

Việt Nam đang bắt đầu thực hiện các cam kết mở cửa, khiến cho các doanh nghiệp đứng trước sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt, cơ hội nhiều nhưng thách thức cũng không nhỏ. Điều này tạo ra những ảnh hưởng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, vì thế ảnh hưởng đến hoạt động của các Ngân hàng Thương mại (NHTM) nói chung và hoạt động tín dụng ngân hàng nói riêng. Trong hoạt động của các NHTM Việt Nam hiện nay, hoạt động tín dụng là một nghiệp vụ truyền thống, nền tảng, chiếm tỉ trọng cao trong cơ cấu tài sản và cơ cấu thu nhập, nhưng cũng là hoạt động phức tạp, tiềm ẩn những rủi ro lớn cho các NHTM.



giải thể, phá sản. Nguy cơ vốn tín dụng đã được thực hiện khó có thể sử dụng có hiệu quả hoặc trả nợ đúng hạn cho Ngân hàng là khó tránh khỏi. Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu của các NHTM sẽ có xu thế tăng lên trong giai đoạn đầu thực hiện các cam kết mở cửa nếu không có những điều chỉnh kịp thời trong hoạt động tín dụng. Cũng không thể không nói tới công tác quản lý Nhà nước về kế toán, thống kê chưa được quan tâm đúng mức; các chuẩn mực kế toán chưa được tuân thủ nghiêm túc, chế độ kiểm toán nội bộ hầu như chỉ mang tính hình thức trong khi kiểm toán độc lập lại có chi phí cao. Điều đó dẫn đến báo cáo tài chính của các doanh nghiệp

## Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại

### Cơ hội và cuộc đua cạnh tranh

Từ môi trường kinh doanh ngân hàng được hưởng các mức thuế ưu đãi đặc biệt khi hội nhập WTO sẽ tạo điều kiện mở rộng thị trường xuất khẩu cho hàng hoá Việt Nam. Việc cắt giảm thuế nhập khẩu theo các cam kết mở cửa sẽ góp phần giảm chi phí nguyên liệu đầu vào của nhiều ngành sản xuất kinh doanh, từ đó giúp hạ giá thành sản phẩm và nâng cao sức cạnh tranh của hàng hoá trong nước. Các chính sách khuyến khích tự do hoá đầu tư và thương mại của Chính phủ sẽ góp phần tăng cường thu hút FDI vào Việt Nam. Hội nhập quốc tế sẽ tạo

TS Đỗ Thị Thuý

GD Ngân hàng Công thương Ba Đình - HN

môi trường, động lực cho tăng trưởng kinh tế, tạo thêm nhiều công ăn việc làm cho xã hội, cũng như thêm nhiều cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng, trong đó có việc tăng trưởng tín dụng, đầu tư. Cơ cấu hình thức sở hữu NHTM đang có những thay đổi cơ bản: các NHTM Nhà nước gấp rút chuẩn bị cổ phần hoá, các NHTM cổ phần liên kết với các đối tác chiến lược, các ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên, khi hàng rào bảo hộ doanh nghiệp trong nước giảm dần, sức mạnh tài chính, công nghệ, trình độ quản lý cao

của các doanh nghiệp nước ngoài tạo ra sức ép cạnh tranh mạnh buộc các doanh nghiệp và các NHTM trong nước phải điều chỉnh, cơ cấu lại để có thể đứng vững trên thị trường. Bên cạnh đó sự phát triển chưa bền vững của thị trường chứng khoán Việt Nam, sự đóng băng của thị trường bất động sản và nhiều yếu tố biến động khác trên thị trường cũng có tác động không nhỏ tới hoạt động của các doanh nghiệp và chất lượng tín dụng các NHTM. Sẽ có nhiều doanh nghiệp không chịu được sức ép cạnh tranh phải

chưa tin cậy, khiến cho việc đánh giá, thẩm định tài chính doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn,... Môi trường kinh doanh ngân hàng nói chung và tín dụng ngân hàng nói riêng đang có rất nhiều thuận lợi nhưng cũng gặp phải không ít thách thức. Hiện tại, chính sách tín dụng của NHTM và các vấn đề liên quan Hoạt động tín dụng của mỗi NHTM đều cần căn cứ, tuân thủ và xuất phát từ chính sách tín dụng của ngân hàng. Chính sách tín dụng, có thể coi như một cương lĩnh tài trợ của một NHTM, bao gồm các quan điểm, chủ trương, định hướng, quy định chỉ đạo hoạt động tín dụng và đầu tư của NHTM.

Chính sách tín dụng tạo sự thống nhất chung trong hoạt động tín dụng, tạo đường hướng, chỉ dẫn cho cán bộ tín dụng. Để có thể đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả, kiểm soát rủi ro, phát triển bền vững hoạt động tín dụng, nhất thiết phải xây dựng một chính sách tín dụng nhất quán và hợp lý, thích ứng với môi trường kinh doanh, phù hợp với đặc điểm của NHTM, phát huy được các thế mạnh, khắc phục và hạn chế được các điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lợi. Trong giai đoạn bắt đầu thực hiện các cam kết mở cửa thị trường ngân hàng, trước sự cạnh tranh của các ngân hàng đối thủ nước ngoài, nguy cơ thị phần tín dụng của NHTM bị co hẹp ngày một gần hơn thì việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đảm bảo an toàn, phát triển cần bắt đầu ngay từ việc cải cách chính sách tín dụng. Hiện tại các NHTM đã bước đầu xây dựng chính sách tín dụng, nhưng vẫn chưa phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế, chưa thực sự phát huy hiệu quả quản lý ở Trụ sở chính và thực thi thông suốt ở các đơn vị trực thuộc và ở mỗi cán bộ tín dụng, cụ thể: Việc xác định ngành hàng chiến lược khách hàng chiến lược vẫn còn lúng túng; tăng trưởng tín dụng chưa đi kèm với quản lý rủi ro tín dụng. Chính sách lãi suất cho vay còn cứng nhắc, mức lãi suất cho vay hầu như giống nhau đối với tất cả các khoản vay... Một số vấn đề liên quan tới hiệu quả tín dụng còn phải kể đến tổ chức hạch toán, phân loại nợ, thống kê thông tin tín dụng chưa đảm bảo tính chính xác, minh bạch để làm cơ sở cho việc quản lý tín dụng có hiệu quả; việc tổ chức hệ thống thông tin phục vụ

hoạt động tín dụng còn thiếu và yếu, chưa đồng bộ và độ tin cậy không cao, chất lượng cán bộ tín dụng còn hạn chế, kỹ năng giao tiếp, chăm sóc khách hàng làm chưa bài bản, chuyên nghiệp...

### **Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng ở NHTM**

*Thứ nhất*, điều chỉnh chính sách tín dụng nhằm đạt được mục tiêu cân bằng giữa tối đa hoá lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả, từng bước phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế. Xây dựng chính sách khách hàng hiệu quả, các khách hàng chiến lược truyền thống phải được hưởng các ưu đãi về lãi suất phí và chính sách chăm sóc cần thiết của NHTM. áp dụng chính sách lãi suất cho vay linh hoạt, mức lãi suất cho vay không giống nhau đối với các khoản cho vay khác nhau tùy thuộc vào kỳ hạn, loại tiền, dự án vay vốn và khách hàng vay vốn cụ thể.

Hoạt động quản lý tín dụng phải bảo đảm các tỷ lệ an toàn, cơ cấu tín dụng phải phù hợp với chiến lược khách hàng, ngành hàng, chính sách quản lý rủi ro, cơ cấu nguồn vốn, đảm bảo mức tăng trưởng tín dụng phù hợp với năng lực, quản lý, điều hành và trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng.

*Thứ hai*, mở rộng mạng lưới ngân hàng bán lẻ tại những địa bàn có tiềm năng phát triển kinh tế, khu du lịch, khu đô thị, khu công nghiệp, khu chế xuất. Đồng thời phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng bán lẻ có hàm lượng công nghệ cao, kết hợp sản phẩm tín dụng với các sản phẩm tiện ích khác trong lĩnh vực huy động vốn, tài trợ thương

mại, dịch vụ thẻ, ngân hàng điện tử để hình thành các sản phẩm trọn gói cho một khách hàng hoặc nhóm khách hàng, qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài về mặt mạng lưới, khả năng tiếp cận, hiểu biết và chăm sóc khách hàng.

*Thứ ba*, nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng

Yếu tố con người luôn là yếu tố quan trọng nhất quyết định đến sự thành bại của bất cứ một hoạt động nào trên mọi lĩnh vực. Đối với hoạt động tín dụng thì yếu tố con người lại càng đóng một vai trò quan trọng, nó quyết định đến chất lượng tín dụng, chất lượng dịch vụ và hình ảnh của NHTM và từ đó quyết định đến hiệu quả tín dụng của Ngân hàng. Bởi vậy, cần dành một quỹ thời gian để hướng dẫn tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ, chú trọng nghiệp vụ marketing, kỹ năng bán hàng, thương thảo hợp đồng và văn hoá kinh doanh. Đồng thời phải thực hiện tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng và kiên quyết loại bỏ, chuyển sang bộ phận khác những cán bộ yếu về tư cách đạo đức, thiếu trung thực, những cán bộ tín dụng thiếu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.

*Thứ tư*, nâng cao chất lượng của hệ thống thông tin tín dụng. Trong công tác tín dụng, thông tin là yếu tố đóng vai trò quyết định giúp cho Ngân hàng ra quyết định có đầu tư hay không. Các thông tin từ phía khách hàng cung cấp nhiều khi lại thiếu đầy đủ, chính xác, do vậy cán bộ tín dụng không thể chỉ dựa vào các luồng thông tin do khách hàng cung cấp trong dự án mà cần phải nắm bắt, xử lý các thông tin về mọi vấn đề

liên quan đến phương án, dự án từ nhiều nguồn khác nhau. Mặt khác, tổ chức lưu trữ, thu thập các thông tin về khách hàng, thông tin công nghệ, xây dựng hệ thống cung cấp thông tin chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng... dựa trên việc áp dụng các phần mềm tin học. Đây sẽ là căn cứ để đánh giá chính xác hơn về khách hàng vay vốn và nâng cao khả năng, tốc độ xử lý, ra quyết định cho vay và đầu tư.

*Thứ năm*, cải cách bộ máy tín dụng hoạt động theo thông lệ quốc tế về quản trị rủi ro tín dụng. Tách các chức năng tiếp thị, quan hệ khách hàng, thẩm định rủi ro độc lập, quyết định tín dụng, quản lý nợ đảm bảo tính độc lập, khách quan. Thực hiện sự giám sát và kiểm soát chặt chẽ, thường xuyên của các bộ các cấp liên quan tới cấp tín dụng và bộ phận kiểm tra và giám sát tín dụng độc

Tóm lại, để nâng cao hiệu quả, khả năng cạnh tranh của hoạt động tín dụng trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế là một vấn đề không đơn giản, không chỉ đối với bản thân các NHTM mà còn liên quan tới hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động của Ngân hàng Nhà nước, các tổ chức tín dụng, thực hiện giám sát an toàn hoạt động ngân hàng, theo hướng minh bạch, hiện đại và phù hợp với thông lệ quốc tế. Tác giả chỉ xin nêu một số giải pháp về hoạt động tín dụng để các NHTM có thể khai thác tốt nhất lợi thế so sánh của mình trước các đối thủ Ngân hàng nước ngoài khi chúng ta thực hiện các cam kết mở cửa thị trường ngân hàng ■