

Đa dạng hoá hoạt động dịch vụ tín dụng ngân hàng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh hiện nay

Nguyễn Đức Lệnh

Ngân hàng Nhà nước TP. Hồ Chí Minh

C húng ta đều biết nền kinh tế thị trường, cơ chế vận hành của các quy luật kinh tế phát huy tác dụng đối với mọi ngành, mọi lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Hoạt động ngân hàng cũng không nằm ngoài sự tác động đó, đặc biệt trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế thì mức độ cạnh tranh ngày càng cao và khốc liệt hơn. Xét về mặt định lượng, hệ quả của cạnh tranh và hội nhập là cơ cấu thị phần dịch vụ nói chung và dịch vụ tín dụng nói riêng sẽ thay đổi, theo hướng tích cực đối với các ngân hàng thương mại (NHTM) hoạt động hiệu quả, có năng lực tài chính và trình độ công nghệ; trình độ quản trị kinh doanh giỏi. Thực tế hoạt động dịch vụ tín dụng của các NHTM trên địa bàn thành phố hiện nay vẫn còn nhiều tồn tại hạn chế về hình thức cấp tín dụng, về tính đa dạng của các sản phẩm dịch vụ và đặc biệt hơn về mức độ an toàn và khả năng mở rộng tăng trưởng tín dụng. Trong khi đó, yêu cầu về vốn, về chất lượng dịch vụ tín dụng ngày càng cao, áp lực của cạnh tranh và hội nhập ngày càng lớn. Chính điều này đòi hỏi các NHTM trên địa bàn thành phố phải không ngừng hoàn thiện và phát triển hoạt động dịch vụ tín dụng tạo ra sự biến đổi, phát triển mới đối với hoạt động dịch vụ này, theo hướng phát triển đa dạng hoá hoạt động dịch vụ tín dụng, nhằm đảm bảo hoạt động dịch vụ tín dụng mở rộng và tăng trưởng bền vững, đảm bảo chất lượng tăng trưởng và hạn chế tối đa rủi ro trong lĩnh vực hoạt động này.

Hoạt động dịch vụ tín dụng ngân hàng trên địa bàn TP hiện nay và các yếu tố thúc đẩy

Trong những năm gần đây, hoạt động dịch vụ tín

dụng của các tổ chức tín dụng (TCTD) trên địa bàn liên tục đạt tốc độ tăng trưởng cao. Bình quân tăng 24% - 27%/năm, chỉ tính riêng 7 tháng đầu năm, tốc độ tăng trưởng tín dụng trên địa bàn đạt 18,8% so với đầu năm 2005. Tổng quan tình hình hoạt động dịch vụ tín dụng trên địa bàn hiện nay phản ánh bởi các chỉ tiêu sau:

Các chỉ tiêu	Chiếm tỷ lệ so với tổng dư nợ
Dư nợ cho vay bằng ngoại tệ	34,1%
Dư nợ cho vay trung, dài hạn	41%
Dư nợ so với tổng vốn huy động	86,53%
Nợ xấu (nhóm 3, nhóm 4 và nhóm 5).	<2%

Đánh giá chung về quá trình mở rộng và tăng trưởng của hoạt động dịch vụ tín dụng ngân hàng trên địa bàn TP, gắn liền với 03 yếu tố thúc đẩy chủ yếu sau:

- Tính chủ động trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động dịch vụ tín dụng của các TCTD được phát huy; vai trò tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các NHTM trong hoạt động kinh doanh ngày càng cao, trong môi trường pháp lý ngày càng hoàn thiện hơn, thông thoáng hơn. Chính yếu tố này, đã thúc đẩy tăng trưởng và mở rộng hoạt động tín dụng trên địa bàn. Điều này phản ánh trên hai phương diện sau:

+ Chủ động phát triển các sản phẩm dịch vụ tín dụng phù hợp với nhu cầu thị trường, nhu cầu của khách hàng và nền kinh tế. Kết quả là có nhiều hình thức cấp tín dụng xuất hiện đa dạng và phong phú

hơn, gắn với các sản phẩm tín dụng cụ thể đáp ứng theo từng đối tượng khách hàng: *cho vay khách hàng cá nhân với: cho vay sản xuất kinh doanh; cho vay mua nhà; cho vay tiêu dùng; cho vay du học; cho vay cầm cố sổ tiết kiệm; cho vay cầm cố cổ phiếu... cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ* với các hình thức: cho vay sản xuất kinh doanh; thuê mua tài chính; chiết khấu giấy tờ có giá; bao thanh toán...

+ Chủ động khai thác và sử dụng nguồn vốn linh hoạt, hiệu quả phù hợp với tình hình thị trường tiền tệ. Các hình thức đầu tư tín dụng, các hình thức sử dụng vốn của các ngân hàng đa dạng hơn, ngoài sử dụng vốn để cho vay trực tiếp nền kinh tế là chủ yếu, các TCTD trên địa bàn hiện nay còn đa dạng hoá hoạt động đầu tư với việc sử dụng vốn để đầu tư trái phiếu kho bạc, tín phiếu Ngân hàng Nhà nước và trái phiếu NHTM; tiền gửi thị trường liên ngân hàng... Theo đó, tỷ lệ dư nợ cho vay nền kinh tế so tổng nguồn vốn huy động có xu hướng giảm, năm 2003 tỷ lệ dư nợ so với tổng huy động vốn: 90,08%; năm 2004 93% ; năm 2005: 92,76% và đến 31/07/2006 tỷ lệ này là: 86,53%.

- Hệ thống mạng lưới hoạt động ngày càng mở rộng, với hơn 579 đơn vị TCTD (bao gồm hội sở chính; sở giao dịch; chi nhánh; phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm), cho phép khách hàng vay vốn tiếp cận ngân hàng tốt hơn, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong giao dịch, vay vốn với các ngân hàng, thu hút ngày càng nhiều khách hàng quan hệ với ngân hàng. Đây là cũng là một trong các yếu tố cơ bản thúc đẩy quá trình mở rộng và tăng trưởng tín dụng của các TCTD trên địa bàn thành phố.

- Chất lượng dịch vụ tín dụng của các NHTM trên địa bàn ngày càng được cải thiện đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng so với những năm trước đây: Thủ tục đơn giản hơn (song vẫn đảm bảo nguyên tắc chặt chẽ, an toàn); thuận tiện hơn. Các NHTM trên địa bàn thực hiện quy trình tín dụng khoa học, cho phép tiếp xúc, quan hệ và thẩm định từng loại đối tượng khách hàng chuyên môn hoá theo loại khách hàng vay vốn: khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp. Điều này không chỉ phục vụ tốt cho khách hàng trong quan hệ vay vốn mà còn nâng cao chất lượng quản lý, quản trị khách hàng vay vốn thông qua nắm bắt tốt thông tin khách hàng; kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn vay của khách hàng...

Phát triển đa dạng hoá dịch vụ tín dụng ngân hàng trên địa bàn trong điều kiện hiện nay

Hoạt động dịch vụ tín dụng trên địa bàn trong những năm qua không ngừng mở rộng và tăng trưởng, gắn với các yếu tố, các điều kiện thúc đẩy như đã phân tích ở trên, đã mang lại những kết quả quan trọng đối với sự phát triển của các NHTM (thu nhập từ hoạt động dịch vụ tín dụng vẫn là thu nhập chính đối với các ngân hàng). Đồng thời góp phần thúc đẩy tăng trưởng và phát triển nền kinh tế. Tuy nhiên, hoạt động dịch vụ tín dụng của các NHTM trên địa bàn vẫn còn những tồn tại hạn chế nhất định: về tính ổn định, bền vững trong tăng trưởng (*là hoạt động dịch vụ có rủi ro luôn tiềm ẩn và tác động ảnh hưởng rất lớn*); chất lượng dịch vụ vẫn chưa cao, khả năng phân tích, đánh giá dự án và

hiệu quả phương án sản xuất kinh doanh chưa cao so với các ngân hàng nước ngoài; sự đa dạng hoá của dịch vụ còn hạn chế... Trong điều kiện hội nhập kinh tế hiện nay, trong giai đoạn phát triển mới của nền kinh tế đất nước, những tồn tại hạn chế này không thể không được khắc phục, đòi hỏi các NHTM phải đặc biệt quan tâm, không chỉ nhằm đảm bảo khả năng mở rộng tăng trưởng (duy trì được tốc độ tăng trưởng) mà còn đảm bảo nâng cao chất lượng tăng trưởng để tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh hơn của nền kinh tế hội nhập. Theo đó các TCTD trên địa bàn cần phát triển đa dạng hoá hoạt động dịch vụ theo hướng sau:

Thứ nhất: tiếp tục phát triển và đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ tín dụng. Trong đó cần tập trung nghiên cứu phát triển các hoạt động tín dụng dựa trên cơ sở chiết khấu thương phiếu. Đây là phương thức cho vay không mới, song trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, quan hệ kinh tế, thương mại, trao đổi và mua bán giữa các khách hàng vẫn chưa sử dụng các hình thức giấy nhận nợ được pháp lý hoá (hối phiếu nhận nợ và hối phiếu đòi nợ) mặc dù môi trường pháp lý về hoạt động này đã tương đối đầy đủ (luật các TCTD; Luật Các công cụ chuyển nhượng). Việc phát triển hoạt động tín dụng dựa trên cơ sở chiết khấu thương phiếu là nghiệp vụ tín dụng truyền thống dựa trên cơ sở vững chắc được đảm bảo bởi hoạt động kinh tế thương mại đi kèm với mỗi khoản tín dụng được cấp dưới hình thức hối phiếu, sẽ là cơ sở, là điều kiện quan trọng đảm bảo hoạt động tín dụng ngân hàng tăng trưởng và mở rộng hiệu quả, bền vững.

(Xem tiếp trang 30)

cách phục vụ.

Với sự hỗ trợ của các giải pháp công nghệ đặt biệt trên đây NHNT Đồng Nai đã trở thành một đơn vị dẫn đầu về thu hút đầu tư của các doanh nghiệp FDI và đã vinh dự được Chủ tịch nước tặng danh hiệu Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới (1995 - 2004) (và vinh dự là đơn vị đầu tiên trong hệ thống NHNT Việt Nam được phong tặng danh hiệu cao quý này).

II- HƯỚNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

Để giữ vững vị trí và nhịp độ phát triển của mình trong tương lai, nhất là trong giai đoạn hội nhập quốc tế sắp đến chi nhánh Vietcombank Đồng Nai nói riêng và cả hệ thống NHNT Việt Nam nói

chung đang nỗ lực thực hiện một số đầu tư cải tiến về khoa học công nghệ cụ thể như sau:

1. Nâng cấp chuẩn kết nối hệ thống mạng đảm bảo tính liên tục, tốc độ cao, diện rộng (phục vụ được nhiều đối tượng khách hàng hơn).

2. Đẩy mạnh ứng dụng và phát triển mới một số dịch vụ, tự phục vụ như internet banking, home banking, thẻ cung ứng tín dụng tự động (khách hàng có thể rút tiền giải ngân tự động bằng thẻ sau khi được cấp hạn mức tín dụng), thanh toán, cung cấp thông tin cho khách hàng...

3. Phát triển và đưa vào sử dụng các công cụ tiên tiến phục vụ thống kê, phân tích, hỗ trợ điều hành, dự báo...

4. Đẩy mạnh ứng dụng khoa học công nghệ để phát triển sản phẩm mới đặc biệt là các sản phẩm ngân hàng bán lẻ, trước mắt sẽ triển khai dịch vụ factoring (bao thanh toán) trong năm 2007.

5. Xây dựng đội ngũ nhân viên có trình độ tốt về chuyên môn, ngoại ngữ và khoa học công nghệ để sẵn sàng đáp ứng những đòi hỏi của giai đoạn mới.

Với việc NHNT Việt Nam đã và đang được nhìn nhận là ngân hàng luôn đi đầu trong khâu đột phá về công nghệ, thì Chi nhánh NHNT Đồng Nai là một trong những chi nhánh đã ứng dụng và phát triển sáng tạo và thành công nhất các giải pháp công nghệ ngân hàng để phục vụ cho việc phát triển kinh doanh và thu hút khách hàng. ■

Đa dạng hóa hoạt động dịch vụ tín dụng...

(Tiếp theo trang 44)

Thứ hai: Mở rộng dịch vụ bao thanh toán. Đây là dịch vụ tín dụng được thực hiện dựa trên các khoản phải thu trong quan hệ mua bán hàng hoá giữa các khách hàng. Về bản chất cũng giống như nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu, cũng phát sinh trên cơ sở quan hệ thương mại, mua bán chịu hàng hoá giữa các khách hàng, nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho nhà cung cấp (người bán hàng) thay vì phải đợi đến kỳ hạn thanh toán; kỳ hạn trả chậm từ phía người mua hàng. Tuy nhiên thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán, cơ sở của việc cấp tín dụng dựa trên khoản phải thu. Bên bán hàng (người vay tiền) và ngân hàng thực hiện hợp đồng bao thanh toán. Trong đó, nêu rõ việc chuyển nhượng khoản phải thu cho ngân hàng và có sự cam kết thanh toán từ phía người mua đối với ngân hàng thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán. Đây cũng là sản phẩm tín dụng mà các TCTD cần quan tâm phát triển mở rộng, bởi tính hiệu quả và khả năng cạnh tranh của dịch vụ này đối với các TCTD trong điều kiện

hiện nay.

Thứ ba: Nâng cao chất lượng dịch vụ tín dụng. Theo hướng tiếp tục nâng cao chất lượng quản trị, quản lý và nguồn nhân lực. Xây dựng chính sách tín dụng khoa học, phù hợp với quy định pháp luật (Luật các TCTD; quy chế cho vay; quy chế bảo lãnh và các quy định pháp luật khác có liên quan) và điều kiện mỗi TCTD. Trong đó, thực hiện quy trình tín dụng chặt chẽ, đảm bảo phục vụ tốt cho công tác thẩm định; phân tích thông tin khách hàng hàng; thông tin kinh tế - xã hội có liên quan phục vụ cho hoạt động thẩm định, đánh giá khách hàng. Đây là khâu quan trọng trong quá trình cấp tín dụng, vừa đảm bảo an toàn, hạn chế rủi ro vừa phục vụ tốt khách hàng nhờ có quyết định cho vay (hoặc từ chối cho vay) trong thời gian ngắn, không gây ra sự phiền toái cho khách hàng trong quan hệ giao dịch. Để thực hiện tốt điều này, các TCTD cần không ngừng nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ tín dụng cũng như phẩm chất đạo đức nghề nghiệp. Đảm bảo hạn chế tối đa rủi ro do yếu tố con người - luôn tồn tại trong hoạt động tín dụng. Mặt khác, quy trình tín dụng chặt chẽ, khoa học không chỉ phục vụ tốt cho công tác thẩm định khách hàng, công tác cho vay vốn của ngân hàng mà còn tạo ra cơ chế kiểm tra, giám sát hiệu quả hoạt động của chính mỗi cán bộ tín dụng trong quy trình cấp tín dụng của ngân hàng. ■