:

-Đăng ký giao dịch đảm bảo tài sản: Quy định hiện việc đăng ký giao dịch đảm bảo đối với động sản sẽ được thực hiện tại cục đăng ký giao dịch đảm bảo và đăng ký tại phòng tài nguyên môi trường thuộc ủy ban nhân dân thành phố và ủy ban nhân dân quận nơi cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Tuy nhiên, thực tế thực thi tại các cơ quan chức năng này còn gặp không ít khó khăn do thiếu chế tài, quy định trách nhiệm tại các văn bản pháp quy này và thiếu sự chỉ đạo sát sao thực hiện đúng, đầy đủ các văn bản do nhà nước, chính phủ ban hành.

-Công chứng tài sản đảm bảo: được áp dụng tại mỗi phòng công chứng khác nhau, tại các khu vực khác nhau. Chỉ riêng tại thành phố Hồ Chí Minh, việc áp dụng tại các phòng công chứng cũng khác nhau: tại phòng công chứng số 4 và 6 việc công chứng tài sản đảm bảo phải gắn liền với một hợp đồng nghĩa vụ cụ thể (hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo lãnh hay hợp đồng đảm bảo nghĩa vụ thanh toán) và thời hạn công chứng

bằng với thời hạn của hợp đồng nghĩa vụ. Tuy nhiên tại phòng công chứng số 1, 2, 3 và 5 việc này lại không áp dụng, việc công chứng đảm bảo sẽ gắn liền với một hợp đồng nghĩa vụ cụ thể (hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo lãnh hay hợp đồng đảm bảo nghĩa vụ thanh toán) và các nghĩa vụ phát sinh trong tương lai chưa được xác định cụ thể, và thời hạn công chứng sẽ là vô hạn. Do vậy, chính phủ cần có các chế tài, chính sách đảm bảo các chính sách của nhà nước được thực thi một cách thống nhất và hợp lý tại các cơ quan chức năng của nhà nước.

## KẾT LUẬN

Thành phố Hồ Chí Minh là nơi hoạt động kinh tế năng động nhất, đi đầu trong cả nước về tốc độ tăng trưởng kinh tế. Phát triển kinh tế với tốc độ tăng trưởng cao đã tạo ra mức đóng góp tổng sản phẩm quốc nội (GDP) lớn cho cả nước. Có thể nói thành phố là hạt nhân trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và trung tâm đối với vùng Nam Bộ. Thành phố Hồ Chí Minh cũng là trung tâm tài chính lớn nhất Việt Nam, nơi quy tụ nhiều tổ chức tài chính lẫn có doanh số giao dịch tài chính lớn nhất nước. Nằm trong khu vực kinh tế năng động như thế, Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Kỹ Thương Việt Nam Chi Nhánh Hồ Chí Minh (Techcombank Hồ Chí Minh) với mục tiêu phấn đấu góp phần cùng toàn hệ thống đưa hình ảnh và thương hiệu Techcombank trở thành một trong ba ngân hàng thương mại cổ phần dẫn đầu cả nước thì việc tăng trưởng tín dụng đi kèm với chất lượng tín dụng an toàn và hiệu quả là vấn đề mà lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ nhân viên Techcombank Hồ Chí Minh đặt lên hàng đầu. Vẫn giữ vững định hướng ban đầu là chú trọng đối tượng khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, Techcombank Hồ Chí Minh đang dành nhiều chính sách ưu đãi cho đối tượng khách hàng này như về sản phẩm dịch vụ đa dạng, lãi suất ưu đãi, tài sản đảm bảo linh hoạt, đa dạng....

Với tình hình thực tế hoạt động cho vay tại Techcombank Hồ Chí Minh, trong luận văn này, tác giả nghiên cứu những vấn đề lý luận của rủi ro tín dụng, thực trạng hoạt động kinh doanh, hoạt động tín dụng, tồn tại của việc hạn chế rủi ro tín dụng đang được thực hiện và nguyên nhân của nó tại Techcombank Hồ Chí Minh, thông qua đó xin mạnh dạn đưa ra một số giải pháp, đồng thời cũng mạnh dạn kiến nghị với ngân hàng nhà nước một vài ý kiến nhằm góp phần nâng cao chất lượng tín dụng tại Techcombank Hồ Chí Minh nói riêng mà còn mong mỗi có thể áp dụng trong các ngân hàng khác tại Việt Nam nói chung.

Tác giả rất mong muốn nhận được sự đóng góp ý kiến của các nhà khoa học, đồng nghiệp và những người quan tâm để hoàn thiện đề tài nghiên cứu tốt hơn nữa.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Lê Văn Tề, Th.S Nguyễn Thị Xuân Liễu (2003), “*Quản trị ngân hàng thương mại*”, Nxb Thống kê, Tp.HCM.
2. TS.Nguyễn Đăng Dờn, TS.Hoàng Đức, TS.Trần Huy Hoàng, Th.S Trâm Xuân Hương, GV.Nguyễn Quốc Anh (2000), “*Tín dụng ngân hàng*”, Nxb Thống kê, Tp.HCM.
3. Hồ Diệu (2002), “*Quản trị ngân hàng*”, Nxb Thống kê, Tp.HCM.
4. Ngân hàng Nhà nước, (22/04/2005), “*Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*”. Hà Nội.
5. Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2001), “*Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN của thống đốc ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng*”, Hà Nội.
6. Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), “*Quyết định 127/2005/QĐ-NHNN về việc sửa đổi một số điều của quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN của thống đốc ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam*”, Hà Nội
7. Quốc Hội (1997), *Luật các tổ chức tín dụng*, Hà Nội.
8. Quốc Hội (1997), *Luật ngân hàng nhà nước Việt Nam*, Hà Nội.
9. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam ( 2007 ), “*Báo cáo thường niên năm 2006*”, Hà Nội.
10. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam ( 2006 ), “*Báo cáo thường niên năm 2005*”, Hà Nội.
11. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2007) “ *Quyết định số 2522/2007-QĐ-TGD của Tổng Giám Đốc NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam về việc ban hành quy trình cấp tín dụng tại NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam*”, Hà Nội.
12. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2007), “*Quyết định số 3937/QĐ-TGD của Tổng Giám Đốc NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam về việc ban hành Quy trình thực hiện và hướng dẫn xếp hạng Doanh nghiệp trên T24*”-Hà Nội.

13. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2005), "*Quyết định số 03255/2005/QĐ-TGD của Tổng Giám Đốc NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam về việc ban hành quy trình cho vay theo dự án tín dụng trung dài hạn cho doanh nghiệp vừa và nhỏ-SMEDF*", Hà Nội.
14. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2006), "*Quyết định số 04148/2006/QĐ-TGD của Tổng Giám Đốc NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam về việc ban hành quy trình cho vay theo dự án tài chính nông thôn 2-RDF2*", Hà Nội.
15. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2007) "*Quyết định số 1875/2007/QĐ-TGD của Tổng Giám Đốc NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam về việc ban hành quy trình đánh giá hoạt động tín dụng trong hệ thống NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam*", Hà Nội.
16. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2005), "*Quyết định số 221/QĐ-HĐQT của Hội đồng quản trị NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam về việc ban hành quy chế cho vay đối với khách hàng tại NH TMCP Kỹ Thương Việt Nam*", Hà Nội.