

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài:

Sau 18 năm cùng với sự nghiệp đổi mới đất nước, hệ thống các ngân hàng thương mại (NHTM) ở Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc, lớn mạnh về mọi mặt, kể cả số lượng, qui mô, nội dung và chất lượng; đã có những đóng góp xứng đáng vào công cuộc công nghiệp hóa - hiện đại hóa nền kinh tế nói chung và quá trình đổi mới, phát triển của các thành phần kinh tế, các doanh nghiệp và dân doanh nói riêng; thực sự là ngành tiên phong trong quá trình đổi mới cơ chế kinh tế. Đặc biệt trong những năm qua, hoạt động ngân hàng nước ta đã góp phần tích cực huy động vốn, mở rộng vốn đầu tư cho lĩnh vực sản xuất phát triển, tạo điều kiện thu hút vốn nước ngoài để tăng trưởng kinh tế trong nước. Ngành ngân hàng đã xứng đáng là công cụ đắc lực hỗ trợ cho nhà nước trong việc kiểm chế, đẩy lùi lạm phát, ổn định giá cả.

Trong hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động tạo ra giá trị cho ngân hàng. Hoạt động tín dụng là nghiệp vụ chủ yếu của hệ thống NHTM ở nước ta, nó mang lại 80 - 90% thu nhập của mỗi ngân hàng, song rủi ro của nó cũng là lớn nhất. Rủi ro tín dụng cao quá mức sẽ hủy hoại giá trị của ngân hàng và có thể dẫn đến phá sản. Do đó, đứng trước những thời cơ và thách thức của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế thì vấn đề nâng cao khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam với các NHTM nước ngoài, mà trước mắt là nâng cao chất lượng tín dụng, giảm thiểu rủi ro, đã trở nên cấp thiết đối với hệ thống NHTM Việt Nam.

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - “*Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2003*” (lần thứ tư liên tiếp, do tạp chí Banker bình chọn) - là một trong hai ngân hàng quốc doanh thuộc hệ thống NHTM Việt Nam đang chuẩn bị cổ phần hóa để tăng tính cạnh tranh trong hoạt động khi mà theo Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, vào năm 2010, các ngân hàng lớn của Mỹ sẽ vào Việt Nam hoạt động như là một NHTM trong nước.

Tại diễn đàn Gia nhập WTO của Việt Nam tại Hà Nội ngày 03-04/06/2003, Phó thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Phùng Khắc Kế đã phát biểu “....*Có thể nói NHNN và các NHTM Việt Nam đang đứng trước những vận hội to lớn cho sự phát triển, song những thách thức và yếu kém trên có thể làm cho hệ thống NHTM Việt Nam phải chịu phần thua thiệt nhiều hơn phần lợi được hưởng từ quá trình hội nhập quốc tế và có nguy cơ tụt hậu xa hơn so với thế giới, nếu không có những cải cách bên trong thích hợp và đồng bộ với mở cửa thương mại, dịch vụ*”

Trước tình hình cấp thiết đó, cộng với những kiến thức có được trong quá trình nghiên cứu thực tập tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh An Giang, tôi quyết định chọn tên đề tài **“Tình hình hoạt động tín dụng và một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương An Giang”** để từ đó có nhận thức rõ hơn về tầm quan trọng của chất lượng tín dụng đối với sự an toàn và vững mạnh của NHTM nói chung và Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh An Giang nói riêng.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Hoạt động tín dụng tạo ra giá trị cho ngân hàng thông qua việc quản lý tín dụng và quản lý danh mục cho vay thận trọng và xác đáng. Chất lượng tín dụng có quan hệ mật thiết đến rủi ro trong hoạt động tín dụng, nó ảnh hưởng quyết định đến tài sản có của ngân hàng. Chất lượng tín dụng kém là nguyên nhân quan trọng dẫn đến phá sản của ngân hàng. Nâng cao chất lượng tín dụng cũng là góp phần quan trọng làm giảm thiểu rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và khả năng cạnh tranh cho ngân hàng.

Câu hỏi đặt ra là chất lượng tín dụng bị ảnh hưởng bởi những nhân tố nào và nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng là gì ? Do đó mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là tìm hiểu một số yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng của tín dụng ngân hàng và tìm các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng nhằm phòng ngừa rủi ro.

3. Phương pháp nghiên cứu:

- Thu thập số liệu, tài liệu về tình hình cho vay trong những năm gần đây tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang; qua đó sử dụng phương pháp so sánh để có nhận xét, đánh giá về thực trạng chất lượng tín dụng và mức độ rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang thông qua các chỉ số như: dư nợ, nợ quá hạn, nợ quá hạn trên tổng dư nợ, tốc độ tăng trưởng tín dụng, tổng tài sản có, nợ quá hạn trên tổng tài sản có,

- Từ thực trạng về rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh An Giang, tham khảo thêm tài liệu, sách, báo có liên quan đến chất lượng tín dụng để có những giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng.

4. Phạm vi nghiên cứu:

Khái niệm chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều nội dung, trong đó nội dung quan trọng thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ. Do vậy, trong

một số trường hợp khi nói đến chất lượng tín dụng theo nghĩa hẹp; người ta có thể chỉ nêu lên tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ; nếu tỷ lệ này càng cao, có nghĩa chất lượng tín dụng thay đổi theo chiều hướng không tốt và ngược lại.

Có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng quyết định đến chất lượng tín dụng, nhưng vì thời gian nghiên cứu hạn hẹp nhưng hơn cả là trình độ, kiến thức còn ít nhiều bị hạn chế, nên ở phạm vi đề tài này tôi chỉ tập trung nghiên cứu chất lượng tín dụng theo nghĩa hẹp. Do đó tôi sẽ chỉ nghiên cứu các vấn đề sau:

- Chính sách tín dụng áp dụng tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang.
- Quy trình cho vay tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang.
- Thực trạng về dư nợ tín dụng, nợ quá hạn trong những năm gần đây tại Ngân hàng Ngoại thương - Chi nhánh An Giang (2001 - 2003).

Chương 1: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH AN GIANG

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển:

1.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam:

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) được thành lập vào ngày 01/04/1963, tiền thân là Cục Ngoại hối của NHNN.

Trong những năm 1963 - 1989, đây là giai đoạn nền kinh tế đất nước phát triển hết sức khó khăn do những điều kiện lịch sử vốn có của nó. Trong giai đoạn này, một trong những nhiệm vụ đặt ra cho Ngân hàng Ngoại thương là phải bằng mọi cách điều khiển cán cân thanh toán quốc tế, bảo đảm an toàn vốn ngoại hối của đất nước, phục vụ kháng chiến chống Mỹ và vượt qua cấm vận của nước ngoài. Kết quả nghiệp vụ kinh doanh lúc đó đã tích lũy được 35 triệu USD lãi ròng, Vietcombank đã trở thành trung tâm thanh toán quốc tế, nơi tiếp nhận, ký nhận vay nợ viện trợ của Ngân hàng Thế giới (WB), ODA,... và trở thành đại lý cho Chính phủ trong quan hệ thanh toán vay nợ viện trợ. Trong suốt thời kỳ khó khăn đó, Ngân hàng Ngoại thương không chỉ thực hiện chức năng trung tâm thanh toán xuất nhập khẩu và tín dụng quốc tế mà còn được Nhà nước giao quản lý toàn bộ vốn ngoại tệ của đất nước.

Từ những năm 1990 đến nay, Vietcombank đã đổi mới chính sách cho vay, huy động vốn và trở thành NHTM quốc doanh có nguồn vốn lớn nhất Việt Nam.

Hoạt động tín dụng của Vietcombank với tỷ trọng gần 80% đầu tư tín dụng phục vụ đối tượng Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN), góp phần cung cấp lượng vốn đáng kể phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn của quốc gia như bưu chính viễn thông, điện lực, than, dầu khí, v.v... Hoạt động tín dụng của Vietcombank với truyền thống “bán buôn” là chính, nhưng hiện nay Vietcombank đang thực hiện Đề án tái cơ cấu từ nay cho đến năm 2005 với mục tiêu đa dạng hóa loại hình dịch vụ, mở rộng diện cho vay tín dụng.

Một trong những thế mạnh của Vietcombank là kinh doanh ngoại tệ. Vietcombank đã thực hiện nối mạng thanh toán viễn liên toàn cầu SWIFT, và cũng đang triển khai hàng loạt các máy rút tiền tự động ATM trên toàn quốc.

Suốt từ năm 1996 đến 2000, Vietcombank đều được Ngân hàng JP Morgan Chase (Mỹ) trao tặng danh hiệu “*Ngân hàng chất lượng thanh toán tốt nhất Việt Nam*”, và cũng trong bốn năm liên tiếp 2000 - 2003, tạp chí Banker (Anh Quốc) đã bình chọn

Vietcombank là “ *Ngân hàng tốt nhất Việt Nam* ”. Những danh hiệu này đã khẳng định vị trí của Vietcombank trong quá trình hội nhập quốc tế.

Hiện nay, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đã phát triển với một hệ thống bao gồm 1 trụ sở chính, 1 Sở giao dịch và 24 chi nhánh trải đều khắp các tỉnh thành. Ngoài ra, Vietcombank còn có các Công ty trực thuộc gồm Công ty cho thuê tài chính, Công ty đầu tư khai thác tài sản, Ngân hàng liên doanh CHOHUNK Bank và các văn phòng đại diện tại Hongkong, Moscova, Paris, Singapore.

1.1.2. Giới thiệu về Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương An Giang:

An Giang là một tỉnh miền Tây Nam Bộ, không chỉ nổi tiếng là vựa lúa lớn của đất nước mà còn nổi tiếng là vùng có nhiều tiềm năng về nuôi trồng thủy sản, cung cấp một phần quan trọng hàng xuất khẩu trong nhiều năm qua. Sau 5 năm thực hiện công cuộc đổi mới (1986-1991), nền kinh tế của tỉnh nhà đã khởi sắc, sản xuất hàng hóa không ngừng phát triển, thương mại, dịch vụ tăng lên, xuất nhập khẩu mở rộng cả về qui mô lẫn thị trường, ngoại tệ thu về ngày càng lớn, công tác thanh toán ngoại thương đòi hỏi phải chuyên môn hóa.

Năm 1991, lần đầu tiên sản lượng lương thực của tỉnh An Giang vượt qua con số 1,5 triệu tấn, đánh dấu tiềm năng của một nền kinh tế nông nghiệp phát triển. Thế nhưng lúc bấy giờ trên địa bàn chưa có NHTM nào làm dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp trong tỉnh phải làm thủ tục xuất nhập khẩu ủy thác qua các doanh nghiệp bạn ở Thành phố Hồ Chí Minh, phải đổ đường hơn 200 km đến Thành phố Hồ Chí Minh để thực hiện các nghiệp vụ thanh toán, vay vốn tín dụng xuất nhập khẩu từ Sài Gòn vận chuyển tiền mặt về An Giang để thu mua nông sản trong dân. Nắm bắt được tình hình này, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đã quyết định thành lập Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương An Giang .

Ngày 07/05/1991, Thống đốc NHNN đã ký quyết định số 55/NH-QĐ cho phép thành lập Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương An Giang, và Chi nhánh đã chính thức đi vào hoạt động vào ngày 01/10/1991.

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh An Giang là đơn vị thành viên trực thuộc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam. Ngân hàng Ngoại thương An Giang hạch toán phụ thuộc, có con dấu riêng hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tín dụng và các dịch vụ liên quan hoạt động tài chính, tiền tệ, ngân hàng.

Ngân hàng Ngoại thương An Giang có:

- Tên giao dịch tiếng Anh là: BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM, AN GIANG BRANCH.

- Tên điện tín là: VIETCOMBANK AN GIANG.

- Trụ sở hoạt động chính: Số 01 - đường Hùng Vương - Thành phố Long Xuyên - tỉnh An Giang.

Ngân hàng Ngoại thương An Giang là đại diện theo ủy quyền của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, có quyền tự chủ kinh doanh theo phân cấp của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam; và chịu sự điều hành trực tiếp của Tổng giám đốc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

1.1.3. Vai trò của Ngân hàng Ngoại thương An Giang đối với sự phát triển kinh tế của tỉnh:

☞ *Thu hút nguồn vốn từ các thành phần kinh tế trong địa bàn tỉnh:*

Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã thực hiện có hiệu quả mục tiêu huy động các nguồn vốn, từ con số không ban đầu, đến nay Vietcombank An Giang đã huy động trên 600 tỷ đồng và xấp xỉ 15 triệu USD; nguồn vốn này đã đáp ứng kịp thời cho nhu cầu thu mua nông thủy sản xuất khẩu và đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh.

☞ *Hỗ trợ vốn cho các thành phần kinh tế*

Ngân hàng Ngoại thương An Giang quán triệt phương châm “đi vay để cho vay”; bên cạnh đó, bám sát chủ trương, chính sách của địa phương, Vietcombank An Giang đã tập trung mọi nguồn vốn đầu tư vào các chương trình kinh tế trọng điểm của tỉnh như: chương trình thu mua lương thực để xuất khẩu, cho vay hợp vốn cùng Quỹ hỗ trợ đầu tư cho vay các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất, chương trình khuyến công, cho vay thí điểm nhà ở nông thôn, cho vay phát triển kinh tế trang trại, v.v....; cho vay nhập khẩu phục vụ cho sản xuất như: máy móc thiết bị cho sản xuất chế biến nông thủy sản, phân bón, nông dược, v.v.... phục vụ cho nông nghiệp và phát triển công nghiệp.

Việc đầu tư vốn của Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã góp phần thúc đẩy các doanh nghiệp lớn của tỉnh đứng vững và phát triển như: Công ty Cổ phần Xuất Nhập khẩu Thủy sản An Giang (Agifish), Công ty Dịch vụ Bảo vệ Thực vật An Giang, Công ty Xuất Nhập khẩu An Giang (Agimex), Công ty Xuất Nhập khẩu Nông Sản Thực phẩm An Giang (Afiex), v.v.....

➤ *Ngân hàng Ngoại thương An Giang còn có vai trò là trung gian trong các nghiệp vụ phục vụ xuất nhập khẩu.*

Vietcombank An Giang có thế mạnh trong thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ, là NHTM chủ lực về thanh toán quốc tế trên địa bàn.

Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã luôn duy trì vai trò cầu nối giữa các đơn vị xuất nhập khẩu của địa phương với doanh nghiệp nước ngoài, thực hiện tốt vai trò tư vấn cho doanh nghiệp trong nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu .

Mặt khác, Vietcombank An Giang cũng đã biết sử dụng sức mạnh của hệ thống thanh toán hiện đại, tiên tiến đáp ứng cho nhu cầu thanh toán xuất nhập khẩu ngày càng lớn của địa phương.

Trong hơn 12 năm qua, với doanh số thanh toán xuất nhập khẩu trên 500 triệu USD qua hàng ngàn thư tín dụng thanh toán trực tiếp với nước ngoài, đưa thị phần thanh toán xuất nhập khẩu của tỉnh qua Ngân hàng Ngoại thương An Giang chiếm hơn 30% so với kim ngạch thanh toán xuất nhập khẩu của tỉnh.

Cùng với việc mở rộng thị phần thanh toán, hoạt động mua bán ngoại tệ có ý nghĩa to lớn đến việc thúc đẩy sản xuất và đẩy mạnh kinh doanh. Thông qua việc cung ứng 530 triệu vốn ngoại tệ cho nhu cầu nhập khẩu nguyên liệu, thiết bị, hàng hóa thiết yếu, phục vụ phát triển kinh tế địa phương; đồng thời góp phần ổn định tỷ giá, không chế lạm phát, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp.

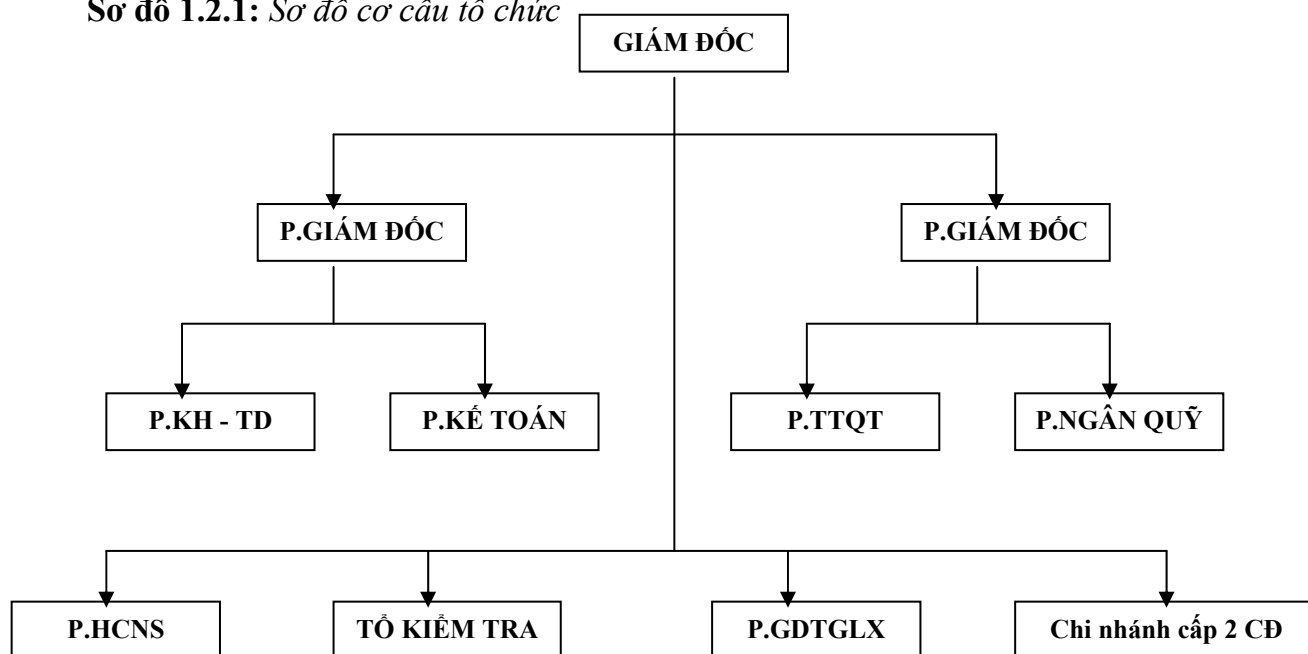
Với sự nỗ lực phấn đấu của tập thể cán bộ nhân viên, hoạt động kinh doanh đúng chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước, Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã từng bước xây dựng được niềm tin đối với khách hàng trong và ngoài nước, trở thành người bạn đồng hành đáng tin cậy với các doanh nghiệp để vượt qua khó khăn, thử thách mà cơ chế thị trường mang lại.

Tóm lại, cùng với sự chuyên môn và phát triển mạnh mẽ của đất nước nói chung và An Giang nói riêng; với những vai trò vốn có của một NHTM và những vai trò, nhiệm vụ cụ thể của mình, Ngân hàng Ngoại thương An Giang sẽ tiếp tục đóng góp, hết mình phục vụ vì sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa của tỉnh, tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh An Giang sẵn sàng hội nhập với kinh tế thế giới.

1.2. Cơ cấu tổ chức - Tình hình nhân sự:

1.2.1 Cơ cấu tổ chức:

Sơ đồ 1.2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức



P.KH-TD: Phòng kế hoạch-tín dụng

P.TTQT: Phòng thanh toán quốc tế

P. HCNS: Phòng hành chính nhân sự

P. GDTGLX: Phòng Giao dịch tứ giác Long Xuyên

CD: Châu Đốc

1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ cụ thể của các phòng:

➤ Phòng kế hoạch - tín dụng:

Phòng kế hoạch - tín dụng có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc trong triển khai thực hiện các chính sách, chế độ, thể lệ nhà nước của ngành, của địa phương vào thực tiễn kinh doanh của chi nhánh liên quan đến các nhiệm vụ của phòng.

Phòng kế hoạch - tín dụng có các nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Thực hiện công tác quản lý vốn theo qui chế của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

- Lập các báo cáo về công tác tín dụng, báo cáo sơ kết, tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh.

- Kinh doanh tín dụng: Khai thác nguồn vốn và sử dụng vốn an toàn, hiệu quả, cho vay đối với mọi thành phần kinh tế bảo đảm theo nguyên tắc chế độ ngành

qui định; xây dựng và cài đặt kịp thời các loại lãi suất huy động vốn, lãi suất cho vay của chi nhánh; Thực hiện công tác tín dụng và thông tin tín dụng.

- Kinh doanh ngoại tệ, theo dõi diễn biến tỷ giá, xây dựng và cài đặt kịp thời tỷ giá các loại ngoại tệ.

- Bộ phận kế hoạch của phòng kế hoạch - tín dụng thực hiện công tác nguồn vốn giúp việc cho Ban Giám đốc.

- Ngoài ra, phòng kế hoạch - tín dụng còn thực hiện một số nhiệm vụ khác do ban Giám đốc giao.

➤ *Phòng kế toán:*

Phòng kế toán có chức năng:

- Hạch toán kế toán, lưu giữ, bảo quản và quản lý tài sản nhà nước theo pháp lệnh kế toán thống kê và các chế độ tài chính kế toán hiện hành của Bộ Tài chính và Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam qui định.

- Tham mưu cho ban Giám đốc trong xử lý các nhiệm vụ của phòng có chất lượng và hiệu quả.

- Thực hiện nhiệm vụ kế toán thanh toán trong nước.

➤ *Phòng thanh toán quốc tế:*

Phòng thanh toán quốc tế có chức năng tham mưu cho Ban Giám đốc những biện pháp nâng cao hiệu quả và chất lượng trong công tác thanh toán quốc tế, kinh doanh dịch vụ ngân hàng, quan hệ với các ngân hàng nước ngoài.

➤ *Phòng ngân quỹ:*

Phòng ngân quỹ có chức năng :

- Quản lý trực tiếp và bảo quản tiền Việt Nam đồng, ngân phiếu thanh toán, các loại ngoại tệ, các chứng từ có giá, các loại ấn chỉ quan trọng, các hồ sơ thế chấp, cầm cố, ký gửi theo chế độ quản lý kho quỹ trong hệ thống Ngân hàng Ngoại thương hiện hành.

- Tham mưu cho Ban Giám đốc điều hành các nhiệm vụ được giao có hiệu quả.

➤ *Phòng hành chính - nhân sự:*

Phòng hành chính nhân sự bao gồm hai chức năng: quản lý hành chính và chức năng tham mưu cho Giám đốc trong công tác quản lý tổ chức, nhân sự, quy hoạch đào tạo và đề bạt cán bộ.

➤ *Tổ kiểm tra nội bộ:*

Tổ kiểm tra nội bộ là một bộ phận độc lập với các phòng nghiệp vụ, chịu sự chỉ đạo và điều hành trực tiếp của Giám đốc, có chức năng tham mưu cho Giám đốc trong quản lý và khắc phục những sai sót trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

➤ *Phòng Giao dịch tứ giác Long Xuyên:*

- Phòng Giao dịch tứ giác Long Xuyên có trụ sở đặt tại xã Vĩnh Nhuận - huyện Châu Thành - tỉnh An Giang.

- Phòng Giao dịch tứ giác Long Xuyên tổ chức triển khai và thực hiện một số mặt nghiệp vụ theo qui định trong điều lệ Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, các văn bản hướng dẫn của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và chi nhánh An Giang.

Phòng Giao dịch tứ giác Long Xuyên thực hiện đầy đủ các nghiệp vụ huy động vốn, cấp tín dụng; thực hiện nhiệm vụ báo cáo theo chế độ báo cáo hiện hành; hạch toán theo chế độ kế toán hiện hành do Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam qui định và chi nhánh hướng dẫn.

➤ *Chi nhánh cấp 2 Châu Đốc:*

- Chi nhánh cấp 2 Châu Đốc có trụ sở đặt tại đường Lê Lợi - Thị xã Châu Đốc - tỉnh An Giang.

- Chi nhánh Châu Đốc là đơn vị phụ thuộc chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương An Giang, có con dấu riêng, được tham gia thực hiện các hoạt động ngân hàng theo phân cấp ủy quyền của Giám đốc chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương An Giang.

1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Ngoại thương An Giang trong những năm qua:

1.3.1. Các lĩnh vực hoạt động:

Ngân hàng Ngoại thương An Giang hiện đang có các nghiệp vụ sau đây:

- Huy động tiết kiệm tiền đồng Việt Nam và ngoại tệ.
- Huy động kỳ phiếu đồng Việt Nam và ngoại tệ.
- Nhận tiền gửi bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ đối với các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.
- Nhận chuyển tiền trong và ngoài nước
- Cho vay ngắn, trung và dài hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.
- Cho vay tài trợ hàng xuất khẩu với lãi suất ưu đãi.
- Kinh doanh ngoại tệ, thực hiện các nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu, dịch vụ ngân hàng và chi trả kiều hối, thanh toán nhanh Money Gram.
- Đổi séc du lịch
- Dịch vụ ATM (máy rút tiền tự động)
- Thanh toán thẻ tín dụng quốc tế như : VISA – MASTER – JCB – AMERICAN – EXPRESS - thẻ DINER CLUB.
- Bảo lãnh các khoản vay và thanh toán của các pháp nhân, thể nhân trong và ngoài nước.
- Là ngân hàng phục vụ công tác xuất nhập khẩu có uy tín lớn trên địa bàn tỉnh An Giang, toàn hệ thống hiện có quan hệ đại lý với hơn 1.200 ngân hàng tại 85 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới, bảo đảm phục vụ tốt các yêu cầu của khách hàng trên phạm vi toàn cầu.

1.3.2. Nguồn vốn:

Bảng 1.3.1: Bảng tổng hợp nguồn vốn

Đơn vị tính: triệu đồng

	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Tiền gửi của các TCTD	5.734	1,07	13.106	1,41	255.035	18,35
2. Vốn huy động từ khách hàng	97.555	18,17	110.676	11,88	155.659	11,20
- Tiền gửi thanh toán	13.498	2,51	30.997	3,33	51.729	3,72
- Tiền gửi có kỳ hạn	4.900	0,91	4.569	0,49	4.181	0,30
- Tiền gửi tiết kiệm	60.385	11,25	64.995	6,97	75.785	5,45
- Phát hành kì phiếu, trái phiếu	14.712	2,74	6.317	0,68	19.720	1,42
- TG bảo đảm ký quỹ thanh toán	4.060	0,76	3.798	0,41	4.244	0,31
3. Vay NH Ngoại thương VN	388.670	72,39	752.112	80,70	906.335	65,21
4. Vốn chủ sở hữu	15.783	2,94	22.200	2,38	25.021	1,08
5. Vốn khác	29.174	5,43	33.883	3,64	47.897	3,45
Tổng nguồn vốn	536.916	100,00	931.977	100,00	1.389.947	100,00

(Nguồn: Phòng kế hoạch – tín dụng)

Nhìn chung, nguồn vốn của Ngân hàng tăng đều qua các năm, cụ thể: Năm 2001, tổng nguồn vốn là 536.916 triệu đồng thì sang năm 2002 là 931.977 triệu đồng; tăng tương ứng tỷ lệ là 73,58%. Sang năm 2003, tổng nguồn vốn là 1.389.947 triệu đồng, tăng 457.970 triệu đồng so với 2002, tương ứng với tỷ lệ gia tăng là 49,14%.

Với chính sách lãi suất cho các loại tiền gửi hấp dẫn, vốn huy động từ khách hàng ở năm sau luôn cao hơn năm trước. Ngoài ra, nguồn vốn chủ sở hữu và các nguồn vốn khác như nhận vốn đồng tài trợ, tiền quản lý và giữ hộ,... cũng tăng đều qua các năm từ 2001 đến 2003.

Tuy nhiên, nguồn vốn vay Ngân hàng Trung ương lại chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu nguồn vốn của Vietcombank – An Giang. Cụ thể, ở năm 2001, nguồn vốn vay của Ngân hàng Trung ương chiếm tỷ trọng 72,39% thì sang năm 2002 là 80,70% nhưng đến năm 2003 thì con số này chỉ là 65,21% trong tổng nguồn vốn. Điều này cho thấy để bảo đảm an toàn, hiệu quả trong hoạt động, ngân hàng đã từng bước cơ cấu lại nguồn vốn ngày càng hợp lý hơn, tăng dần tỷ trọng nguồn vốn “tự nhiên” (vốn huy động từ khách hàng,...) và giảm dần vốn vay.

1.3.3. Sử dụng vốn:

Bảng 1.3.2: Bảng tổng hợp tình hình sử dụng vốn

Đơn vị tính: triệu đồng

	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1. Tiền mặt và chứng từ có giá	5.670	1,06	8.118	0,87	12.874	0,93
2. Quan hệ thị trường liên NH	44.121	8,22	198.120	21,26	237.813	17,11
- Mua tín phiếu KBNN	3.000	0,56	3.000	0,32	3.000	0,22
- TG tại NHNN và các TCTD	24.698	4,60	28.152	3,02	13.946	1,00
- Góp vốn cho vay ĐTT	16.423	3,06	166.968	17,92	220.867	15,89
3. Quan hệ tín dụng với khách hàng	410.863	76,52	630.663	67,67	952.471	68,53
- Chiết khấu chứng từ có giá	-	-	-	-	1.592	0,11
- Cho vay khách hàng	407.438	75,88	630.103	67,61	950.879	68,41
trong đó nợ quá hạn	533	0,10	94.610	10,15	4.900	0,35
- Cho vay ĐTCB theo KHNN	3.425	0,64	560	0,06	-	0,00
4. Tài sản cố định	5.432	1,01	4.047	0,43	6.617	0,48
5. Tiền gửi tại NHNT VN	68.932	12,84	89.001	9,55	176.430	12,69
6. Sử dụng vốn khác	1.898	0,35	2.028	0,22	3.742	0,27
Tổng sử dụng vốn	536.916	100,00	931.977	100,00	1.389.947	100,00

(Nguồn: Phòng kế hoạch – tín dụng)

Thực hiện phương châm “đi vay để cho vay”, Vietcombank An Giang đã sử dụng nguồn vốn chủ yếu vào công tác quan hệ tín dụng với khách hàng, tổng dư nợ năm sau luôn cao hơn năm trước và luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng sử dụng vốn của ngân hàng

- Tình hình sử dụng tài sản cố định khá tốt. Năm 2001, tổng giá trị còn lại của tài sản cố định là 4.047 triệu đồng thì đến năm 2003 là 6.617 triệu đồng do ngân hàng đã đầu tư mua sắm thêm một số loại tài sản mới phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Ngoài ra, các khoản như tiền gửi của ngân hàng tại Ngân hàng Trung ương cũng đã được quản lý tốt.

1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh:

Bảng 1.3.3: Bảng tổng hợp kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: triệu đồng

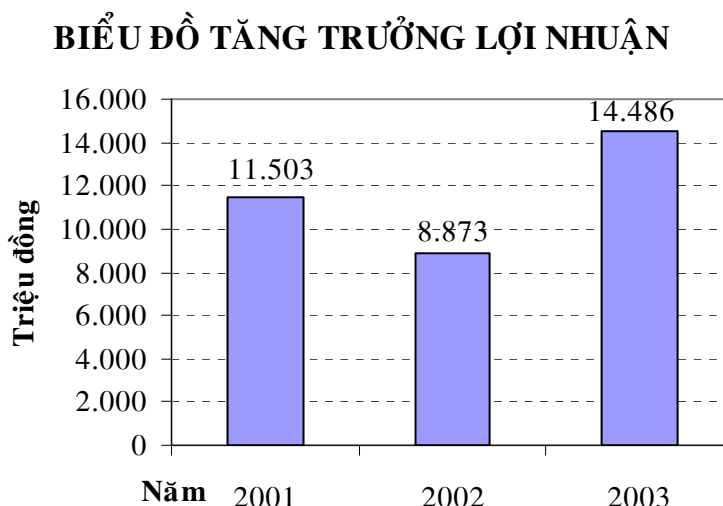
	2001	2002	2003	Chênh lệch 01/02		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
I. TỔNG THU	33.099	55.840	83.214	22.741	68,71	27.374	49,02
-Thu về hoạt động tín dụng	27.785	51.678	74.619	23.893	85,99	22.941	44,39
-Thu về dịch vụ ngân hàng	1.318	2.046	2.718	728	55,24	672	32,84
-Thu kinh doanh ngoại tệ	187	1.062	2.921	875	467,91	1.859	175,05
-Thu lãi tiền gửi	3.809	1.054	2.956	-2.755	-72,33	1.902	180,46
II. TỔNG CHI	21.596	46.967	68.728	25.371	117,48	21.761	46,33
-Chi huy động vốn	18.953	42.833	60.295	23.880	126	17.462	40,77
-Chi dịch vụ ngân hàng	58	222	302	164	282,76	80	36,04
-Nộp thuế và các khoản phí	135	656	1.089	521	385,93	433	66,01
-Chi phí cho CB CNV	1.540	1.653	2.617	113	7,34	964	58,32
-Chi kinh doanh ngoại tệ	127	723	3.185	596	469,29	2.462	340,53
-Chi quản lý, đào tạo	783	880	1.240	97	12,39	360	40,91
III. KẾT QUẢ (+lãi, -lỗ)	11.503	8.873	14.486	-2.630	-22,86	5.613	63,26

(Nguồn: Phòng kế hoạch – tín dụng)

Qua bảng tổng hợp kết quả kinh doanh ta thấy Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã đạt được kết quả tốt trong hoạt động thể hiện ở phần lợi nhuận qua các năm; tuy nhiên lợi nhuận vào năm 2002 giảm 22,86% so với 2001, một phần do chênh lệch lãi suất giữa đầu vào và đầu ra bị thu hẹp; chi phí tăng nhiều hơn so với tổng thu nhập tăng; do đó làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

Nhưng đến năm 2003, lợi nhuận của Ngân hàng Ngoại thương An Giang là 14.486 triệu đồng, tăng 5.613 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 63,26% so với năm 2002. Đây là một kết quả hiển nhiên cho danh hiệu “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2003”.

Biểu đồ 1.3.1: Biểu đồ tăng trưởng lợi nhuận giai đoạn 2001 - 2003



1.4. Đánh giá thuận lợi, khó khăn và phương hướng kế hoạch năm 2004:

1.4.1. Thuận lợi:

- Nền kinh tế cả nước và địa phương tiếp tục tăng trưởng trên cơ sở môi trường kinh tế quốc tế được củng cố và phát triển. Tại địa phương, tốc độ tăng trưởng GDP từ 9,5 đến 10,5 %; kim ngạch xuất khẩu từ 200 đến 220 triệu USD; dự kiến tổng vốn đầu tư phát triển là 5.410 tỷ đồng trong đó vay thương mại là 550 tỷ đồng.

- Nền kinh tế vẫn đang tiếp tục lộ trình sắp xếp, đổi mới DNNN theo hướng cổ phần hóa. Những cơ chế chính sách Nhà nước ban hành, qui định của ngành ngân hàng đã đi sát vào thực tiễn hơn, phát huy hiệu quả cao hơn, tạo điều kiện thuận lợi trong việc thu hút vốn, đầu tư tín dụng, các vấn đề đảm bảo nợ, xử lý nợ.

- Những bước đột phá tiếp tục của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam trong lộ trình tái cơ cấu, xây dựng mô hình Ngân hàng hiện đại sẽ tạo nên một lợi thế về thương hiệu “Vietcombank” rất lớn. .

Ngoài ra Vietcombank An Giang còn có một số thuận lợi khác như:

- Luôn được sự quan tâm của các cơ quan chức năng có thẩm quyền trong tỉnh; sự hỗ trợ về nâng cao nghiệp vụ của Ngân hàng Ngoại thương Trung ương.

- Trụ sở được đặt ở trung tâm Thành phố Long Xuyên, thuận lợi cho việc giao dịch với khách hàng.

- Có một đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, khỏe, có trình độ kỹ thuật nghiệp vụ cao, tận tụy trong công việc vì mục tiêu an toàn, hiệu quả và bền vững trong hoạt động kinh doanh của Vietcombank An Giang.

1.4.2. Khó khăn:

- Trụ sở làm việc ngày càng chật hẹp, xuống cấp, chưa ngang tầm hoạt động của một ngân hàng hiện đại.

- Hình thức, nội dung, biện pháp cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng ngày càng tinh vi và đi vào chiều sâu về đổi mới công nghệ, cung ứng nhiều sản phẩm mới, phong cách và phương tiện phục vụ tiên tiến.

- Một số cán bộ ngân hàng chưa đáp ứng kịp yêu cầu đổi mới của ngân hàng, việc mở rộng mạng lưới các chi nhánh đòi hỏi có một thời gian nhất định để đào tạo cán bộ theo chuyên môn hóa của một ngân hàng hiện đại.

- Các chương trình tác nghiệp của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam triển khai cũng có nhiều nội dung đi trước cơ cấu tổ chức lại phòng ban tại chi nhánh.

Trên đây là những thuận lợi và những khó khăn, thách thức mà Vietcombank An Giang phải đối mặt trong thời gian tới. Do đó, để có thể đứng vững trước những khó khăn này, Vietcombank An Giang cần phải phát huy những mặt thuận lợi đề ra các phương hướng, kế hoạch khả thi để có thể đưa Vietcombank An Giang thăng tiến.

1.4.3. Phương hướng phát triển năm 2004:

Phương hướng, kế hoạch phát triển của Ngân hàng Ngoại thương An Giang được cụ thể hóa qua báo cáo tổng kết năm như sau:

➤ **Huy động vốn:** Nguồn vốn sẽ tăng 16% so với 2003.

Để thực hiện được điều này, Ngân hàng Ngoại thương An Giang cần phải thực hiện các biện pháp sau:

- Tăng cường, củng cố và phân công cụ thể bộ phận đề ra chiến lược huy động vốn và bộ phận tác nghiệp, tìm kiếm khách hàng, bán sản phẩm.

- Phát triển triển dịch vụ thẻ nhằm thu hút tiền gửi cá nhân giá vốn rẻ; đồng thời áp dụng kỳ hạn, lãi suất linh hoạt đối với các khách hàng lớn.

- Áp dụng nghiệp vụ thấu chi đối với một số khách hàng lớn, uy tín để tăng thu tiền gửi (khi được NHNN cho phép).

- Phát hành ít nhất một đợt huy động kỳ phiếu trong năm.

- Mở rộng thêm mạng lưới chi nhánh cấp II.

🔗 Công tác tín dụng:

🔗 *Chỉ tiêu:*

- Tổng dư nợ tăng 20%.

- Dư nợ góp vốn đồng tài trợ, cho vay ở các TCTD giảm so với năm 2003.

- Nợ quá hạn: dưới 2% trên tổng dư nợ.

- Tiếp tục xử lý các khoản nợ tồn đọng.

🔗 Tăng thu dịch vụ:

🔗 *Chỉ tiêu:*

Tổng phương tiện thanh toán tăng 10%, trong đó:

- Tăng thu từ nghiệp vụ thanh toán quốc tế: phần đầu tăng thanh toán hàng xuất khẩu 25% và hàng nhập khẩu 30% so với năm 2003.

- Phát hành thẻ ATM: tăng từ 1.380 thẻ lên 3.000 thẻ trong năm 2004.

- Chi trả kiều hối: tăng 20% doanh số chi kiều hối năm 2003.

- Thu từ dịch vụ khác: tăng 50% so với năm 2003.

Chương 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG AN GIANG

A. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TÍN DỤNG

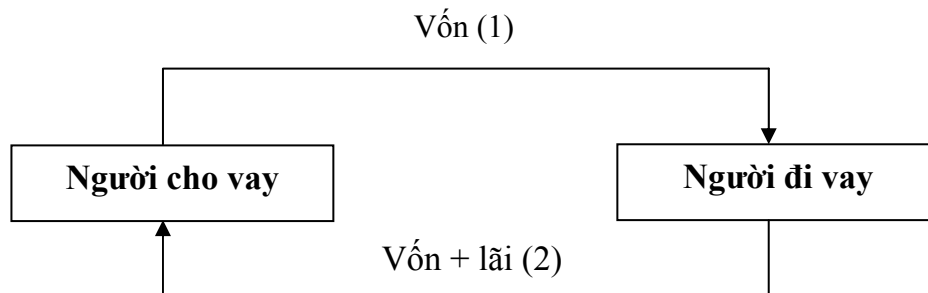
2A.1. Khái niệm tín dụng:

Có rất nhiều khái niệm về tín dụng nhưng tập trung lại tín dụng có nghĩa như sau:

Tín dụng là sự chuyển nhượng quyền sử dụng một lượng giá trị nhất định dưới hình thức hiện vật hay tiền tệ trong một thời hạn nhất định từ người sở hữu sang người sử dụng, và khi đến hạn người sử dụng phải hoàn trả lại cho người sở hữu với một lượng giá trị lớn hơn. Khoản giá trị dôi ra này được gọi là lợi tức tín dụng.

Khái niệm tín dụng được thể hiện qua sơ đồ sau :

Sơ đồ 2A.1.1: Sơ đồ tín dụng:



Từ khái niệm trên đây, tín dụng thể hiện ba mặt cơ bản:

- Có sự chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị từ người này sang người khác.
- Sự chuyển giao này mang tính chất tạm thời.
- Khi hoàn trả lại giá trị đã chuyển giao phải bao gồm cả vốn gốc lẫn lãi.

2A.2. Phân loại tín dụng ngân hàng:

Phân loại cho vay là việc sắp xếp các khoản cho vay theo từng nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định. Việc phân loại cho vay có cơ sở khoa học là tiền đề để thiết lập các quy trình cho vay thích hợp và nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Phân loại cho vay dựa vào các căn cứ sau đây:

2A.2.1. Mục đích cho vay:

Dựa vào căn cứ này, cho vay thường được chia ra làm các loại sau:

- *Cho vay bất động sản*: là loại cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng bất động sản nhà ở, đất đai, bất động sản trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- *Cho vay công nghiệp và thương mại*: là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ.
- *Cho vay nông nghiệp*: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, thức ăn gia súc, lao động, nhiên liệu, v.v.....
- *Cho vay các định chế tài chính (financial institution loans)* bao gồm cấp tín dụng cho các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng và các định chế tài chính khác.
- *Cho vay cá nhân*: là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền, và các khoản cho vay để trang trải các chi phí thông thường của đời sống thông qua phát hành thẻ tín dụng.
- *Cho thuê*: cho thuê của các định chế tài chính bao gồm hai loại: cho thuê vận hành và cho thuê tài chính. Tài sản cho thuê bao gồm bất động sản và động sản, trong đó chủ yếu là máy móc thiết bị.

2A.2.2. Thời hạn cho vay:

Theo căn cứ này cho vay được chia ra làm ba loại:

- *Cho vay ngắn hạn*: Loại cho vay này có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.
- *Cho vay trung hạn*: Theo quy định hiện nay của NHNN Việt Nam, cho vay trung hạn có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm.

Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Trong nông nghiệp, chủ yếu cho vay trung hạn để đầu tư vào các đối tượng sau: máy cày, máy bơm nước, xây dựng các vườn cây công nghiệp như cà phê, điều, v.v.....
- *Cho vay dài hạn*: là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm và thời hạn tối đa có thể lên tới 20 - 30 năm, một số trường hợp cá biệt có thể lên đến 40 năm.

Tín dụng dài hạn là loại tín dụng được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có qui mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

Nghiệp vụ truyền thống của NHTM là cho vay ngắn hạn, nhưng từ những năm 1970 trở lại đây các NHTM đã chuyển sang kinh doanh tổng hợp và một trong những nội dung đổi mới đó là nâng cao tỷ trọng cho vay trung và dài hạn trong tổng số dư nợ của ngân hàng.

2A.2.3. Mức độ tín nhiệm đối với khách hàng:

Theo căn cứ này, cho vay được chia làm hai loại:

- *Cho vay không bảo đảm:* là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Đối những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính mạnh, quản trị có hiệu quả thì ngân hàng có thể cấp tín dụng dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần một nguồn thu nợ thứ hai bổ sung.

- *Cho vay có bảo đảm:* là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm như thế chấp hoặc cầm cố, hoặc phải có sự bảo lãnh của người thứ ba. Đối với khách hàng không có uy tín cao đối với ngân hàng, khi vay vốn đòi hỏi phải có bảo đảm. Sự bảo đảm này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm một nguồn thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất thiếu chắc chắn.

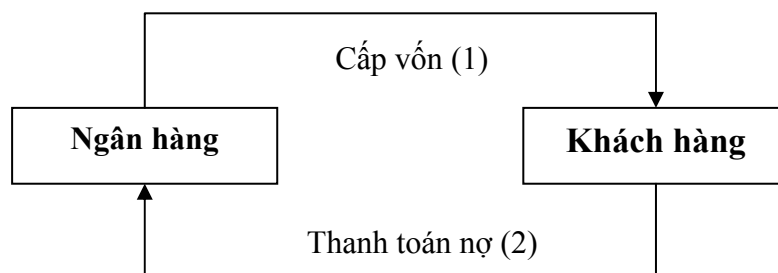
Trong những năm 1990, các ngân hàng chỉ được phép cho vay có bảo đảm, trừ các DNNN kinh doanh có hiệu quả và cho vay hộ nông dân từ 5 triệu đồng trở xuống. Ngày 29/12/1999 chính phủ đã ban hành Nghị định số 178/1999/NĐ-CP về Bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng; theo Nghị định này việc cho vay không bảo đảm được mở rộng hơn so với trước đây, cho phép các tổ chức tín dụng được lựa chọn khách hàng để cho vay không bảo đảm khi cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển hoặc phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ và đời sống.

2A.2.4. Xuất xứ tín dụng:

Dựa vào căn cứ này, cho vay chia làm hai loại:

- *Cho vay trực tiếp:* Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay hoàn trả nợ trực tiếp cho ngân hàng.

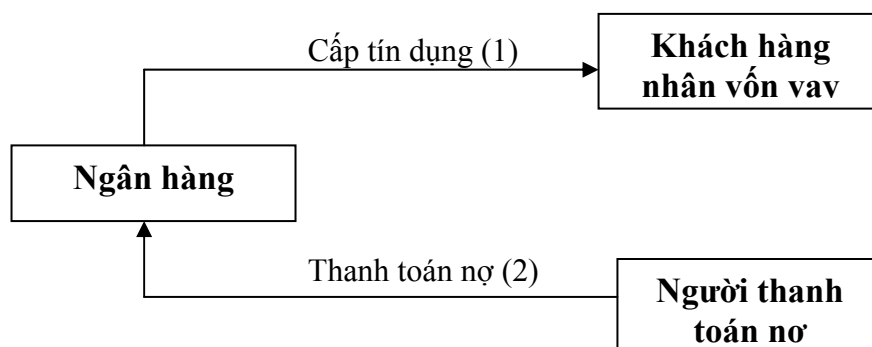
Sơ đồ 2A.2.1: Sơ đồ cho vay trực tiếp:



- Cho vay gián tiếp: là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

Mô hình cho vay gián tiếp được thực hiện như sau:

Sơ đồ 2A.2.2: Sơ đồ cho vay gián tiếp:



Các NHTM cho vay gián tiếp theo các loại sau:

- Chiết khấu thương mại (discount).
- Mua các phiếu bán hàng (dealer paper) tiêu dùng và máy móc nông nghiệp trả góp.
- Nghiệp vụ thanh tín (nghiệp vụ factoring): là nghiệp vụ mua bán các khoản nợ thương mại (các khoản phải thu), trong đó bên mua (factor) nhận việc thu nợ và chấp nhận rủi ro tín dụng. Factoring thực chất là hình thức tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp.

Ngoài các loại cho vay trên đây, ngân hàng còn thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh cho khách hàng bằng uy tín của mình. Đối với nghiệp vụ này ngân hàng không phải cung cấp bằng tiền, nhưng khi người được bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng thì người bảo lãnh phải thay thế để thực hiện nghĩa vụ thanh toán. Chính vì lý do trên mà người ta gọi hành vi cam kết bảo lãnh của ngân hàng là tín dụng bằng chữ ký.

2A.3. Vấn đề về bảo đảm tín dụng:

2A.3.1. Khái niệm về bảo đảm tín dụng:

Bảo đảm tín dụng là phương tiện tạo cho chủ ngân hàng có sự bảo đảm rằng có một nguồn vốn khác để hoàn trả hoặc bảo chi nếu công việc cho vay bị phá sản.

2A.3.2. Tại sao phải có bảo đảm tín dụng?

- Các ngân hàng coi bảo đảm tín dụng là nguồn thu nợ thứ hai khi nguồn thu nợ thứ nhất không thanh toán được.

- Các nguồn thu nợ thứ nhất này thể hiện dưới hình thức lưu chuyển tiền tệ của người đi vay. Trong hoạt động kinh doanh có muôn ngàn lý do dẫn đến nguồn thu nợ thứ nhất không thực hiện được, nếu không có một nguồn bổ sung thì tất yếu ngân hàng sẽ gặp rủi ro tín dụng. Vì vậy để bảo vệ lợi ích của mình ngân hàng thường xuyên yêu cầu người đi vay phải có các bảo đảm cần thiết, ngoại trừ những khách hàng hoạt động tốt và có quan hệ tín dụng thường xuyên.

2A.3.3. Những thuộc tính của bảo đảm tín dụng:

- Giá trị của vật bảo đảm hoàn toàn được xác định và ổn định trong thời gian dài nhằm tránh mất giá.

- Vật bảo đảm tín dụng phải có tính chuyên nhượng.

- Vật bảo đảm tín dụng phải có sẵn thị trường tiêu thụ.

- Vật bảo đảm tín dụng phải có một chứng từ sở hữu nguồn gốc hợp pháp.

✎ *Tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang, tài sản dùng để làm vật bảo đảm phải đáp ứng đủ bốn điều kiện sau:*

- Thuộc quyền sở hữu, quyền quản lý, sử dụng của khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh.

- Thuộc loại tài sản được phép giao dịch: là các loại tài sản mà pháp luật cho phép hoặc không cấm mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp, bảo lãnh và các giao dịch khác.

- Không có tranh chấp tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm.

- Phải mua bảo hiểm cho tài sản bảo đảm nếu pháp luật có quy định.

Ngoài các điều kiện nêu trên, ngân hàng còn xem xét thêm các điều kiện sau đối với tài sản bảo đảm:

- Tính dễ chuyển nhượng nhằm bảo đảm khả năng thu nợ nhanh, gọn.

- Tính chóng hỏng, giảm giá trị nhanh theo thời gian.

2A.3.4. Các hình thức bảo đảm tín dụng:

Bảo đảm tín dụng có ba hình thức sau:

- *Thế chấp tài sản*: là việc bên đi vay dùng tài sản là bất động sản thuộc sở hữu của mình hoặc giá trị quyền sử dụng đất hợp pháp để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ đối với bên cho vay.

Theo quy định của luật Dân sự và luật Đất đai có hai loại thế chấp: bất động sản và giá trị quyền sử dụng đất.

- *Cầm cố tài sản*: là việc bên đi vay giao tài sản là động sản thuộc sở hữu của mình cho bên vay để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ; nếu tài sản cầm cố có đăng kí quyền sở hữu thì các bên có thể thỏa thuận bên cầm cố vẫn giữ tài sản cầm cố hoặc giao cho bên thứ ba giữ.

- *Bảo lãnh*: là việc bên thứ ba cam kết với bên cho vay (người nhận bảo lãnh) sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho bên đi vay (người được bảo lãnh), nếu khi đến thời hạn mà người được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ.

➤ *Một số loại tài sản tạm thời Vietcombank An Giang không nhận hoặc hạn chế nhận để bảo đảm tiền vay*:

- Các tài sản cầm cố không đăng ký quyền sở hữu mà ngân hàng không thể nắm giữ tài sản.

- Quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền phát sinh từ hợp đồng.

- Không nhận thế chấp quyền sử dụng đất và công trình xây dựng trên đất một cách riêng rẽ.

- Quyền đối với phần góp vốn trong doanh nghiệp.

2A.3.5. Các biện pháp bảo đảm tiền vay:

Căn cứ năng lực tài chính của khách hàng vay, tính khả thi và hiệu quả của khoản vay và tình hình thực tế, Ngân hàng có thể lựa chọn áp dụng một hoặc một số biện pháp bảo đảm tiền vay được nêu dưới đây:

- Các biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản:

+ Cầm cố, thế chấp bằng tài sản của khách hàng vay.

+ Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.

+ Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

- Các biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:

+ Ngân hàng chủ động lựa chọn khách hàng đủ điều kiện để cho vay không có bảo đảm bằng tài sản.

+ Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo chỉ định của chính phủ, của NHNN Việt Nam.

2A.3.6. Quan hệ giữa rủi ro và bảo đảm tín dụng:

Trong thời gian qua, các NHTM Việt Nam chỉ áp dụng một vài loại tài sản bảo đảm, trong đó chủ yếu là nhà ở và quyền sử dụng đất. Vì vậy, đôi lúc diễn đạt về bảo đảm tín dụng người ta thường dùng từ thế chấp tài sản. Trong nền kinh tế thị trường, tính chất hoạt động của các doanh nghiệp hết sức đa dạng, do đó để đạt được mục tiêu phát triển là mở rộng tín dụng gắn với hạn chế rủi ro đòi hỏi ngân hàng phải sử dụng đồng thời nhiều loại tài sản bảo đảm và hình thức bảo đảm; vận dụng nó thích ứng với điều kiện của mỗi một khách hàng.

Trong kinh doanh cũng như ở chiến trường, ở đâu là điểm nóng thì ở đó phải có những tuyến phòng thủ chắc chắn, dàn trải đều cho tất cả tất cả các mặt trận không phải là chiến lược tối ưu. Tương tự, đối với khách hàng và loại cho vay có rủi ro cao thì áp dụng loại bảo đảm có rủi ro thấp và ngược lại.

B. THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG AN GIANG

2B.1. Chính sách cho vay đối với khách hàng tại Vietcombank An Giang:

2B.1.1. Cơ sở xây dựng chính sách:

Nội dung của chính sách cho vay được soạn thảo trên cơ sở:

- Quy chế cho vay do NHNN ban hành.
- Quy chế về bảo đảm tiền vay do Chính phủ và NHNN Việt Nam ban hành.
- Chiến lược, định hướng hoạt động tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

Do Ngân hàng Ngoại thương An Giang là đơn vị thành viên của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam nên chính sách cho vay của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam cũng chính là chính sách cho vay được áp dụng tại Vietcombank An Giang. Chính sách cho vay của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam do Hội đồng quản trị Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam phê duyệt và ban hành; là khuôn khổ pháp lý chung hướng dẫn hoạt động cho vay của các chi nhánh và cán bộ tín dụng.

2B.1.2. Hình thức:

Các nội dung của chính sách cho vay được thể hiện trong Quyết định số 407/QĐ-NHNT-HĐQT ngày 29/03/2002 của Hội đồng quản trị Ngân hàng Ngoại thương về việc ban hành Hướng dẫn của Ngân hàng Ngoại thương về quy chế cho vay đối với khách hàng.

Nội dung bản hướng dẫn này có thể sẽ được sửa đổi hoặc thay thế theo từng thời kỳ phù hợp với thực tế và quy định của NHNN Việt Nam.

2B.1.3. Một số nội dung cơ bản của chính sách cho vay khách hàng tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang:

✎ Đối tượng vay vốn:

Chính sách cho vay của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam không giới hạn vào một đối tượng cụ thể và hạn chế việc đưa ra nhiều loại chính sách khác nhau cho các đối tượng khác nhau. Để bảo đảm tính bình đẳng, chính sách cho vay được áp dụng cho tất cả các đối tượng vay vốn.

✎ Nguyên tắc cho vay:

Khách hàng vay vốn của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam phải bảo đảm các nguyên tắc sau:

- ♦ Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.
- ♦ Hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

✎ Điều kiện cho vay:

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện:

- ♦ Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- ♦ Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
- ♦ Có khả năng tài chính bảo đảm trả nợ trong thời hạn cam kết.
- ♦ Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với qui định của pháp luật.
- ♦ Thực hiện về qui định bảo đảm tiền vay theo qui định của Chính phủ, của NHNN Việt Nam và hướng dẫn của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

✎ *Mức cho vay:*

- ♦ Mức cho vay được xác định trên cơ sở nhu cầu vay vốn của khách hàng, khả năng hoàn trả nợ của khách hàng và khả năng nguồn vốn của Ngân hàng Ngoại thương.
- ♦ Mức cho vay do Giám đốc chi nhánh xem xét quyết định trong giới hạn giá trị tài sản bảo đảm tiền vay và phạm vi bảo đảm thực hiện nghĩa vụ, bảo đảm thu đủ nợ gốc, lãi và chi phí khác của khoản cho vay.
- ♦ Căn cứ tình hình tài chính, mức độ tín nhiệm của khách hàng, tính khả thi, hiệu quả của dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ phục vụ đời sống, Giám đốc chi nhánh quyết định việc khách hàng vay không có hoặc phải có vốn tham gia vào phương án/dự án vay vốn.
- ♦ Trường hợp chi nhánh phải trả thay cho khách hàng do bảo lãnh dẫn đến tổng dư nợ cho vay một khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của Ngân hàng Ngoại thương, thì chi nhánh phải ngừng ngay việc cho vay mới đối với khách hàng đó.
- ♦ Giới hạn tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% tổng vốn tự có của Ngân hàng Ngoại thương.

✎ *Thời hạn cho vay:*

Ngân hàng và khách hàng căn cứ vào chu kỳ sản xuất, kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của Ngân hàng Ngoại thương để thỏa thuận thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ cho phù hợp.

☞ *Lãi suất cho vay*

Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận áp dụng lãi suất cho vay phù hợp với quy định hiện hành của NHNN Việt Nam và Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

* Phương thức áp dụng lãi suất:

Ngân hàng thỏa thuận với khách hàng áp dụng lãi suất cho vay theo một trong hai phương pháp sau:

+ Lãi suất cho vay cố định trong suốt thời gian vay vốn, thường áp dụng đối với các khoản vay ngắn hạn.

+ Lãi suất cho vay thả nổi: là mức lãi suất được điều chỉnh theo định kỳ, theo thông báo lãi suất trên thị trường quốc tế hoặc thông báo lãi suất của Ngân hàng Ngoại thương. Lãi suất cho vay thả nổi được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn.

* Lãi suất áp dụng đối với nợ gốc quá hạn: tối đa bằng 150% lãi suất cho vay áp dụng trong thời hạn cho vay đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong hợp đồng tín dụng.

* Lãi phạt đối với khoản nợ lãi quá hạn: ngân hàng có thể thỏa thuận với khách hàng áp dụng hoặc không áp dụng mức lãi phạt đối với số nợ lãi quá hạn song tối đa không quá 5% so với số nợ lãi quá hạn.

* Trường hợp cho vay hợp vốn (đồng tài trợ): lãi suất cho vay, lãi suất quá hạn lãi phạt do các bên tham gia đồng tài trợ thỏa thuận.

Do lãi suất cho vay là một nội dung chính của khoản vay, vì vậy nó cũng cần được đề cập một cách rõ ràng tại hợp đồng tín dụng (mức lãi suất cho vay, cách thức xác định lãi suất, phương thức hoàn trả,)

☞ *Bảo đảm tiền vay*: được thực hiện chi tiết theo nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Chính phủ về Bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng.

Về thực hiện bảo đảm tiền vay, ngân hàng tự xem xét quyết định và tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình trong việc lựa chọn biện pháp bảo đảm tiền vay nhằm giảm thiểu rủi ro cho khoản vay ở mức thấp nhất.

➤ *Phương thức cho vay:*

Ngân hàng thỏa thuận với khách hàng vay việc áp dụng các phương thức vay sau đây:

- + Cho vay từng lần.
- + Cho vay theo hạn mức tín dụng.
- + Cho vay theo dự án đầu tư.
- + Cho vay hợp vốn.
- + Cho vay trả góp.
- + Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng.
- + Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng
- + Cho vay theo hạn mức thấu chi.

➤ *Kiểm tra, giám sát vốn vay:*

Ngân hàng thực hiện kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng phù hợp với quy trình nghiệp vụ cho vay của Ngân hàng Ngoại thương, phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngân hàng và tính chất của khoản vay, nhằm bảo đảm hiệu quả và khả năng thu hồi vốn vay.

➤ *Những trường hợp không được cho vay:*

Chi nhánh không được cho vay đối với khách hàng trong các trường hợp sau đây:

- + Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, Phó tổng giám đốc Ngân hàng Ngoại thương.
- + Giám đốc chi nhánh, Phó giám đốc chi nhánh phụ trách tín dụng và người được ủy quyền; cán bộ, nhân viên của Ngân hàng Ngoại thương thực hiện nhiệm vụ thẩm định, quyết định cho vay đối với khách hàng.
- + Bố, mẹ, vợ, chồng, con của thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, Phó tổng giám đốc Ngân hàng Ngoại thương.

2B.2. Quy trình tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang:

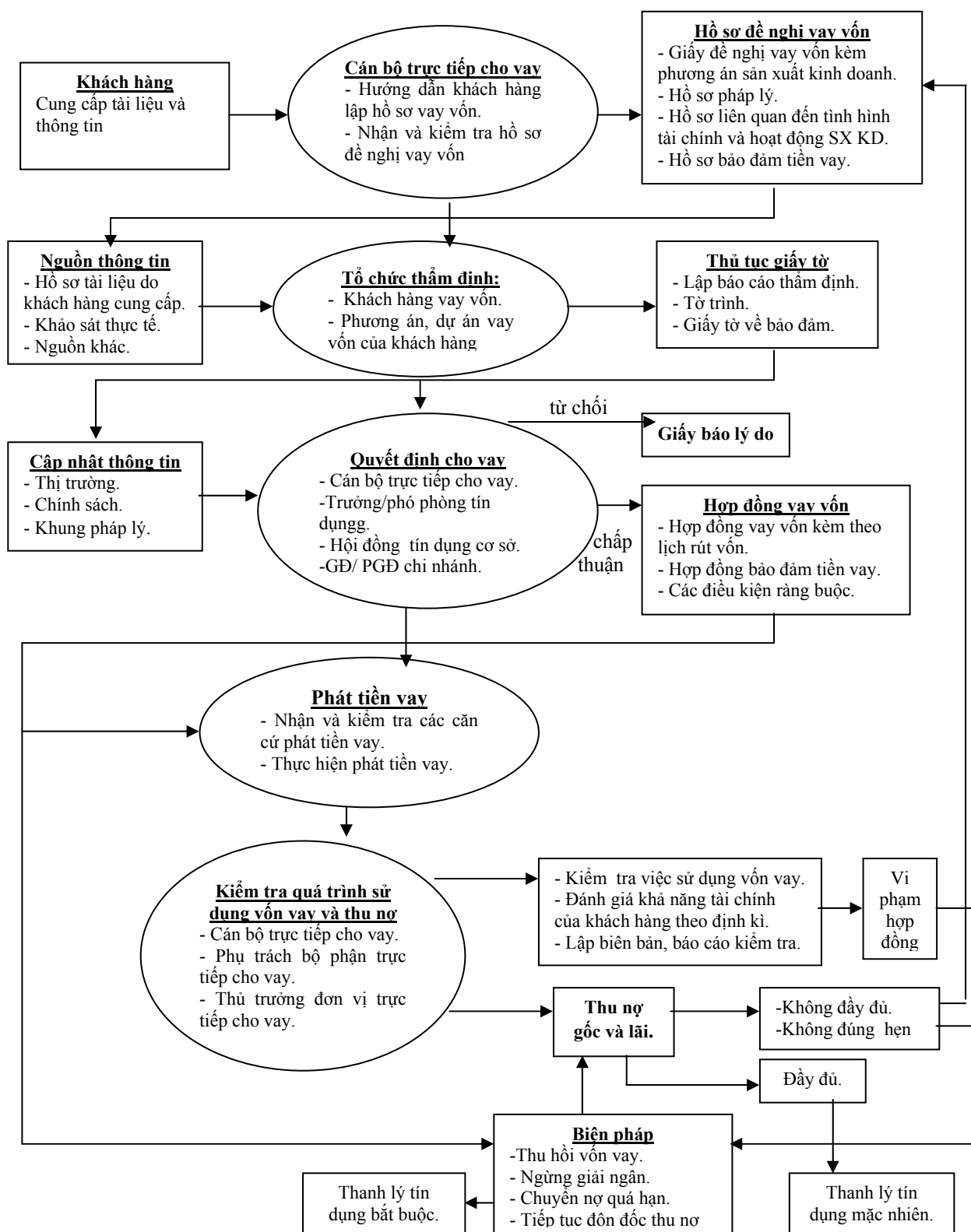
2B.2.1. Sơ đồ quy trình tín dụng tại Vietcombank An Giang

Ngày nay, các ngân hàng và các định chế cho vay khác đều thiết lập các quy trình tín dụng. Về nguyên tắc, các quy trình tín dụng của các ngân hàng có các nội dung cơ bản tương tự nhau, tuy nhiên nội dung chi tiết lại có nhiều khác biệt. Điều này phụ thuộc vào quy mô của ngân hàng, cấu trúc các loại cho vay, năng lực đội ngũ nhân sự, mức độ ứng dụng công nghệ tin học.

Sơ đồ 2B.2.1:

Sơ đồ quy trình tín dụng tại Vietcombank An Giang:

(Ban hành kèm theo quyết định số 130/QĐ-NHNT-QLTD ngày 12/08/2002)



2B.2.2. Giải thích từng bước, từng giai đoạn thực hiện theo sơ đồ:

Quy trình tín dụng được thực hiện qua 5 bước bao gồm 3 giai đoạn cụ thể:

Giai đoạn 1: Quy trình xét duyệt cho vay.

Giai đoạn 2: Quy trình phát tiền vay.

Giai đoạn 3: Quy trình kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay và thu nợ.

Giai đoạn 1: Quy trình xét duyệt cho vay: bao gồm 3 bước

- Nhận và kiểm tra hồ sơ đề nghị vay vốn.
- Thẩm định cho vay (phân tích tín dụng)
- Quyết định cho vay

Bước 1: Nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng:

➤ Tư vấn, thương thảo điều kiện vay vốn:

- Khi khách hàng đề xuất vay vốn, Cán bộ tín dụng (CBTD) thông báo cho khách hàng biết về chính sách cho vay mà Ngân hàng Ngoại thương An Giang đang áp dụng; tham vấn cho khách hàng lựa chọn loại hình cho vay phù hợp; thương thảo sơ bộ các điều kiện cho vay mà ngân hàng có thể đáp ứng như: lãi suất, thời hạn, hình thức bảo đảm, điều kiện ràng buộc, v.v...

- CBTD giải thích, hướng dẫn cụ thể cho khách hàng lập hồ sơ vay vốn theo quy định hiện hành của pháp luật và của Ngân hàng Ngoại thương.

➤ Nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn:

- CBTD kiểm tra về mặt số lượng, tính hợp lệ, hợp pháp của các hồ sơ và sự phù hợp giữa các hồ sơ.

- Các loại giấy tờ trong hồ sơ vay vốn là:

- + Các loại giấy tờ phản ánh tư cách pháp lý của bên vay.
- + Giấy đề nghị vay vốn kèm phương án sản xuất kinh doanh
- + Các loại giấy tờ phản ánh tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của bên vay.
- + Các loại giấy tờ phản ánh tài sản bảo đảm tiền vay.

Đối với các khách hàng vay vốn lần đầu tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang cần xuất trình các loại giấy tờ phản ánh tư cách pháp lý của bên vay. Các lần vay tiếp theo,

khách hàng không cần phải lập lại các loại giấy tờ phản ánh tư cách pháp lý của bên vay, song phải bổ sung trong trường hợp có thay đổi như: tăng vốn điều lệ, bổ sung ngành hàng kinh doanh, thay đổi chủ sở hữu, thay đổi người đứng đầu doanh nghiệp, thay đổi kế toán trưởng, v.v....

Bước 2: Thẩm định cho vay:

a) Nguồn thông tin làm cơ sở để thẩm định:

Thẩm định cho vay được thực hiện trên cơ sở 3 nguồn thông tin:

- Hồ sơ tài liệu do khách hàng cung cấp.
- Khảo sát thực tế.
- Nguồn khác

➤ Phương pháp thu thập:

Các phương pháp phổ biến là phân tích và tổng hợp các thông tin đã có, bên cạnh đó là trao đổi thông tin với các cơ quan chức năng và trong hệ thống ngân hàng. Một phương pháp được coi là đáng tin cậy, nhanh chóng là phỏng vấn. Mục đích chính của phỏng vấn là thu thập thông tin và kiểm tra thông tin. Người được ngân hàng quan tâm phỏng vấn đầu tiên là chủ doanh nghiệp và người điều hành, sau đó là nhân viên hoặc những người có quan hệ với khách hàng.

b) Nội dung thẩm định:

Thẩm định đầu tư tập trung chủ yếu vào hai đối tượng chính:

➤ Một là, thẩm định khách hàng vay vốn về các phương diện:

- Thẩm định tư cách pháp lý của khách hàng.
- Xem xét năng lực, phẩm chất của khách hàng; phải bảo đảm năng lực về chuyên môn, năng lực tổ chức, quản lý, điều hành, uy tín trong hoạt động kinh doanh của khách hàng.
- Xem xét năng lực kinh doanh của khách hàng: về kế hoạch kinh doanh, kế hoạch sản phẩm, phân phối, khả năng mở rộng thị phần, tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh, nguồn nhân lực thực hiện dự án, phương án,....

- Thẩm định năng lực tài chính của khách hàng cả trong hiện tại và dự báo trong tương lai.

➤ Hai là, thẩm định dự án, phương án vay vốn của khách hàng:

Dự án, phương án vay vốn của khách hàng chia thành hai loại:

➤ Đối với các dự án, phương án vay vốn ngắn hạn. Cán bộ thẩm định dựa vào các hồ sơ xin vay để xem xét nhằm bảo đảm:

- Sự đầy đủ và hợp pháp của các hồ sơ theo chế độ quy định.
- Tính hợp pháp về mục đích sử dụng vốn của khách hàng.
- Tính hợp lệ, hợp pháp, hiệu lực, khả năng thực hiện các hợp đồng giữa khách hàng vay vốn với người cung ứng nguyên, nhiên, vật liệu, thị trường tiêu thụ và các yếu tố ảnh hưởng.....
- Tính hợp lý của doanh thu, vòng quay vốn lưu động.....
- Xác định tổng nhu cầu vốn, vốn tự có tham gia và nhu cầu vốn xin vay của khách hàng.
- Xác định khả năng trả nợ đến hạn (gốc, lãi) của khách hàng.

➤ Đối với các dự án vay vốn trung-dài hạn, CBTD tập trung các vấn đề sau:

- CBTD tập hợp đủ các hồ sơ của dự án và xem xét kỹ lưỡng khẳng định được cơ sở pháp lý của dự án.
- Phân tích tài chính dự án: xác định tổng mức đầu tư (vốn cố định, vốn lưu động); nguồn vốn đầu tư (vốn tự có, vốn đi vay,...); tính toán mức cho vay, thời hạn cho vay, kế hoạch và khả năng trả nợ
- Phân tích hiệu quả dự án: bao gồm hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội (tạo công ăn việc làm, tận dụng tài nguyên, ứng dụng khoa học kỹ thuật, cải thiện kinh tế,...).
- Phân tích tính khả thi của dự án: xem xét kỹ và toàn diện về khả năng trả nợ của dự án; thị trường tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ (xem xét kỹ về sản phẩm, thị trường hiện có, hệ thống và phương thức bán hàng, giá cả, khả năng cạnh tranh); thị

trường nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào (nguồn và khả năng cung cấp, tính ổn định, khả năng thay thế.....); công nghệ và tài sản cố định của dự án; tổ chức quản lý sản xuất và lao động; các tác động khách quan khác....

c) Các thủ tục giấy tờ:

Sau khi thẩm định, CBTD lập báo cáo thẩm định và tờ trình thẩm định.

Báo cáo, tờ trình thẩm định được thể hiện mạch lạc, phản ánh trung thực các thông tin thu thập, tổng hợp được. CBTD có ý kiến riêng rõ ràng về các nội dung sau:

- Hồ sơ vay vốn có đầy đủ theo quy định?
- Tư cách pháp lý của khách hàng vay?
- Phân tích đánh giá tình hình tài chính của khách hàng hiện nay và dự báo trong tương lai.
- Phân tích, đánh giá tính khả thi, hiệu quả dự án/phương án khách hàng xin vay vốn lần này.
- Phân tích đánh giá giấy tờ về tài sản bảo đảm của khoản vay.
- Dự báo các rủi ro có thể xảy ra và các khả năng có thể hạn chế.
- Khả năng thu hồi nợ vay theo kế hoạch (nợ gốc và nợ lãi).
- Kết luận: nêu rõ có đồng ý cho vay hay không? Trường hợp đồng ý thì trị giá cho vay bao nhiêu? Thời hạn cho vay? Lãi suất cho vay? Các đề xuất khác nhằm thu hồi vốn vay an toàn?

Bước 3: Quyết định cho vay:

a) Ra quyết định cho vay:

Ra quyết định cho vay như thế nào - chấp thuận hay không chấp thuận là một công việc cực kỳ quan trọng. Nó không những ảnh hưởng đến tiến trình hoạt động của khách hàng, mà còn ảnh hưởng đến cả uy tín của ngân hàng.

Cơ sở để ra quyết định tín dụng: Ngoài các thông tin được chuyển giao từ giai đoạn trước chuyển sang, người ra quyết định còn phải dựa vào những cơ sở sau:

- Thông tin cập nhật từ thị trường, các cơ quan có liên quan.
- Chính sách tín dụng của ngân hàng, những quy định hoạt động tín dụng của Nhà nước.

- Nguồn cho vay của ngân hàng khi ra quyết định.
- Kết quả thẩm định bảo đảm tín dụng.

Tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang, sau khi nhận được báo cáo thẩm định cùng với toàn bộ hồ sơ vay vốn do phòng tín dụng trình, Giám đốc/Phó giám đốc chi nhánh kiểm tra lại các thông tin nêu tại tờ trình, đánh giá tính thuyết phục của khoản vay, căn cứ phạm vi quyền hạn được phân công ra quyết định và ghi rõ các nội dung sau trên tờ trình thẩm định:

- Đồng ý cho vay: Trong trường hợp này, Giám đốc/ phó Giám đốc ghi rõ đồng ý cho vay, các điều kiện cho vay (nếu có) ký tên, ghi ngày ký tên và chuyển trả hồ sơ cho phòng tín dụng thực hiện các bước tiếp theo.

- Từ chối cho vay: Trong trường hợp này, Giám đốc/Phó giám đốc ghi rõ lý do không đồng ý cho vay sau đó thực hiện tương tự như đồng ý cho vay.

- Yêu cầu bổ sung, kiểm tra lại thông tin:
- Các quyết định khác như: yêu cầu tái thẩm định, v.v...

b) Thực hiện quyết định cho vay:

Ở phạm vi mục này, tôi chỉ trình bày trường hợp đồng ý cho vay và từ chối cho vay.

➤ Trường hợp từ chối cho vay:

- Cán bộ trực tiếp cho vay dự thảo thông báo trả lời từ chối khách hàng, nêu rõ lý do từ chối cho vay.
- Trình phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay kiểm soát và người quyết định cho vay ký thông báo trả lời khách hàng.
- Gửi trả lại khách hàng toàn bộ các loại hồ sơ khách hàng đã cung cấp đính kèm theo thư, công văn từ chối.

➤ Trường hợp đồng ý cho vay:

- Cán bộ trực tiếp cho vay dự thảo và trình phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay: Hợp đồng vay vốn kèm theo lịch rút vốn, hợp đồng bảo đảm tiền vay hoặc thông báo gửi khách hàng các điều kiện ràng buộc (nếu có).

- Phụ trách trực tiếp cho vay kiểm tra, kiểm soát, ký kiểm soát, trên từng trang hợp đồng tín dụng, ký kiểm soát các công văn giấy tờ có liên quan do cán bộ trực tiếp cho vay dự thảo, trình toàn bộ hồ sơ và tài liệu đó cho người quyết định cho vay ký kết.

Hợp đồng tín dụng và các hợp đồng có liên quan tới bảo đảm tín dụng là cơ sở pháp lý rất quan trọng để tiến hành giao vốn cho khách hàng và kiểm soát thu hồi vốn đã cấp. Nếu hợp đồng được ký kết với những điều khoản càng cụ thể và rõ ràng, thì công tác giám sát tín dụng ở giai đoạn sau sẽ càng thuận lợi. Vì vậy việc đàm phán ký kết hợp đồng tín dụng phải được coi trọng, đặc biệt là những khoản tín dụng có quy mô lớn hoặc có thời hạn dài, hay khách hàng có độ rủi ro tương đối cao.

- Sau khi hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay và các văn bản khác (nếu có) đã được ký kết giữa các bên, cán bộ trực tiếp cho vay đóng dấu, lấy số công văn và gửi theo quy định.

- Khai báo theo quy định vào máy tính.

Đến đây đã hình thành hồ sơ tín dụng ban đầu với các giấy tờ ở bước một cộng với các báo cáo kết quả thẩm định ở bước hai, cùng các tài liệu cập nhật về khách hàng, các hợp đồng về bảo đảm tín dụng với giấy tờ liên quan, và cuối cùng là hợp đồng tín dụng vừa được ký kết. Theo Luật pháp nước ta, khi cấp tín dụng phải có hồ sơ tín dụng. Tuy nhiên, hồ sơ tín dụng là hồ sơ nội bộ được bảo quản nghiêm ngặt và sẽ được bổ sung thường xuyên trong suốt quá trình sử dụng vốn của khách hàng.

c) Lưu giữ hồ sơ:

Sau khi thực hiện quyết định cho vay: Cán bộ trực tiếp cho vay thực hiện phân loại hồ sơ và gửi theo qui định.

Giai đoạn 2: Quy trình phát tiền vay (giải ngân):

Giải ngân (phát tiền vay) là nghiệp vụ cấp tiền cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng đã cam kết theo hợp đồng.

a) Nguyên tắc thực hiện:

- Chỉ thực hiện phát tiền vay khi khách hàng thỏa mãn đầy đủ các điều kiện quy định tại Hợp đồng tín dụng.

- Thực hiện phát tiền vay theo tiến độ sử dụng tiền vay của khách hàng.

- Có căn cứ chứng minh việc sử dụng vốn vay phù hợp với các thỏa thuận ghi tại hợp đồng tín dụng.

b) Trình tự thực hiện quy trình phát tiền vay:

➤ *Hướng dẫn, nhận hồ sơ phát tiền vay:*

Khi khách hàng yêu cầu phát tiền vay, tùy từng mục đích sử dụng vốn vay như đã thỏa thuận tại hợp đồng tín dụng, CBTD hướng dẫn khách hàng thực hiện thủ tục phát tiền vay như: Lập giấy ủy nhiệm chi, lập giấy nhận nợ/yêu cầu phát tiền vay theo mẫu, cung cấp các giấy tờ chứng minh việc sử dụng vốn vay, v.v.....

➤ *Xét duyệt phát tiền vay:*

Trên cơ sở các chứng từ phát tiền vay do khách hàng xuất trình, CBTD thực hiện việc kiểm tra các căn cứ phát tiền vay, cụ thể như sau:

- Kiểm tra nội dung của Giấy nhận nợ/Yêu cầu phát tiền vay:

+ Hiệu lực của thời hạn phát tiền vay.

+ Số tiền rút vốn trên giấy nhận nợ có phù hợp với số tiền được phép rút theo hợp đồng tín dụng (số tiền còn lại).

+ Mục đích sử dụng vốn vay có phù hợp với thỏa thuận tại hợp đồng tín dụng. Sự hợp lý của địa chỉ di chuyển tiền đến (đặc biệt chú ý trong trường hợp khách hàng yêu cầu phát tiền vay vào tài khoản tiền gửi của chính họ).

+ Sự phù hợp giữa thời hạn, lãi suất đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

+ Tính hợp pháp của người đại diện bên vay ký tên.

+ Nội dung cam kết.

- Kiểm tra các chứng từ kèm theo:

+ Có đủ để chứng minh mục đích sử dụng vốn vay (cả về số lượng và nội dung).

+ Tính hợp pháp, hợp lệ của các chứng từ (có đủ dấu và chữ ký, có theo thông lệ,...)

+ Sự phù hợp, tính hợp lý giữa yêu cầu rút vốn (trên giấy nhận nợ) và các chứng từ kèm theo.

Sau khi đã kiểm tra kỹ các căn cứ rút vốn, CBTD trình toàn bộ hồ sơ cho người phụ trách trực tiếp cho vay để người này kiểm soát, nêu rõ quan điểm chấp thuận phát tiền vay hoặc không chấp thuận phát tiền vay và trình người duyệt phát tiền vay. Người duyệt phát tiền vay kiểm tra hồ sơ và ra quyết định chấp thuận phát tiền vay hoặc từ chối phát tiền vay; nêu rõ lý do và chuyển hồ sơ lại bộ phận trực tiếp cho vay thực hiện các quyết định của mình.

c) Thực hiện phát tiền vay:

- Trường hợp được người duyệt cho vay chấp thuận phát tiền vay: CBTD thông báo cho khách hàng và chuyển hồ sơ cho bộ phận kế toán để thực hiện phát tiền vay theo yêu cầu của khách hàng.

- Trong các trường hợp khác: CBTD dự thảo công văn trả lời và hoàn trả hồ sơ yêu cầu rút tiền vay cho khách hàng (nếu thấy cần thiết).

Một khoản tín dụng có thể được phát một lần toàn bộ số tiền vay hoặc phát thành nhiều đợt. Nhiệm vụ của CBTD là theo dõi tiến trình phát tiền vay đúng theo những điều kiện và số lượng như trong hợp đồng đã ký kết. Khi một khoản tín dụng được giải ngân thành nhiều đợt, CBTD theo dõi số tiền phát từng lần, bảo đảm tổng các lần phát tiền không được vượt mức tiền đã ký và đúng những điều kiện đã quy định trong hợp đồng.

Giai đoạn 3: Quy trình kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay và thu nợ:

a) Quy trình kiểm tra sử dụng vốn vay:

➤ Nguyên tắc thực hiện:

- Thực hiện kiểm tra vốn vay thường xuyên bảo đảm ít nhất 3 tháng/lần đối với cho vay ngắn hạn và 6 tháng/lần đối với cho vay trung và dài hạn.

- Kết quả kiểm tra khẳng định được ít nhất nội dung:

+ Khách hàng sử dụng vốn vay có đúng mục đích?
+ Giá trị tài sản hình thành bằng vốn vay không ít hơn giá trị đã phát tiền vay.

+ Phù hợp với cam kết trên hợp đồng tín dụng.

- Khuyến khích kiểm tra sử dụng vốn vay kỹ và sâu.

➤ Trình tự thực hiện:

- Xây dựng kế hoạch kiểm tra sử dụng vốn vay:

Nội dung bản Kế hoạch kiểm tra sử dụng vốn vay cần nêu rõ: kiểm tra theo từng lần phát tiền vay hay kiểm tra định kỳ? Các căn cứ kiểm tra theo chứng từ? Các căn cứ kiểm tra theo thực tế?

- Thực hiện kiểm tra sử dụng vốn vay:

+ CBTD chủ động thực hiện bản Kế hoạch kiểm tra, đề xuất kiến nghị (nếu có) và trình phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay.

+ Nội dung kiểm tra nhận xét gồm:

- ♦ Kiểm tra việc sử dụng vốn vay.
- ♦ Tính toán cân đối nợ vay.
- ♦ Nhận xét về tình hình thực hiện phương án/dự án vay vốn, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng.
- ♦ Kiểm tra tình hình tài sản bảo đảm (nếu có).

+ Lập biên bản, báo cáo kiểm tra, đề xuất kiến nghị (nếu có) và trình phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay.

b) Thu hồi nợ vay:

✎ Nguyên tắc thực hiện:

- Kiểm soát chặt chẽ mọi nguồn thu của khách hàng để thu hồi nợ vay đúng hạn.
- Tích cực xử lý sớm mọi khoản vay có dấu hiệu trả nợ không đúng hạn.

✎ Trình tự thực hiện:

- Đơn đốc thu hồi nợ gốc và nợ lãi khi đến hạn:
 - + CBTD trực tiếp cho vay thông báo nợ đến hạn cho khách hàng trước ngày đến hạn trả nợ, trong đó nêu rõ tổng số nợ khách hàng phải trả (nợ gốc và nợ lãi) và ngày đến hạn.
 - + Trong trường hợp khách hàng có đề nghị điều chỉnh kỳ hạn nợ hoặc gia hạn nợ, CBTD trực tiếp cho vay xem xét thẩm định nhu cầu thực tế, ghi ý kiến

đề xuất trình phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay. Các bước tiếp theo được thực hiện như trình tự xét duyệt cho vay.

+ Quá ngày đến hạn trả nợ, nếu khách hàng không trả, hoặc trả không đủ và không có đề nghị gia hạn nợ, hoặc đề nghị gia hạn nợ nhưng không được chấp thuận, CBTD trực tiếp cho vay phối hợp với kế toán thực hiện thủ tục chuyển nợ quá hạn và tiếp tục đôn đốc thu hồi nợ.

- Xử lý tài sản bảo đảm (nếu có):

+ Trường hợp khách hàng trả hết nợ: CBTD trực tiếp cho vay trình phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay thực hiện thủ tục hoàn trả hồ sơ tài sản bảo đảm tiền vay theo quy định hiện hành (thanh lý tín dụng mặc nhiên).

+ Trường hợp không trả được nợ: CBTD trực tiếp cho vay trình phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay thực hiện trình tự và thủ tục xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ theo quy định của pháp luật hiện hành và quy định của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (thanh lý tín dụng bắt buộc).

Giai đoạn ba là giai đoạn có nhiều nghiệp vụ được thực hiện và phong phú về nội dung. Các nghiệp vụ trong giai đoạn này có thể tiến hành đồng thời (kiểm tra và thu nợ). Những biểu hiện vi phạm hợp đồng hay quy định chung đều phải được thông báo cho các cấp quản trị và có biện pháp xử lý kịp thời theo các quy định của chính sách tín dụng.

Tóm lại, ba giai đoạn (bao gồm năm bước) của quy trình tín dụng có mối tương quan mật thiết với nhau, giai đoạn trước là tiền đề để thực hiện các công việc của giai đoạn sau. Công việc ở từng giai đoạn có tính chất quan trọng khác nhau; tuy nhiên, theo tôi, chất lượng của một khoản cho vay được quyết định bởi hai giai đoạn sau:

➤ Giai đoạn xét duyệt cho vay:

Một khoản tín dụng chỉ được cấp một khi ngân hàng đã tin tưởng chắc chắn vào thái độ sẵn sàng trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng.

Để có được một quyết định chính xác: cấp tín dụng hay không, ngân hàng phải phân tích hàng loạt các nguồn thông tin có liên quan. Mục tiêu của phân tích tín dụng là dự kiến những rủi ro có thể xảy ra đối với khoản tín dụng sẽ cấp. Vì vậy sau khi phân tích cần phải xếp hạng rủi ro của doanh nghiệp theo những tiêu chí nhất định để từ đó có những đề xuất cụ thể như: có đầu tư (cho vay) hay không, mức đầu tư, loại hình, cơ cấu của khoản vay, các biện pháp quản lý, kiểm tra và phòng ngừa rủi ro,...Do đó, thông tin để

phân tích tín dụng đóng một vai trò quan trọng trong việc thành đạt của giai đoạn này. Để có thông tin chính xác và đầy đủ, ngân hàng đã tạo thông tin, tức là thu thập những thông tin chưa được tiết lộ rộng rãi.

➤ **Giai đoạn kiểm tra sử dụng vốn vay** là một khâu rất cần thiết và quan trọng trong quy trình cho vay. .

Thực hiện kiểm tra sử dụng vốn vay theo định kỳ sẽ giúp ngân hàng phát hiện kịp thời những thay đổi đáng chú ý trong khả năng trả nợ của khách hàng. Kết quả kiểm tra có thể cho thấy những dấu hiệu làm khả năng hoàn trả bị giảm sút hoặc đưa đến sẽ vi phạm hợp đồng. Tùy vào mức độ mà CBTD có thể trực tiếp hoặc thông qua các cấp quản trị đề ra các biện pháp ngăn ngừa như nhắc nhở, ngừng giải ngân, thu hồi vốn, v.v....

Trong trường hợp có những vi phạm thì CBTD trực tiếp kiểm tra phải thông báo kịp thời cho cấp có thẩm quyền để có biện pháp xử lý thích hợp.

Tuy nhiên, để có được một khoản cấp tín dụng an toàn, hiệu quả, chất lượng, mỗi thành viên tham gia trong mỗi giai đoạn mà cụ thể là các CBTD trực tiếp cho vay, phụ trách bộ phận trực tiếp cho vay phải nghiêm túc thực hiện đầy đủ các bước của quy trình tín dụng để có thể giảm thiểu nhất rủi ro cho ngân hàng.

2B.3. Đánh giá về rủi ro tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương An Giang trong những năm qua:

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay của ngân hàng, biểu hiện trên thực tế qua việc khách hàng không trả được nợ hoặc trả nợ không đúng hạn cho ngân hàng. Đây còn được gọi là rủi ro mất khả năng chi trả và rủi ro sai hẹn.

Biểu hiện lớn nhất của rủi ro tín dụng là tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao. Qui định hiện nay của NHNN Việt Nam có cho phép dư nợ quá hạn của các NHTM không được vượt quá 5% trên tổng dư nợ, vì nếu khi tỷ lệ này của một ngân hàng lên tới hơn 5% trên tổng dư nợ thì được coi là báo động.

Do đó, để đánh giá rủi ro tín dụng, người ta thường đánh giá qua hệ số sau:

$$\text{Hệ số nợ quá hạn} = \text{Dư nợ quá hạn} / \text{tổng dư nợ cho vay} \times 100\% < 5\%$$

$$\text{Hệ số rủi ro tín dụng} = \text{Tổng dư nợ cho vay} / \text{Tổng tài sản có}$$

Hệ số này càng cao thì lợi nhuận sẽ càng lớn đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao.

Để đảm bảo quản lý chặt chẽ, nợ quá hạn được phân chia theo thời hạn như sau:

- Nợ quá hạn đến 180 ngày: có khả năng thu hồi.
- Nợ quá hạn từ 181 - 360 ngày: có khả năng thu hồi.
- Nợ quá hạn từ 361 ngày trở lên: nợ khó đòi.

Để có những giải pháp tốt nhất nâng cao chất lượng tín dụng nhằm phòng ngừa rủi ro, trước hết ta hãy xem xét thực trạng tình hình cho vay và các chỉ số nợ quá hạn của Vietcombank An Giang trong giai đoạn 2001-2003.

2B.3.1. Tình hình cho vay:

☞ *Doanh số cho vay theo thời hạn cho vay:*

Bảng 2B.3.1: Bảng doanh số cho vay theo thời hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001	2002	2003	Chênh lệch 01/02		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
- Ngắn hạn	1.067.065	2.037.909	4.065.639	970.844	90,98	2.027.730	99,50
- Trung hạn	37.784	115.925	528.099	78.141	206,81	412.174	355,55
- Dài hạn	-	-	5.000	-	-	5.000	100,00
Tổng	1.104.849	2.189.834	4.598.738	1.084.985	98,20	2.408.904	110,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

Tổng doanh số cho vay của ngân hàng tăng đều qua các năm trong giai đoạn 2001-2003.

- Trong các loại cho vay ở Vietcombank An Giang thì loại cho vay trung hạn có tỷ lệ tăng cao nhất trong giai đoạn này. Năm 2001, doanh số cho vay trung hạn là 37.784 triệu đồng thì sang năm 2002 là 115.925 triệu đồng, tăng 78.141 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ gia tăng là 206,81%; đến năm 2003, doanh số cho vay ở loại này là 528.099 triệu đồng, tăng 355,55% so với năm 2002.

- Ở năm 2001 và 2002 không phát sinh cho vay dài hạn thì sang năm 2003 doanh số cho vay dài hạn là 5.000 triệu đồng. Điều này đã cải thiện về cơ cấu cho vay tại ngân hàng. Để hiểu rõ ta hãy xem xét chi tiết ở bảng sau:

Bảng 2B.3.2: Bảng cơ cấu doanh số cho vay theo thời hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- Ngắn hạn	1.067.065	96,58	2.073.909	94,71	4.065.639	88,41
- Trung hạn	37.784	3,42	115.925	5,29	528.099	11,48
- Dài hạn	-	-	-	-	5.000	0,11
Tổng	1.104.849	100,00	2.189.834	100,00	4.598.738	100,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Tín dụng)

- Tỷ trọng cho vay ngắn hạn giảm đều ở giai đoạn 2001-2003. Năm 2001 tỷ trọng doanh số cho vay ngắn hạn là 96,58% so với tổng doanh số cho vay của năm thì sang năm 2002 là 94,71%, và năm 2003 là 88,41%.

- Tương ứng với sự giảm dần của tỷ trọng cho vay ngắn hạn là sự tăng lên của tỷ trọng cho vay trung và dài hạn. Năm 2003, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn là 11,59%, trong khi đó ở năm 2002 là 5,29% và năm 2001 là 3,42%.

⇒ *Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế:*

Bảng 2B.3.3: Bảng tổng hợp doanh số cho vay theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính : Triệu đồng.

	2001	2002	2003	Chênh lệch 01/02		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
- DNNN	900.010	1.721.429	2.843.860	821.419	91,27	1.122.431	65,20
- DN ngoài QD	152.690	351.030	1.201.190	198.340	129,90	850.160	242,19
- Cá thể	52.149	117.375	553.688	65.226	125,08	436.313	371,73
Tổng	1.104.849	2.189.834	4.598.738	1.084.985	98,20	2.408.904	110,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

Cùng với sự gia tăng của tổng doanh số cho vay, doanh số cho vay theo từng thành phần kinh tế cũng tăng trưởng theo, tuy nhiên tốc độ gia tăng ở mỗi thành phần kinh tế qua các năm lại không đều nhau, cụ thể:

- Ở giai đoạn 2001-2003, Vietcombank An Giang đã đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay cho các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh. Việc này cũng phù hợp với đề án tái cơ cấu của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam giai đoạn 2001-2005 nhằm đa dạng hóa khách hàng, phân tán rủi ro.

+ Ở năm 2001, doanh số cho vay cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là 152.690 triệu đồng thì sang năm 2002 là 351.030 triệu đồng, tăng 129,90%; đến năm 2003, doanh số cho vay cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là 1.202.190 triệu đồng, tăng 242,19% so với năm 2002.

+ Tương tự, doanh số cho vay cho cá thể cũng tăng khá mạnh. Doanh số cho vay cho các hộ cá thể ở năm 2001 là 52.149 triệu đồng thì sang năm 2002 là 117.375 triệu đồng, tăng ở mức 65.226 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 125,08%; đến năm 2003 con số này đã là 533.688 triệu đồng, tăng 436.313 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 317,73% so với năm 2002.

Hiện nay, Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã từng bước chuyển dịch tăng dần sang hướng đa dạng hóa khách hàng, từng bước chọn lọc khách hàng, tập trung cho vay những doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này đã được thể hiện cụ thể ở bảng sau:

Bảng 2B.3.4: Bảng cơ cấu doanh số cho vay theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

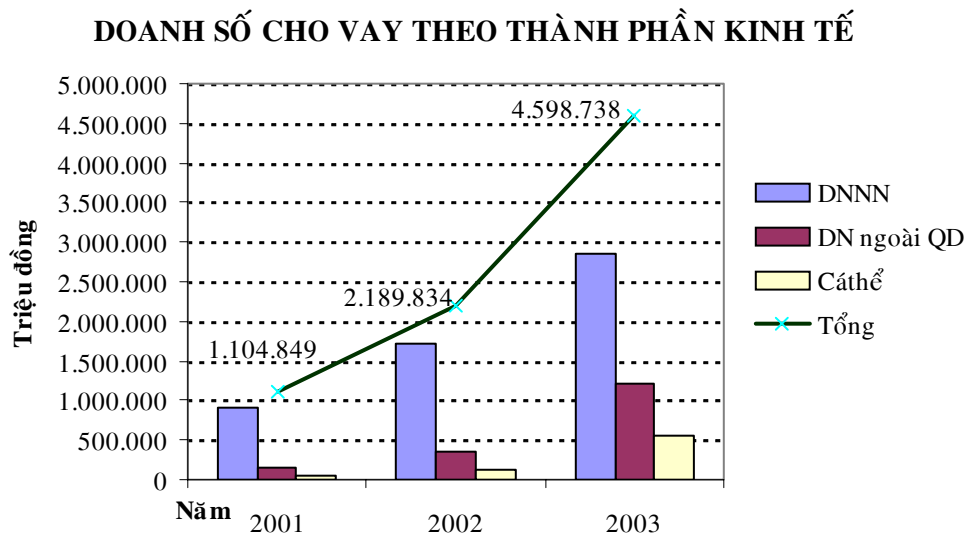
	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- DNNN	900.010	81,46	1.721.429	78,61	2.843.860	61,84
- DN ngoài QD	152.690	13,82	351.030	16,03	1.201.190	26,12
- Cá thể	52.149	4,72	117.375	5,36	553.688	12,04
Tổng	1.104.849	100,00	2.189.834	100,00	4.598.738	100,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Tín dụng)

Tương ứng với tốc độ tăng trưởng về doanh số cho vay của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và hộ cá thể cao hơn so với tốc độ gia tăng doanh số cho vay cho các DNNN, là sự tăng dần tỷ trọng doanh số cho vay của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các hộ cá thể trong tổng doanh số cho vay, và sự giảm dần của tỷ trọng doanh số cho vay cho các DNNN.

Tuy nhiên tỷ trọng về doanh số cho vay của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cá thể vẫn còn chiếm một tỷ lệ khiêm tốn. Xem biểu đồ:

Biểu đồ 2B.3.1: Biểu đồ doanh số cho vay theo thành phần kinh tế



Chủ trương tăng dần tỷ trọng cho vay cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các hộ cá thể phù hợp với xu thế phát triển chung của thời đại. Mọi thành phần kinh tế đều bình đẳng trong kinh doanh, ngân hàng nên tập trung lựa chọn khách hàng, cho vay các khách hàng có thiện chí và năng lực trả nợ khi vay tiền để giảm thiểu rủi ro nhất cho ngân hàng.

2B.3.2. Tình hình về dư nợ:

➤ *Dư nợ phân theo thời hạn cho vay:*

Bảng 2B.3.5: Bảng dư nợ cho vay theo thời hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001	2002	2003	Chênh lệch 01/02		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
- Ngắn hạn	351.456	496.521	742.351	145.065	41,28	245.830	49,51
- Trung hạn	45.959	125.643	198.448	79.684	173,38	72.805	57,95
- Dài hạn	10.023	7.939	10.080	-2.084	-20,79	2.141	26,97
Tổng	407.438	630.103	950.879	222.665	54,65	320.776	50,91

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

- Tổng dư nợ của ngân hàng tăng đều qua các năm. Tổng dư nợ của ngân hàng năm 2001 là 407.438 triệu đồng thì sang năm 2002 là 630.103 triệu đồng, tăng ở mức 222.665

triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 54,65%; đến năm 2003 tổng dư nợ cho vay là 950.879 triệu đồng, tăng ở số tuyệt đối là 320.776 triệu đồng tương ứng với tốc độ gia tăng là 50,91% so với năm 2002.

- Cùng với sự gia tăng của tổng dư nợ, tỷ lệ biến động về dư nợ cho vay của từng loại cho vay cũng khác nhau, cụ thể:

+ Năm 2001, tổng dư nợ cho vay ngắn hạn là 351.456 triệu đồng thì sang năm 2002 là 496.521 triệu đồng, tăng ở số tuyệt đối là 145.065 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 41,28%; đến năm 2003, tổng dư nợ cho vay ngắn hạn là 742.531 triệu đồng tăng ở mức 245.830 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ là 49,51% so với năm 2002.

+ Tổng dư nợ cho vay trung hạn ở năm 2001 là 45.959 triệu đồng ở năm 2002 là 125.643 triệu đồng, tăng ở mức 79.684 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 173,38%; đến năm 2003 tổng dư nợ cho vay trung hạn là 198.448 triệu đồng tăng ở số tuyệt đối là 245.830 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng là 57,95% so với năm 2002.

Ở đây ta thấy, tổng dư nợ cho vay trung và dài hạn ở hai năm 2001, 2002 đã cao hơn so với doanh số cho vay năm 2001, 2002. Sở dĩ có sự cao hơn này là do chính bản chất của món vay là trung - dài hạn, tùy theo thỏa thuận ở hợp đồng tín dụng mà mức nợ gốc sẽ được trả vào thời gian nào, mặt khác tỷ lệ dư nợ này cũng do một phần dư nợ của các năm trước chuyển sang.

+ Tương tự, tổng dư nợ cho vay dài hạn ở năm 2001 là 10.023 triệu đồng sang năm 2002 là 7.939 triệu đồng (mặc dù ở năm hai năm 2001, 2002 không phát sinh doanh số cho vay dài hạn) giảm 2.084 triệu đồng do thu hồi nợ của những năm trước 2001 chuyển sang do đã đến kỳ hạn trả nợ, tương ứng tổng dư nợ dài hạn giảm ở số tương đối là 20,79%; đến năm 2003 tổng dư nợ cho vay dài hạn là 10.080 triệu đồng tăng 2.141 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 26,97% so với năm 2002.

Bảng 2B.3.6: Bảng cơ cấu tỷ trọng dư nợ cho vay theo thời hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- Ngắn hạn	351.456	86,26	496.521	78,80	742.351	78,07
- Trung hạn	45.959	11,28	125.643	19,94	198.448	20,87
- Dài hạn	10.023	2,46	7.939	1,26	10.080	1,06
Tổng	407.438	100,00	630.103	100,00	950.879	100,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Tín dụng)

- Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn đã giảm dần qua các năm; tỷ trọng dư nợ ngắn hạn năm 2001 là 86,26% sang năm 2002 là 78,80% và năm 2003, tỷ trọng dư nợ ngắn hạn chỉ còn là 78,07% chiếm trong tổng dư nợ.

- Tương ứng với sự giảm dần của tỷ trọng dư nợ ngắn hạn, là sự tăng dần của tỷ trọng dư nợ trung hạn; tỷ trọng dư nợ trung hạn tăng nhiều hơn so với với tốc độ giảm của tỷ trọng nợ ngắn và dài hạn. Cụ thể, ở năm 2001, tỷ trọng dư nợ trung hạn là 11,28% thì đến năm 2003 là 20,87%.

- Trong khi đó tỷ trọng dư nợ dài hạn giảm từ 2,46% ở năm 2001 xuống còn 1,06% ở năm 2003, phù hợp với việc không phát sinh cho vay dài hạn ở hai năm 2001, 2002.

Qua việc phân tích trên cho thấy cơ cấu cho vay ở Ngân hàng Ngoại thương An Giang đang chiếm ưu thế ở cho vay ngắn hạn tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp thu mua nguyên liệu chế biến nông sản, thủy sản như lúa, gạo, cá,..... đặc biệt là lúc vào vụ; tài trợ vốn ngắn hạn cho cá thể chủ yếu đầu tư vào chăn nuôi các bè, phục vụ sản xuất nông nghiệp,..... Trong giai đoạn sau này, ngân hàng cần đẩy mạnh hơn nữa về việc chuyển dịch cơ cấu cho vay sang tăng dần tỷ trọng cho vay dài hạn đầu tư các công trình, dự án lớn; đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người dân tạo điều kiện thuận lợi thu hút đầu tư nước ngoài khi khu công nghiệp Bình Hòa phát triển.

➤ *Dư nợ phân theo thành phần kinh tế*

Bảng 2B.3.7: Bảng tổng hợp dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001	2002	2003	Chênh lệch ½		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
- DNNN	303.582	399.611	441.683	96.029	31,63	42.072	10,53
- DN ngoài QD	57.978	124.886	285.454	66.908	115,40	160.568	128,57
- Cá thể	45.878	105.606	223.742	59.759	130,19	118.136	111,86
Tổng	407.438	630.103	950.879	222.665	54,65	320.776	50,91

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

Tổng dư nợ cho vay các DNNN đã tăng qua các năm, tuy nhiên tốc độ tăng thấp hơn tốc độ tăng trưởng dư nợ của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cá thể. Cụ thể, năm 2001, tổng dư nợ cho vay các DNNN là 303.582 triệu đồng thì sang năm 2002 là 399.611 triệu đồng, tăng 96.029 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 31,63%; đến năm 2003 thì dư nợ cho vay các DNNN là 441.683 triệu đồng, tăng 10,53% so với năm 2002.

Trong khi đó, dư nợ cho vay các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cá thể lại tăng nhanh hơn do ngân hàng đã mở rộng đối tượng cho vay, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ cá thể có thể tiếp cận được nguồn vốn để mở rộng sản xuất; mặt khác các đối tượng này chủ động, linh hoạt hơn trong hoạt động kinh doanh và làm ăn có hiệu quả. Đây là một chủ trương đúng của Ngân hàng Ngoại thương nhằm tăng cường phòng ngừa, quản lý rủi ro.

Sau đây chúng ta xem xét tỷ trọng dư nợ của từng thành phần kinh tế:

Bảng 2B.3.8: Bảng cơ cấu tỷ trọng dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

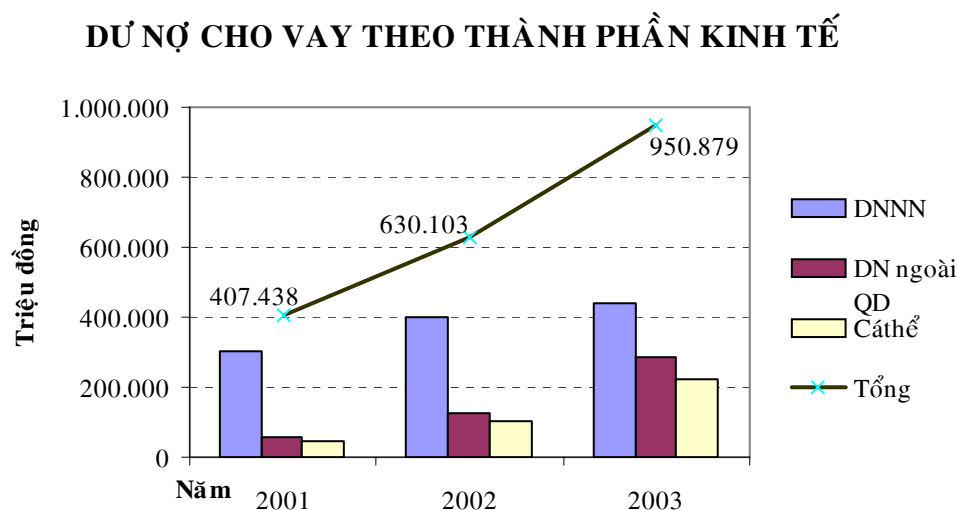
	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- DNNN	303.582	74,51	399.611	63,42	441.683	46,45
- DN ngoài QD	57.978	14,23	124.886	19,82	285.454	30,02
- Cá thể	45.878	11,26	105.606	16,76	223.742	23,53
Tổng	407.438	100,00	630.103	100,00	950.879	100,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Tín dụng)

- Tỷ trọng dư nợ cho vay cho các DNNN đã giảm dần qua các năm; tỷ trọng dư nợ cho vay cho các DNNN năm 2001 là 74,51%, sang năm 2002 là 63,42% và năm 2003, tỷ trọng dư nợ ngắn hạn chỉ còn là 46,45% chiếm trong tổng dư nợ.

- Tương ứng với sự giảm dần của tỷ trọng dư nợ cho vay các DNNN, là sự tăng dần của tỷ trọng dư nợ cho vay cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các hộ cá thể. Với những bất cập của tình hình hoạt động kinh doanh của các DNNN hiện nay thì sự chuyển dịch cơ cấu cho vay này sẽ góp phần hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

Biểu đồ 2B.3.2: Biểu đồ về dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế



2B.3.3. Tình hình nợ quá hạn:

➤ *Nợ quá hạn phân theo thời hạn cho vay:*

Bảng 2B.3.9: Bảng tổng hợp nợ quá hạn phân theo thời hạn cho vay

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001	2002	2003	Chênh lệch ½		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
- Ngắn hạn	430	93.910	2.893	93.480	21.739,50	-91.017	-96,92
- Trung hạn	103	700	2.007	597	579,61	1.307	186,71
- Dài hạn	-	-	-	-	-	-	-
Tổng	533	94.610	4.900	94.077	17.650,47	-89.710	-94,82

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

Tương ứng với sự gia tăng của doanh số cho vay và dư nợ, nợ quá hạn ở Ngân hàng Ngoại thương An Giang trong giai đoạn 2001-2003 cũng đã có những biến động lớn. Tổng dư nợ quá hạn ở năm 2001 là 533 triệu đồng, sang năm 2002 là 94.610 triệu đồng, tăng ở mức 94.077 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 17.650,47%. Đây là một năm mà Vietcombank An Giang phải đứng trước những thách thức hết sức to lớn; tuy nhiên đến năm 2003, tổng dư nợ quá hạn chỉ còn là 4.900 triệu đồng, giảm 94,82% so với năm 2002.

Phân tích nợ quá hạn ra từng loại cho vay cụ thể ta có thể thấy như sau:

- Nợ quá hạn ngắn hạn ở năm 2002 đã tăng quá nhanh, nhanh đến mức báo động so với năm 2001. Nợ quá hạn ngắn hạn năm 2002 là 93.910 triệu đồng, tăng 21.739,50% so

với năm 2001, nhưng đến năm 2003, nợ quá hạn ngắn hạn chỉ còn là 2.893 triệu đồng, giảm 96,92% so với năm 2002.

- Trong khi đó, nợ quá hạn trung hạn năm 2001 là 103 triệu đồng, sang năm 2002 là 700 triệu đồng, tăng ở mức 597 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 579,61%; đến năm 2003, nợ quá hạn trung hạn là 2.007 triệu đồng, tăng 1.307 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 186,71% so với năm 2002.

Bảng 2B.3.10: Bảng cơ cấu tỷ trọng nợ quá hạn theo thời hạn cho vay

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- Ngắn hạn	430	80,61	93.910	99,26	2.893	59,05
- Trung hạn	103	19,39	700	0,74	2.007	40,95
- Dài hạn	-	-	-	-	-	-
Tổng	533	100,00	94.610	100,00	4.900	100,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Tín dụng)

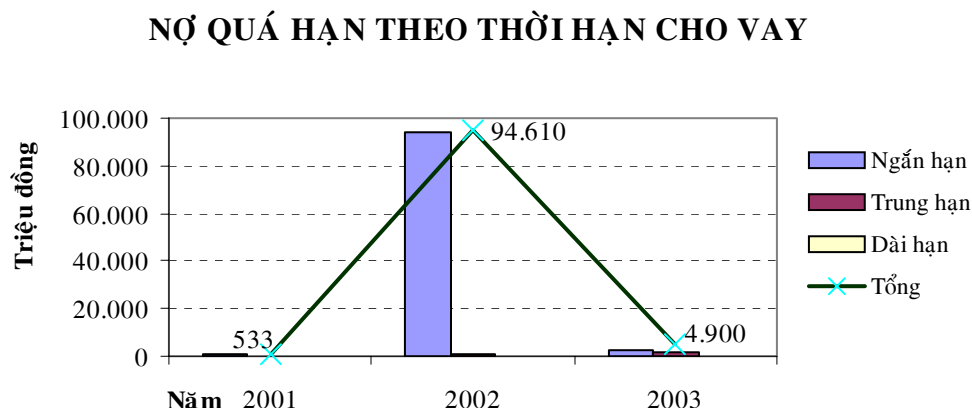
Nợ quá hạn ngắn hạn chiếm trong tổng dư nợ quá hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất. Tuy nhiên, dần qua các năm từ 2002-2003, tỷ trọng này có xu hướng giảm xuống.

- Tỷ trọng nợ quá hạn ngắn hạn trong năm 2001 là 80,61%, sang năm 2002 tăng đột biến 99,26% nhưng đến năm 2003 chỉ còn là 59,05% trong tổng dư nợ quá hạn. Đây là kết quả của việc cho vay tập trung quá nhiều vào thể loại cho vay ngắn hạn.

- Tương ứng với sự biến đổi của tỷ trọng nợ quá hạn ngắn hạn thì tỷ trọng nợ quá hạn trung hạn trong tổng dư nợ quá hạn cũng biến đổi theo; cụ thể tỷ trọng nợ quá hạn trung hạn ở năm 2001 là 19,39, đến năm 2002 là 0,74 nhưng đến năm 2003 thì tỷ lệ này đã là 40,95%.

Xem biểu đồ về tình hình nợ quá hạn giai đoạn 2001-2003

Biểu đồ 2B.3.3: Biểu đồ về tình hình nợ quá hạn phân theo thời hạn cho vay



✎ *Nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế:*

Bảng 2B.3.11: Bảng tổng hợp dư nợ quá hạn theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001	2002	2003	Chênh lệch 01/02		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
- DNNN	401	92.814	3.487	92.413	23.045,60	-89.336	-96,25
- DN ngoài QD	110	1.448	823	1.228	1.216,36	-616	-42,54
- Cá thể	22	348	590	326	1.481,82	242	69,54
Tổng	533	94.610	4.900	94.077	17.560,47	-89.710	-94,82

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

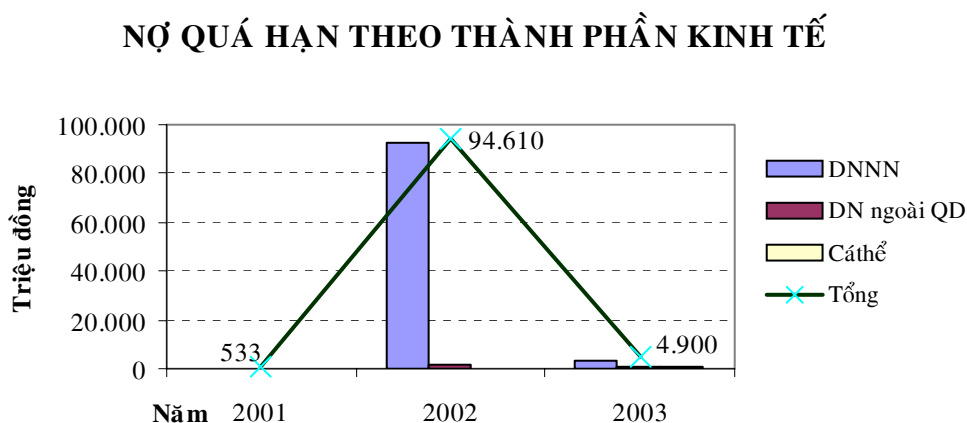
- Nợ quá hạn đối với các khoản cho vay DNNN ở năm 2001 là 401 triệu đồng, sang năm 2002 là 92.814 triệu đồng, tăng ở số tuyệt đối là 92.413 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng là 23.045,60%, nhưng đến năm 2003, nợ quá hạn đối với các DNNN chỉ còn là 3.478 triệu đồng, giảm 89.336 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 96,25% so với năm 2002.

- Tương tự, dư nợ quá hạn đối các khoản cho vay các doanh nghiệp ngoài quốc doanh ở năm 2001 là 110 triệu đồng, đến năm 2002 là 1.448 triệu đồng, tăng ở mức 1.338 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ gia tăng là 1.216,36%; nhưng đến năm 2003 con số này chỉ còn là 832 triệu đồng, giảm 42,54% tương ứng giảm ở số tuyệt đối là 616 triệu đồng so với năm 2002.

- Dư nợ quá hạn đối với các khoản cho vay hộ cá thể lại có xu hướng tăng qua các năm chủ yếu do cho vay các hộ chăn nuôi cá bè không bán được cá do vụ kiện cá ba sa với Mỹ. Cụ thể, dư nợ quá hạn đối với các khoản cho vay hộ cá thể ở năm 2001 là 22 triệu

đồng, sang năm 2002 là 348 triệu đồng, tăng 1.481,82% tương ứng với mức tăng là 326 triệu đồng; đến năm 2003 dư nợ quá hạn đối với các khoản cho vay hộ cá thể là 590 triệu đồng, tăng 69,54% so với năm 2002.

Biểu đồ 2B.3.4: Biểu đồ nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế:



Sau đây ta hãy xem xét cơ cấu nợ quá hạn hạn theo thành phần kinh tế.

Bảng 2B.3.12: Bảng cơ cấu tỷ trọng dư nợ quá hạn theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
- DNNN	401	75,23	92.814	98,10	3.487	70,98
- DN ngoài QD	110	20,64	1.448	1,53	823	16,48
- Cá thể	22	4,13	348	0,37	590	12,54
Tổng	533	100,00	94.610	100,00	4.900	100,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Tín dụng)

Ở năm 2001, nợ quá hạn đối với các khoản vay cho DNNN chiếm tỷ trọng là 75,23%, sang năm 2002 tỷ lệ này là 98,10%, nhưng đến năm 2003 tỷ lệ này chỉ còn là 70,98%.

Nợ quá hạn của các khoản cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các hộ cá thể chiếm tỷ trọng thấp hơn so với nợ quá hạn đối với các khoản vay cho DNNN. Năm 2001 tỷ lệ này là 24,77%, năm 2002 giảm còn 1,90%, nhưng đến năm 2003 tỷ trọng của nợ quá hạn của các khoản cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các hộ cá thể đã tăng lên đến 28,52% trong tổng nợ quá hạn.

Biểu đồ 2B.3.5: Biểu đồ cơ cấu nợ quá hạn theo thành phần kinh tế



⇒ Phân loại nợ quá hạn:

Bảng 2B.3.13: Bảng tốc độ tăng nợ quá hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001	2002	2003	Chênh lệch 01/02		Chênh lệch 02/03	
				Mức	Tỷ lệ (%)	Mức	Tỷ lệ (%)
- Nợ quá hạn có khả năng thu hồi	136	2.318	2.940	2.182	1.604,41	622	26,83
- Nợ quá hạn khó đòi	307	92.202	1.870	91.895	29.933,20	-90.332	-97,97
- Dư nợ đang chờ xử lý	90	90	90	0	0,00	0	0,00
Tổng nợ quá hạn	533	94.610	4.900	94.077	17.650,47	-89,710	-94,82

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

- Nợ quá hạn có khả năng thu hồi ở năm 2001 là 136 triệu đồng, sang năm 2002 là 2.318 triệu đồng tăng 1.604,41% tương ứng ở mức tăng là 2.128 triệu đồng, nhưng đến năm 2003 nợ quá hạn có khả năng thu hồi là 2.940 triệu đồng tăng 26,83% so với năm 2002.

- Trong khi đó nợ quá hạn không có khả năng thu hồi (nợ khó đòi) ở năm 2001 là 307 triệu đồng, sang năm 2002 là 92.202 triệu đồng, tăng 29.933,2% so với năm 2001; nhưng đến năm 2003, nợ khó đòi là 1.870 triệu đồng, giảm ở số tuyệt đối là 90.332 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 97,97% so với năm 2002.

Để hiểu sâu hơn về thực trạng nợ quá hạn tại Vietcombank An Giang ta hãy xem tỷ trọng cơ cấu của từng loại nợ quá hạn qua bảng sau:

Bảng 2B.3.14: Bảng cơ cấu tỷ trọng nợ quá hạn

Đơn vị tính: Triệu đồng

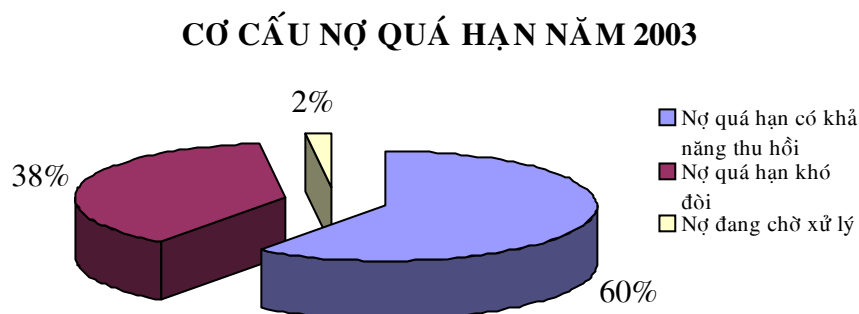
	2001		2002		2003	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
-Nợ quá hạn có khả năng thu hồi	136	25,51	2.318	2,45	2.940	60,00
- Nợ quá hạn khó đòi	307	57,60	92.202	97,47	1.870	38,16
- Dư nợ đang chờ xử lý	90	16,89	90	0,08	90	1,84
Tổng nợ quá hạn	533	100,00	94.610	100,00	4900	100,00

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – tín dụng)

Ở hai năm 2001, 2002 nợ khó đòi chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng nợ quá hạn, nhưng đến năm 2003 thì tỷ trọng này đã giảm xuống, thay vào đó là tỷ trọng nợ quá hạn có khả năng thu hồi lại tăng lên. Đây là một dấu hiệu đáng mừng cho Ngân hàng Ngoại thương An Giang.

Nợ quá hạn có khả năng thu hồi ở năm 2001 chiếm tỷ trọng 25, 51%, sang năm 2002 chỉ là 2,45%, nhưng đến năm 2003 tỷ lệ này đã tăng lên tới 60,00% so với năm 2002. Đây là kết quả của việc Vietcombank An Giang thực hiện tốt quy trình cho vay, từng bước cải thiện về hiệu quả cho vay khách hàng.

Biểu đồ 2B.3.6: Biểu đồ cơ cấu nợ quá hạn năm 2003



2B.3.4. Đánh giá về rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang:

Bảng 2B.3.15: Bảng tổng hợp đánh giá về rủi ro tín dụng tại Vietcombank AG

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2001	2002	2003
Tổng dư nợ	470.438	630.103	950.879
Tổng nợ quá hạn	533	94.610	4.900
Tổng tài sản có	536.916	931.977	1.389.947
Hệ số NQH = NQH/Tổng dư nợ x 100%	0,13%	15,02%	0,52%
Hệ số rủi ro = Tổng DN/Tổng TS có x 100%	75,88%	67,61%	68,41%

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Tín dụng)

Qua phân tích về tình hình cho vay tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang trong giai đoạn 2001-2003 ta có thể nhận thấy được một số vấn đề sau:

➤ *Ưu điểm:*

- Cùng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, doanh số cho vay của Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã tăng đều qua các năm, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của thị trường. Doanh số cho vay ở năm sau luôn tăng cao gấp đôi so với năm trước.

- Song hành cùng với tốc độ tăng trưởng của doanh số cho vay là sự tăng trưởng của tổng dư nợ tín dụng. Tổng dư nợ tín dụng tăng trung bình hằng năm trên 50%, tuy nhiên vẫn được kiểm soát chặt chẽ để đây không phải là mức tăng trưởng tín dụng nóng.

- Có tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay thấp. Ngân hàng đã luôn duy trì một khoản dự phòng để bù đắp rủi ro.

- Có chính sách cho vay hợp lý, bảo đảm tính linh hoạt trong hoạt động thực tế; tôn trọng quyền tự quyết của Ban Giám đốc, đảm bảo mục tiêu quản lý rủi ro tín dụng.

- Có quy trình tín dụng khá chi tiết, rõ ràng tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao dịch giữa khách hàng và nhân viên tín dụng.

- Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã dần chuyển dịch cơ cấu danh mục cho vay: tăng dần tỷ trọng cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cá thể, giảm tỷ trọng cho vay đối với các DNNN; tăng tỷ trọng cho vay trung dài hạn tài trợ đầu tư, giảm tỷ trọng cho vay ngắn hạn.

☞ *Những tồn tại:*

Bên cạnh những thành tựu đạt được trong công tác tín dụng nêu trên, Ngân hàng Ngoại thương An Giang còn gặp phải một số vướng mắc sau:

- Tốc độ tăng trưởng tín dụng nhanh nhưng kèm theo nó là tốc độ gia tăng nợ quá hạn cũng nhanh, nhanh nhiều hơn tốc độ tăng trưởng tín dụng; điều này dễ làm tăng rủi ro tín dụng cho ngân hàng nếu không có giải pháp phòng ngừa hợp lý.

- Tỷ trọng cho vay đối với các DNNN và cho vay ngắn hạn còn khá cao, kèm theo đó là tỷ lệ nợ quá hạn đối với các khoản cho vay ngắn hạn và cho vay đối với các DNNN chiếm tỷ trọng cao trong tổng nợ quá hạn.

- Tỷ lệ nợ khó đòi trong tổng nợ quá hạn còn khá cao.

Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NHẪM PHÒNG NGỪA RỦI RO

3.1. Hậu quả của rủi ro tín dụng gây ra:

Hệ thống ngân hàng nước ta đã có hơn 10 năm đổi mới, đã có những bước phát triển lớn lao về loại hình sở hữu, mô hình tổ chức, công nghệ và nghiệp vụ, qui mô kinh doanh,.... Song đến nay rủi ro đang gặp phải và dồn tích lại không phải là nhỏ. Và những hậu quả do chất lượng tín dụng kém dẫn đến rủi ro tín dụng ảnh hưởng quyết định quan trọng đến hoạt động ngành ngân hàng nói riêng và ảnh hưởng toàn bộ nền kinh tế. Có thể nêu ra đây những thiệt hại chủ yếu do rủi ro tín dụng gây ra như sau:

3.1.1. Đối với nền kinh tế - xã hội:

Hoạt động của ngân hàng có liên quan đến toàn bộ nền kinh tế - xã hội, đến tất cả các doanh nghiệp, đến toàn bộ các tầng lớp dân cư. Nó có ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh và lưu thông tiền tệ trong xã hội. Do đó rủi ro tín dụng xảy ra ở mức độ cao sẽ dẫn đến sự phá sản hàng loạt của các ngân hàng và lây lan sang các ngân hàng khác; từ đó có thể gây xáo trộn việc lưu thông tiền tệ trên thị trường. Điều này tác động xấu đến nền kinh tế như giá cả hàng hóa tăng vọt, lạm phát, thất nghiệp, v.v.....

3.1.2. Đối với bản thân ngân hàng:

- Rủi ro tín dụng sẽ làm tỷ lệ nợ quá hạn, nợ khó đòi trong các ngân hàng thương mại gia tăng cao, đây là biểu hiện tập trung nhất, chủ yếu nhất nhưng không phải là toàn bộ.

- Chi phí tăng cao ngoài dự kiến do phải trích lập quỹ dự phòng cao, chi phí tăng cao cho công tác thu hồi nợ,.....; điều này thậm chí làm cho ngân hàng bị thua lỗ mặc dù khoản vay đó không rơi vào nợ khê đọng.

- Lợi nhuận thu được nằm ngoài dự kiến, tức là khoản vay đó vẫn thu đủ gốc, chi phí không tăng, nhưng lãi thu được thấp hơn nhiều theo tính toán khi kí kết hợp đồng tín dụng.

- Uy tín trong nước và uy tín quốc tế của ngân hàng bị giảm sút: thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu quá cao, gấp 2 - 4 lần giới hạn của quốc tế; hàng loạt vụ án lớn xảy ra phải bị khởi tố do doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả.

- Thu nhập giảm sút, giảm phần nộp ngân sách, hạn chế tích lũy đầu tư hiện đại hóa công nghệ và đầu tư đào tạo lại cán bộ, nâng cao trình độ. Ngân hàng mất vốn, phải

khoanh nợ, giãn nợ, thậm chí là xóa nợ, ngoài một phần ngân sách Nhà nước cấp bù thì phần chủ yếu do các ngân hàng phải trích lập dự phòng rủi ro, giảm thu nhập.

- Mất cán bộ, tạo tâm lý hoang mang, cơ cấu của cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng. Các vụ án đưa ra xét xử, cán bộ bị xử phạt theo khung hình phạt của pháp luật làm các cán bộ khác bị ảnh hưởng nặng nề về tâm lý tư tưởng.

- Hạn chế sức mạnh cạnh tranh do năng lực tài chính kém, công nghệ và trình độ hạn chế, uy tín với khách hàng suy giảm.

3.2. Nguyên nhân chung của rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng:

Nợ quá hạn và nợ khó đòi luôn tồn tại ở bất cứ một đơn vị cho vay, một tổ chức tín dụng nào. Vấn đề ở đây là làm sao nhận biết được các nguyên nhân của nó để có các giải pháp, biện pháp cụ thể nhằm ngăn ngừa xảy ra rủi ro tín dụng?

Sau đây tôi xin nêu ra một số nguyên nhân chung gây ra tình trạng nợ quá hạn và nợ khó đòi trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

3.2.1. Những nguyên nhân khách quan về môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý:

- Môi trường kinh doanh không ổn định do khủng hoảng hoặc suy thoái kinh tế, lạm phát, các cơ chế chính sách thay đổi thường xuyên làm ảnh hưởng đến chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp, làm đảo lộn chính sách của ngân hàng.

- Môi trường pháp lý không ổn định. Đặc điểm nổi bật đó là các văn bản pháp lý liên quan trực tiếp đến hoạt động tín dụng ngân hàng vừa thiếu, vừa thừa, vừa chồng chéo, vừa sơ hở, vừa bất cập.

- Chưa phù hợp với thông lệ hoạt động ngân hàng trên thế giới cũng như cơ chế kinh tế thị trường mà Việt Nam đang chuyển đổi.

- Hiệu lực pháp lý thấp, chậm sửa đổi những bất hợp lý.

- Thiên tai, dịch họa, những điều kiện bất thường của thiên nhiên làm ảnh hưởng không thuận lợi cho người kinh doanh.

3.2.2. Các nguyên nhân thuộc về phía khách hàng:

Việt Nam đang trong quá trình chuyển đổi nền kinh tế, nên có tác động rất lớn đến hoạt động ngân hàng. Bên cạnh những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả,

có thể cạnh tranh được với thị trường khi lộ trình gia nhập WTO của Việt Nam đã gần kề thì vẫn còn tồn tại ở đa số các doanh nghiệp những bất cập sau:

- Năng lực tài chính của các doanh nghiệp còn yếu, nguồn vốn tự có - tập trung là DNNN- thấp, hầu hết vốn kinh doanh phải đi vay ngân hàng, bình quân chiếm tới 85 - 90%.

- Năng lực quản lý, kinh doanh của doanh nghiệp còn hạn chế, máy móc thiết bị cũ kỹ, công nghệ lạc hậu, chậm đổi mới, năng suất thấp, sản phẩm đơn điệu, hình thức kém hấp dẫn, sản phẩm kém sức cạnh tranh trên thị trường.

- Mô hình tổ chức và cơ chế quản lý điều hành của các doanh nghiệp còn cồng kềnh, hoạt động chưa đạt hiệu quả cao. Số lượng công nhân, lao động phân bổ chưa hợp lý, trình độ tay nghề còn nhiều hạn chế.

Những tồn tại trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp được nêu trên đây là nguyên nhân làm cho các doanh nghiệp làm ăn chưa đạt hiệu quả, và không trả được nợ cho ngân hàng.

Và An Giang cũng chưa thể tách mình ra khỏi dòng chảy chung của nền kinh tế. Khách hàng của Ngân hàng Ngoại thương An Giang chủ yếu là các doanh nghiệp (quốc doanh và ngoài quốc doanh), chiếm trên 70% tỷ trọng tổng dư nợ của khách hàng và trên 80% tỷ trọng dư nợ quá hạn trong tổng nợ quá hạn của ngân hàng (tính đến cuối 2003); còn các hộ cá thể chiếm tỷ lệ nhỏ, tuy nhiên có thể nêu ra một số nguyên nhân để khách hàng không trả được nợ như khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, sử dụng vốn vay chưa đạt hiệu quả,.....

3.2.3. Những nguyên nhân thuộc về năng lực quản trị của ngân hàng:

☞ *Một khoản nợ xấu, nợ khó đòi phát sinh có thể do liên quan đến quá trình thực hiện quy trình tín dụng.*

Tùy theo đối tượng khách hàng, qui mô của khoản cho vay và đặc điểm của tổ chức tín dụng, những người làm công tác cho vay, làm tín dụng được phân công chi tiết cụ thể từng công việc khác nhau theo quy trình tín dụng; nhưng nhìn chung cán bộ tín dụng là người trực tiếp phải thực hiện toàn bộ công việc về quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, quy định bảo đảm tiền vay, quy trình cho vay cụ thể của từng tổ chức tín dụng.

Tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang, cán bộ tín dụng phải trực tiếp thực hiện những công việc sau:

Do đó, một khi thực hiện xong các khâu của công việc đó, thu đủ gốc và lãi thì được coi như đã cơ bản hoàn thành một khoản cho vay. Trường hợp khách hàng không trả nợ gốc và lãi đúng hạn thì tiến hành các thủ tục chuyển nợ quá hạn, xử lý tài sản bảo đảm.

Tùy theo đặc điểm của từng NHTM và tổ chức tín dụng mà tính chất làm việc của cán bộ tín dụng cũng không giống nhau.

Tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang khách hàng phần đông là các doanh nghiệp lớn của Nhà nước; các dự án đầu tư, các doanh nghiệp khác thuộc mọi thành phần kinh tế, các đối tượng khách hàng khác ở đô thị, nên địa bàn tập trung, món vay lớn, đi lại thuận tiện, thì khối lượng công việc, mức độ vất vả và áp lực quá tải của cán bộ tín dụng không đến nỗi nặng nề đáng quan tâm. Tuy vậy, cán bộ tín dụng ở đây cũng đã gặp phải những áp lực mang tính chất khác. Tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang, ngoài việc phân công cán bộ tín dụng phụ trách khách hàng vay vốn là DNNN, thì còn phân công cán bộ trực tiếp phụ trách khách hàng vay vốn là các Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân và hộ kinh doanh. Đối tượng vay này rất phức tạp, phần lớn là kinh doanh thương mại, làm dịch vụ, tài sản thế chấp đa dạng, mức vay lớn, từ hàng chục triệu đồng đến hàng tỷ đồng, hàng chục tỷ đồng. Do đó, tính chất vất vả của cán bộ tín dụng ở đây là cường độ làm việc lớn, thường xuyên phải bám sát khách hàng, nhất là trong khâu kiểm tra sử dụng vốn và quản lý tài sản thế chấp.

Chính những điều này có thể gây áp lực cho mỗi nhân viên tín dụng, từ đó làm ảnh hưởng đến hiệu quả của công tác thực hiện quy trình tín dụng.

➤ Nguyên nhân kế tiếp có thể gây ra nợ quá hạn là có thể liên quan đến chính sách tín dụng của ngân hàng, việc này có thể là:

- Việc cho vay tập trung quá nhiều vào một ngành hàng, một khách hàng; hoặc một nhóm khách hàng, ngành hàng có liên hệ với nhau.

- Việc quản lý tín dụng vẫn theo lối cổ truyền. Nguồn thu từ các hoạt động dịch vụ ngân hàng còn chiếm tỷ trọng thấp do chưa đa dạng hóa hoạt động đầu tư, dư nợ cho vay khách hàng vẫn còn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng tài sản có của ngân hàng.

- Tập trung, quá chú trọng vào tài sản bảo đảm. Trong thời gian qua, một số nhân viên tín dụng đặt vai trò của bảo đảm tín dụng không đúng chỗ, coi bảo đảm là cơ sở để quyết định cho vay, còn các yếu tố khác không chú trọng đúng mức. Đây chính là nguyên nhân làm giảm chất lượng tín dụng gây rủi ro cho hoạt động tín dụng.

- Các ngân hàng, các tổ chức tín dụng cạnh tranh trong hoạt động tín dụng. Với mục tiêu chiếm lĩnh thị trường, mở rộng thị phần, các tổ chức tín dụng, ngân hàng đã sử dụng các chính sách thu hút khách hàng như đua nhau hạ thấp lãi suất cho vay trong khi tăng lãi suất huy động; nhiều NHTM đã bỏ qua các quy trình tín dụng, hạ thấp tiêu chuẩn đánh giá khách hàng, lẩn tránh các hàng rào kiểm soát, thông tin sai lệch,..... Và để tăng trưởng tổng dư nợ, nhiều ngân hàng còn cho vay cả những khách hàng hay dự án có độ tín nhiệm thấp, kém hiệu quả; và nếu không kiểm chế, kiểm soát được tốc độ tăng tổng dư nợ tín dụng thì sẽ gặp nhiều rủi ro nếu tốc độ tăng trưởng ở mức “nóng”.

✎ Một nguyên nhân nữa gây ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng mà theo tôi nó là một điều nên nhìn nhận lại - *liên quan đến trình độ, năng lực, đạo đức của cán bộ tín dụng* - đó là, hiện nay vẫn còn nhiều ngân hàng, tổ chức tín dụng tổ chức nhân sự, quản lý điều hành theo kiểu gia đình châu Á.

Điều này biểu hiện là nhận nhân viên vào làm việc không qua tuyển chọn, mà nhận con em, cháu chắt họ hàng, bạn bè, người thân, con cháu của người có quyền lực, hay các tiêu cực khác..... Do đó nhân viên có trình độ, năng lực chuyên môn thấp, làm việc tùy tiện, thiếu tôn trọng các quy trình nghiệp vụ và quy định của pháp luật.

Một biểu hiện của vấn đề này nữa là cách làm việc độc đoán, gia trưởng, bè cánh, mất đoàn kết, bỏ qua các quy trình tín dụng, vô hiệu hóa bộ phận kiểm soát hay quản lý rủi ro, bao che lẫn nhau, sai phạm kéo dài, hay người vi phạm ỷ lại, tiếp tục cố tình làm trái.....

3.3. Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng nhằm phòng ngừa rủi ro:

Qua thực tế về phân tích chất lượng tín dụng, rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang, trong ba năm qua, nợ quá hạn vẫn phát sinh và tăng qua các năm. Đây là một điều hiển nhiên vì bất cứ một khoản cho vay nào cũng có một xác suất nhất định là sẽ không thu hồi được nợ. Tuy nhiên, tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang, tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ vẫn chiếm một tỷ lệ thấp (ở năm 2003 tỷ lệ này là 0,52%). Đây là kết quả của việc Vietcombank An Giang đã thực hiện tốt công tác cho vay; chính sách tín dụng thay đổi phù hợp với tình hình thực tế của nền kinh tế và những thay đổi của các văn bản pháp luật; thực hiện tốt và có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các khâu trong quy trình cho

vay; đội ngũ cán bộ đã từng bước tự hoàn thiện, học hỏi nâng cao trình độ học vấn và hiểu biết xã hội, v.v.....

Nhưng thực trạng nợ quá hạn vẫn phát sinh và tồn tại ở bất cứ đơn vị cho vay nào. Do đó làm thế nào để có thể phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro một cách thấp nhất?

Như đã trình bày ở phần một số nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng thì chúng ta đều nhận thấy rằng chất lượng của một khoản tín dụng kém là một trong những nguyên nhân chính để gây ra rủi ro tín dụng và hậu quả của nó làm ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động an toàn và vững mạnh của một ngân hàng.

Trong bối cảnh nhu cầu về vốn phục vụ cho phát triển kinh tế xã hội ngày càng tăng, để nâng cao được chất lượng, đạt hiệu quả trong hoạt động tín dụng thì cần phải có nhiều giải pháp được thực hiện đồng bộ. Sau đây, tôi xin đưa ra một số giải pháp nhằm bảo đảm nâng cao chất lượng tín dụng, phòng ngừa rủi ro.

3.3.1. Xây dựng chính sách cho vay có hiệu quả.

Xây dựng một chính sách cho vay nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh của ngân hàng, đồng thời hình thành cơ chế để bảo đảm nâng cao lợi nhuận và hạn chế rủi ro. Một chính sách cho vay cần phải có những quy định rõ ràng và phải được truyền đạt đến tất cả các bộ phận liên quan tại ngân hàng dưới hình thức văn bản cụ thể. Chính sách cho vay có thể bao gồm các yếu tố sau:

- Mục tiêu và chiến lược về hoạt động tín dụng ngân hàng, xác định mức cho vay tối đa đối với các loại khách hàng, các ngành nghề kinh tế và có thể đưa ra xem xét những loại cho vay, những tài sản bảo đảm và loại khách hàng đi vay mà ngân hàng không muốn thực hiện.

- Hướng dẫn chính sách và thủ tục liên quan đến việc tính lãi suất, phí và thời hạn cho vay. Chính sách tín dụng phải xác định được nguyên tắc định lãi suất áp dụng đối với từng loại khách hàng, phù hợp với quy mô của món vay, khoản vay và phương pháp tính lãi tương ứng,...

- Xác định rõ mức tăng của các khoản mục cho vay năm nay so với năm trước? Tỷ trọng cho vay so với tài sản Có của ngân hàng.

- Nêu rõ các dấu hiệu mà một khoản vay có thể không được hoàn trả đúng hạn và các biện pháp giải quyết cụ thể.

- Ngoài ra, chính sách tín dụng có thể phải phân định rõ quyền hạn cho vay đối với các nhân viên tín dụng và hội đồng tín dụng. Chính sách cho vay phải xác định trách nhiệm của nhân viên tín dụng về việc giải quyết một hồ sơ xin vay, mức phán quyết và trách nhiệm đối với những hồ sơ vượt quá giới hạn phán quyết của mình; tương tự như vậy cũng xác định trách nhiệm của hội đồng tín dụng và cách thức quyết định một hồ sơ xin vay.

- Một yếu tố nữa mà chính sách tín dụng nên có là xác định khu vực kinh doanh của mình để tập trung cho vay, đầu tư có hiệu quả và an toàn.

3.3.2. Thực hiện đầy đủ quy trình tín dụng.

Thực hiện đầy đủ quy trình tín dụng có ý nghĩa rất quan trọng trong việc hạn chế sai sót, hạn chế khả năng rủi ro và nâng cao chất lượng của từng khoản vay. Tại các NHTM trong hệ thống Ngân hàng Việt Nam, các quy trình tín dụng đã được ban hành tương đối chặt chẽ và cụ thể hoá theo từng loại tín dụng. Tuy nhiên cần phải chi tiết hơn với từng loại cho vay, từng loại khách hàng, cần có các văn bản hướng dẫn chi tiết về hướng dẫn lập tờ trình, hướng dẫn phân tích bảng lưu chuyển tiền tệ, v.v.... đồng thời phải ngăn chặn việc làm sai, làm không đầy đủ,... gây hậu quả xấu. Trong quá trình thực hiện quy trình tín dụng nên chú ý các vấn đề sau:

- Bám sát các cơ chế về tín dụng và những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng của Nhà nước, nên thường xuyên có sự kiểm tra lẫn nhau trong việc thực hiện quy trình tín dụng.

- Nên có những quy định rõ nội dung của từng khâu công việc, trách nhiệm cụ thể của các cán bộ liên quan trong những khâu thẩm định, kiểm soát và xét duyệt cho vay. Tùy theo tình hình, đặc điểm hoạt động của mỗi ngân hàng mà việc phân cấp này phải bảo đảm tính hợp lý, linh hoạt trên cơ sở: Phù hợp với mạng lưới hoạt động, trình độ quản lý, quy mô và chất lượng tín dụng của mỗi ngân hàng; đặc điểm, tính chất phức tạp của từng loại khách hàng; bảo đảm cho vay nhanh, chính xác, phát huy tính chủ động cho mỗi cán bộ tín dụng.

- Xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm, làm sai quy trình; nên tránh xu hướng buông lỏng các điều kiện tín dụng trong cạnh tranh để nhằm lôi kéo, thu hút khách hàng có thể dẫn tới không bảo đảm chất lượng tín dụng, tăng nguy cơ rủi ro.

3.3.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.

- Nâng cao chất lượng thẩm định trên cơ sở đổi mới đồng bộ mô hình tổ chức, hoàn thiện qui chế, quy trình và cách thức tổ chức việc thẩm định.

- Thẩm định là khâu quan trọng để giúp ngân hàng đưa ra các quyết định đầu tư một cách chuẩn xác, từ đó nâng cao được chất lượng của các khoản vay, hạn chế nợ quá hạn phát sinh, bảo đảm hiệu quả tín dụng vững chắc. Tùy thuộc vào điều kiện thực tế ở địa bàn, từng loại khách hàng và dự án, phương án mà khi thẩm định các dự án, phương án cụ thể, cán bộ tín dụng cần vận dụng, xem xét linh hoạt các quy định trong quy trình thẩm định nhưng phải tuân thủ đầy đủ và chặt chẽ các vấn đề thuộc về nguyên tắc; tránh thẩm định tùy tiện, sơ sài hoặc không chính xác, từ đó nâng cao chất lượng và hiệu quả của công tác thẩm định, tái thẩm định.

- Thường xuyên cập nhật các thông tin về kinh tế - kỹ thuật, các thông tin dự báo phát triển của các ngành, giá cả trên thị trường, tỷ suất lợi nhuận bình quân của một ngành, của các loại sản phẩm, v.v.... để phục vụ cho công tác thẩm định và ra quyết định cho vay.

- Tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng, cập nhật thêm về nghiệp vụ và kinh nghiệm thẩm định, cho vay cho cán bộ tín dụng.

- Nên có sự phân công, phân nhiệm rõ ràng và hợp lý hơn: nên tách biệt bộ phận quan hệ, cho vay khách hàng với bộ phận quản lý rủi ro tín dụng để phần nào hạn chế của việc quá tải của cán bộ, đồng thời cũng tạo điều kiện khách quan hơn trong công tác thẩm định - quyết định cho vay - thu hồi nợ..

- Quyết định cho vay theo hướng ngày càng mang tính chuyên nghiệp hóa cao. Tại Vietcombank An Giang đã xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng để xếp hạng đối với khách hàng (chủ yếu là doanh nghiệp). Kết quả xếp hạng sẽ được sử dụng để xác định giới hạn tín dụng cho khách hàng, xác định mức độ rủi ro để có mức trích lập dự phòng hợp lý. Ngoài ra, đối với các dự án lớn, phức tạp thì Ngân hàng Ngoại thương An Giang đã xem xét tập trung thông qua một hội đồng thẩm định (hội đồng tín dụng) có đủ số lượng các cán bộ có trình độ cao và nhiều kinh nghiệm thực tế để bảo đảm năng lực xem xét đánh giá tương đối chuẩn xác về các mặt nội dung của các dự án.

Trong công tác thẩm định cần chú trọng hơn nữa công tác thẩm định *phi* tài chính.

- Chúng ta nên biết rằng, ngay cả những bản nghiên cứu dự án được lập hoàn hảo nhất cũng không thể bảo đảm sự thành công cho dự án nếu không có được khả năng quản lý thành thạo của người chủ dự án. Sự khác biệt, một cách cơ bản, giữa thất bại và thành công của một dự án chính là kỹ năng quản lý của người chủ dự án trong việc hoạch

định, thực hiện, kiểm soát và theo dõi mọi mặt của dự án. Do đó, chúng ta cần phải đánh giá một cách thích đáng và đưa ra nhận xét về khả năng quản lý, uy tín, tư cách, tính trung thực và ý thức trả nợ của bên vay, của người chủ dự án.

- Thực trạng hiện nay đa số nhân viên tín dụng chỉ chú trọng thực hiện đúng qui trình tín dụng, thẩm định kỹ và có những nhận xét thích đáng về các báo cáo tài chính, tài sản bảo đảm rồi quyết định cho vay hay không cho vay. Điều này là cần thiết nhưng chưa đủ vì nếu chỉ như thế thì nhân viên tín dụng chỉ mới bảo vệ được con người khi có rủi ro xảy ra chứ chưa bảo vệ được tài sản cho ngân hàng. Do đó, thiết nghĩ vấn đề đánh giá, thẩm định về uy tín, năng lực quản lý của chủ dự án, thiện chí trả nợ của người vay là việc mà mỗi tổ chức tín dụng, mỗi ngân hàng, mỗi nhân viên tín dụng cần phải quan tâm nhiều hơn nữa.

3.3.4. Thực hiện đầy đủ các quy định về bảo đảm tiền vay.

- Bảo đảm tiền vay là cần thiết trong một hợp đồng tín dụng. Bảo đảm tiền vay sẽ làm giảm bớt tổn thất cho ngân hàng khi khách hàng vì lý do nào đó không thanh toán được nợ cho ngân hàng, nó là động lực thúc đẩy khách hàng thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Tuy nhiên cán bộ tín dụng cần nên nhớ là bảo đảm tiền vay không thể thay thế cho khả năng hoàn trả nợ của khách hàng. Do đó đừng bao giờ chấp thuận một khoản vay mà lại mong đợi nguồn trả nợ cuối cùng là việc thanh lý bất buộc một tài sản nào đó hay là trái quyền (quyền đòi tiền) đối với một bảo lãnh mà đã chấp nhận như một việc bảo đảm cho món vay.

- Để thực hiện tốt vấn đề bảo đảm tiền vay, ngân hàng nên lựa chọn để áp dụng các hình thức bảo đảm thích hợp đối với từng loại cho vay, từng loại khách hàng và phù hợp với điều kiện kinh doanh của mình dựa vào các văn bản pháp qui của ngân hàng cấp trên, của NHNN qui định. Có thể chú ý một số vấn đề sau:

+ Phân loại kỹ về khách hàng và loại tài sản bảo đảm để quy định mức bảo đảm, vừa tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng, vừa bảo đảm an toàn. Đối với khách hàng có tín nhiệm mới có thể xem xét cho vay không có bảo đảm, hoặc bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Đối với tài sản, cần xem xét khả năng phát mại, xử lý, mức độ rủi ro,... để quy định mức cho vay tối đa.

+ Về thủ tục trong bảo đảm tiền vay: nên lập hợp đồng rõ ràng, đầy đủ, đồng thời phải xác định rõ về việc xử lý tài sản. Trong điều kiện nước ta hiện nay, khi ký kết hợp đồng bảo đảm, cần có sự tham gia đầy đủ, chính xác của các chủ sở hữu tài sản và những người thừa kế, đồng sở hữu tài sản.

3.3.5. Công tác quản lý và xử lý nợ:

- *Định kỳ hạn thu nợ và lãi tiền vay phù hợp* sẽ giúp khách hàng trả nợ thuận lợi hơn, hạn chế trường hợp không có đủ tiền trả nợ đến hạn hoặc có nguồn thu nhưng chưa đến hạn trả, khách hàng có thể sử dụng vào việc khác.

+ Để định kỳ hạn trả nợ phù hợp, ngân hàng dựa vào bốn căn cứ cơ bản:

- ♦ Chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng.
- ♦ Thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư.
- ♦ Khả năng trả nợ và thu nhập của khách hàng.
- ♦ Nguồn vốn cho vay của chính ngân hàng.

+ Để thực hiện tốt việc đôn đốc thu hồi nợ và lãi đến hạn, cần làm tốt công tác quản lý hồ sơ, lập sổ sách theo dõi khách hàng một cách chặt chẽ, có hệ thống. Đồng thời kết hợp chặt chẽ với bộ phận kế toán cho vay thông qua việc cung cấp danh sách các khoản nợ đến hạn để phục vụ thu hồi hoặc xử lý tín dụng.

+ Ngân hàng thường xuyên phân loại các khoản nợ để đề ra biện pháp thu hồi, xử lý phù hợp với tình hình thực tế của từng khách hàng, từng khoản vay.

+ Công tác đôn đốc, thu hồi nợ gắn liền với công tác đối chiếu, kiểm tra, kiểm soát trong hoạt động tín dụng.

- *Thực hiện các biện pháp thu hồi nợ phù hợp với từng khoản nợ quá hạn.* Đôn đốc, thu hồi nợ kết hợp với việc kiểm tra tình hình sử dụng vốn, tình hình tài chính, tài sản bảo đảm,... để có những biện pháp thích hợp, kịp thời giúp đỡ khách hàng giải quyết khó khăn về tài chính, trả nợ cho ngân hàng.

- *Thực hiện các biện pháp xử lý nợ thích hợp đối với từng khoản vay.* Các biện pháp xử lý nợ theo quy định hiện nay có thể thực hiện bao gồm:

- + Gia hạn nợ.
- + Điều chỉnh kỳ hạn nợ.

+ Miễn giảm tiền lãi vay đối với khách hàng bị tổn thất tài sản hình thành từ vốn vay do các nguyên nhân khách quan, nhằm giảm bớt khó khăn về tài chính cho khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng trả được nợ gốc và phần lãi còn lại, có điều kiện lập lại quan hệ tín dụng bình thường.

+ Đối với khách hàng có nợ quá hạn do nguyên nhân bất khả kháng, có khả năng trả nợ và cần vốn để khôi phục sản xuất kinh doanh, ngân hàng có thể xem xét tạm khoan nợ cũ, cho vay thêm để khách hàng vượt qua khó khăn, có điều kiện trả nợ ngân hàng.

+ Đối với khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng, tùy mức độ vi phạm, có thể xử lý tạm ngừng cho vay, chấm dứt cho vay hoặc khởi kiện trước pháp luật.

- Khai thác các tài sản bảo đảm nợ vay.

+ Tiến hành các bước và biện pháp xử lý tài sản phù hợp với thực trạng từng trường hợp cụ thể, trên cơ sở là các quy định tại Nghị định 178 và các văn bản hướng dẫn có liên quan.

+ Để giảm bớt chi phí nhưng vẫn bảo đảm hiệu quả, nên đặc biệt quan tâm xử lý tài sản bảo đảm theo các phương thức đã thỏa thuận ghi trong hợp đồng bảo đảm tiền vay.

+ Việc xử lý tài sản bảo đảm cần tiến hành khẩn trương, kiên quyết nhằm nhanh chóng giải quyết vốn vay bị ứ đọng. Trong thời gian chưa xử lý được tài sản, ngân hàng có thể có biện pháp thích hợp để thu giữ, khai thác, sử dụng các tài sản đó nhằm tạo nguồn thu nợ.

3.3.6. Yếu tố con người trong hoạt động tín dụng.

Cần phải nhận thức rằng cho vay thương mại là một nghệ thuật hơn là một ngành khoa học và tự mình phải thu hút, thuê, giữ lại những cán bộ cho vay vừa có kỹ năng vừa có năng lực về kỹ thuật. Do đó, nên có chính sách tuyển dụng cán bộ một cách công bằng và hợp lý để có thể thu hút được những người thực sự giỏi về làm việc cho ngân hàng. Ngoài ra cần có các chính sách về đãi ngộ hấp dẫn, thưởng phạt nghiêm minh để giữ cán bộ.

Trên đây là một số giải pháp để có thể nâng cao chất lượng tín dụng nhằm phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro. Tuy nhiên, để thực hiện được các giải pháp đó thì cần phải có sự hỗ trợ, thực hiện từ nhiều phía, đặc biệt là từ Nhà nước và chính bản thân mỗi ngân hàng. Sau đây, tôi xin mạnh dạn đưa ra một vài kiến nghị.

3.4. Một vài kiến nghị:

3.4.1 Với ngân hàng:

Qua hai tháng gần gũi thực tập tại Ngân hàng Ngoại thương An Giang, tôi luôn nhận thấy sự tất bật làm việc nhiệt tình, tận tụy trong công việc của toàn thể nhân viên ngân hàng. Trong thời gian tới, hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động chính, là nghiệp vụ chủ yếu mang lại thu nhập cho hệ thống NHTM Việt Nam nói chung và Ngân hàng Ngoại thương An Giang nói riêng. Do đó công tác nâng cao chất lượng tín dụng, quản lý rủi ro càng phải được thắt chặt hơn nữa trong tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt. Để thực hiện được điều này tôi xin được đề xuất một vài kiến nghị với Ngân hàng Ngoại thương An Giang như sau:

- Thống nhất nhận thức và nhất quán trong thực hiện chính sách tín dụng với tầm nhìn dài hạn.

- Chủ động xây dựng một hệ thống các chỉ số và giới hạn có tính cảnh báo trước về các cạm bẫy và nguy cơ rủi ro cao cần phòng tránh như những lĩnh vực ngân hàng không được cho vay thêm vì rủi ro cao hoặc đã đến ngưỡng (giới hạn cho vay đối với một ngành, một vùng cụ thể để phân tán rủi ro).

- Quan tâm đúng mức đến đa dạng hóa, hiện đại hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác; tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ phi tín dụng. Đây là điều kiện tăng thu nhập từ dịch vụ, giảm áp lực tăng trưởng tín dụng đơn thuần, phòng ngừa rủi ro.

- Đa dạng hóa danh mục đầu tư, đa dạng hóa khách hàng. Không tập trung cho vay một loại khách hàng, một ngành hàng mà cần mở rộng đối tượng khách hàng, mở rộng đối tượng cho vay, mở rộng cho vay tiêu dùng, đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay phát triển kinh tế tư nhân, cho vay nông nghiệp, nông thôn....

- Hợp tác và cạnh tranh hợp pháp là một điều khoản quan trọng trong luật các tổ chức tín dụng mà các NHTM phải quan tâm, phối hợp thực hiện với các hình thức *đồng tài trợ* nhằm tăng năng lực thẩm định, tăng khả năng cung ứng vốn, tăng khả năng giám sát vốn vay và có thể phân tán được rủi ro khi có mất mát xảy ra.

- Ngân hàng nên tổ chức, củng cố lại bộ phận phòng tín dụng theo hướng dần dần chuyên môn hóa bộ phận tiếp xúc khách hàng và bộ phận quản lý khoản vay, nhằm tăng cường quản trị rủi ro tín dụng trong khi phải phát triển tín dụng; thực hiện việc đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng.

- Tổ chức xét phân loại khách hàng; xác định giới hạn tín dụng cho từng khách hàng; chọn lựa giao dịch với khách hàng có uy tín, kinh doanh có hiệu quả.

- Tích cực thu hồi nợ tồn đọng làm giảm bớt áp lực tăng thu, bù chi.
- Tăng thu dịch vụ: nâng cao trình độ, năng lực nhận thức của cán bộ về nghiệp vụ, công nghệ và kỹ năng chăm sóc khách hàng.

3.4.2. Đối với nhà nước:

- NHNN cần rà soát lại các văn bản chồng chéo, thiếu đồng bộ, không còn phù hợp với thực tế để hệ thống các văn bản của ngành mang tính pháp lý cao.
- Tiếp tục lộ trình sắp xếp, cải cách mạnh mẽ lại các DNNN để có thể phân loại, đánh giá chính xác về năng lực quản lý và kinh doanh của doanh nghiệp.
- Tạo điều kiện thuận lợi cho sự ra đời và phát triển thị trường mua bán nợ, thị trường bảo hiểm tín dụng để có thể giảm thiểu phòng ngừa và phân tán rủi ro tín dụng; cần có các chính sách thích hợp để thị trường chứng khoán nước ta phát triển mạnh và sôi động hơn nữa nhằm làm giảm sức ép lên ngân hàng trong việc cấp vốn hoạt động cho doanh nghiệp.
- Cơ chế, chính sách của Nhà nước phải được đổi mới theo hướng cho phép các tổ chức tín dụng áp dụng các thông lệ quốc tế trong việc xác định trước và trích lập dự phòng rủi ro. Quỹ dự phòng rủi ro hiện được trích theo nợ “trong hạn” và “quá hạn” là không hợp lý mà cần phải được tính toán theo mức độ rủi ro của khoản vay.
- Cần tổ chức thiết lập hệ thống các tiêu chuẩn để đánh giá về hiệu quả kinh tế của các ngành kinh tế, tạo cơ sở thuận lợi cho ngân hàng thẩm định, đánh giá khách hàng, chu trình đầu tư,... một cách thích đáng.
- Các ngành chức năng cần tạo điều kiện hỗ trợ ngân hàng thu hồi nợ, nếu có xảy ra tranh chấp thì sử dụng luật dân sự, không nên hình sự hoá các quan hệ tín dụng. Luật các tổ chức tín dụng là hành lang pháp lý cao nhất buộc các tổ chức tín dụng phải tuân thủ, đồng thời bảo vệ quyền lợi chính đáng của các tổ chức tín dụng theo đúng pháp luật.

PHẦN KẾT LUẬN

Rủi ro luôn tiềm ẩn trong mọi hoạt động của cuộc sống hàng ngày của con người; nó là những tình huống bất trắc xảy ra mà người ta không lường hết được dẫn đến tổn thất. Và trong hoạt động tín dụng thì nguy cơ không thu được nợ, xác suất khách hàng không trả nợ gốc và lãi vay khi đến hạn là luôn tồn tại. Tuy nhiên, con người không thể khuất phục, nhúng nhường trước những rủi ro đó mà phải luôn đối mặt và có những giải pháp phòng ngừa, giảm thiểu nguy cơ xảy ra rủi ro, nhằm giảm thiểu tổn thất.

Qua đề tài này, tôi xin được kết luận một vài vấn đề sau:

- ♦ Hoạt động tín dụng phải luôn bảo đảm thực hiện nguyên tắc thị trường, đi vay để cho vay, lãi suất cho vay bảo đảm bù đắp được chi phí và kinh doanh có lãi.
- ♦ Tín dụng thì phải luôn bảo đảm hai nguyên tắc: sử dụng vốn vay đúng mục đích, hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
- ♦ Cần phát triển thêm các sản phẩm phi tín dụng, nâng cao dần chất lượng của các sản phẩm này để có thể giảm bớt áp lực đang đè nặng lên công tác tín dụng.
- ♦ Để có thể phòng ngừa và giảm thiểu nguy cơ xảy ra rủi ro tín dụng cho ngân hàng thì, mỗi cán bộ tín dụng cần phải quán triệt và thực hiện đúng những chủ trương, chính sách tín dụng của mỗi ngân hàng; thực hiện đúng và đầy đủ quy trình nghiệp vụ tín dụng; thường xuyên nâng cao trình độ nghiệp vụ, đạo đức, cán bộ tín dụng phải thực sự có “cái tâm” trong công tác phục vụ khách hàng.

Muốn có một khoản tín dụng tốt cần phải xây dựng một đội ngũ cán bộ tín dụng vững về kỹ thuật và có trực giác nhạy bén. Bởi vì, thông qua việc lựa chọn và đào tạo có chú trọng đến nghệ thuật cho vay cho cán bộ tín dụng có năng lực, các ngân hàng có thể dần dần cải thiện danh mục các khoản đầu tư và lấy lại uy tín của mình là một người bảo vệ tiền gửi cho công chúng, vững mạnh về tài chính và an toàn trong hoạt động.

Để có thể giải thích sự vật hiện tượng trong tự nhiên, trong xã hội thì cần phải hiểu được nguyên nhân của nó để từ đó có những giải pháp, biện pháp giải quyết thích hợp. Đó là mong muốn lớn nhất của con người và tôi cũng thế. Tuy nhiên, mặc dù đã hết sức cố gắng để hoàn thành được đề tài, nhưng vì trình độ hiểu biết còn nhiều hạn chế nên không thể tránh khỏi những sai sót và khiếm khuyết. Rất mong được sự quan tâm và góp ý của quý thầy cô cùng các bạn đọc. Xin trân trọng kính chào!

