

CHƯƠNG I

GIỚI THIỆU

1.1. ĐẶT VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU

1.1.1 Sự cần thiết nghiên cứu

Hơn một năm đã qua đi, từ khi Việt Nam là thành viên chính thức của WTO, bên cạnh những thuận lợi và thời cơ, vẫn còn nhiều khó khăn và thách thức mà Việt Nam phải vượt qua để có thể sánh tầm với thế giới. Cho nên, trong xu hướng tự do hóa, toàn cầu hóa kinh tế và quốc tế hóa các luồng tài chính đã làm thay đổi căn bản hệ thống ngân hàng, việc gia nhập WTO cùng tham gia sân chơi thế giới thì việc có các ngân hàng với vốn đầu tư và nhân lực nước ngoài là những thách thức lớn cho các ngân hàng trong nước. Vì vậy, hoạt động kinh doanh trở nên phức tạp hơn và áp lực cạnh tranh giữa các ngân hàng lớn hơn và cùng với nó, mức độ rủi ro cũng tăng lên. Rủi ro hầu như có mặt trong từng nghiệp vụ ngân hàng. Ngân hàng muốn có lợi nhuận thì NH phải chấp nhận rủi ro, phải chấp nhận có nghĩa là phải sống chung cùng với những rủi ro phát sinh trong từng nghiệp vụ của hoạt động tín dụng. Trong hoạt động tín dụng, dựa trên thời hạn cho vay thì hoạt động tín dụng có sự phân chia ra ba lĩnh vực hoạt động cụ thể đó là: Hoạt động tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Trong đó thì hoạt động tín dụng trung và dài hạn là một hoạt động không thể thiếu vì nó mang lại nhiều lợi ích. Nhưng hoạt động này mang một mức độ rủi ro cao do thời hạn hợp đồng mang một thời gian dài có thể có nhiều biến động. Tiêu biểu là trong điều kiện kinh tế thế giới mà cụ thể là Việt Nam đang thiếu ổn định (nhận định này được VNCHANNEL.NET nói rõ với tình hình lương thực thiếu, giá dầu leo thang đến mức kỷ lục 200USD/thùng, giá vàng cũng nhiều biến động, thị trường bất động sản có nhiều biến cố. Vì vậy, cho vay trung và dài hạn dễ gặp rủi ro trong tương lai. Do vậy, hiệu quả kinh doanh của ngân hàng tùy thuộc vào năng lực quản trị rủi ro. Theo Thanh Phương tác giả của bài báo nói trên trang www.sbv.gov.vn thì hoạt động tín dụng hiện đang chiếm tỷ trọng lớn nhất: từ 60-70% trong danh mục tài sản có. Đặc biệt, nguồn tín dụng này đang đóng vai trò kênh dẫn vốn chủ đạo cho các doanh nghiệp.

Mặt khác, trong xu thế kinh doanh hiện đại, các ngân hàng sẽ giảm dần tỷ trọng tín dụng, tăng tỷ trọng dịch vụ. Như vậy, sự rủi ro trong hoạt động ngân hàng hầu như có mặt trong từng nghiệp vụ nếu những nghiệp vụ đó không được quản lý theo một quy trình chặt chẽ. Trong bối cảnh cạnh tranh và hội nhập thị trường tài chính và nền công nghiệp dịch vụ tài chính - ngân hàng ngày càng phát triển mạnh mẽ đang đòi hỏi ngành ngân hàng phải có những cải cách mạnh mẽ để giảm rủi ro trong từng hoạt động dịch vụ.

Vậy, rủi ro và những nội dung của rủi ro là gì? Thực trạng rủi ro hiện nay và những biện pháp nào được coi là hiệu quả để giảm thiểu rủi ro cho các ngân hàng Việt Nam? Đặc biệt là hoạt động tín dụng trung và dài hạn hấp dẫn nhưng mang mức độ rủi ro cao.

Thực tế hoạt động tín dụng của ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua cho thấy chất lượng tín dụng chưa tốt, hiệu quả tín dụng chưa cao, tỷ lệ nợ quá hạn còn cao, bình quân những năm gần đây khoảng 5% và chưa có khuynh hướng giảm vững chắc, khả năng xảy ra rủi ro tín dụng luôn tiềm ẩn. Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng rất đa dạng. Đặc biệt, đối với hoạt động tín dụng cho vay trung và dài hạn nhằm mục đích đầu tư Chứng Khoán và đầu tư bất động sản mang độ rủi ro cao.

Vì vậy đề tài **“Phân tích rủi ro trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ”** được chọn nhằm phản ánh những thực tế mà mỗi NH đã và đang gặp phải.

1.1.2. Căn cứ khoa học và thực tiễn

Trong cơ chế thị trường, hoạt động ngân hàng luôn tiềm ẩn những rủi ro, nhất là hoạt động tín dụng. Các con số thống kê và nhiều nghiên cứu cho thấy, rủi ro tín dụng chiếm tới 70% trong tổng rủi ro hoạt động ngân hàng. Trong đó, tỷ lệ tín dụng trung và dài hạn hiện đang ở mức trên 40% và đang có sức ép tăng lên với quá trình công nghiệp hóa của đất nước. Thực tế hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam trong thời gian qua là một minh chứng cho nhận định này: Hiệu quả hoạt động tín dụng chưa cao, chất lượng tín dụng chưa tốt, thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn còn cao so với khu vực và chưa có khuynh hướng giảm vững chắc. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tại các NHTM Việt nam đang là vấn đề bức xúc cả trên phương diện lý thuyết và thực

tiền. Đặc biệt là hoạt động tín dụng trung và dài hạn mang mức độ rủi ro cao. Các nhà khoa học, các nhà hoạch định chính sách ngân hàng đã đưa ra nhiều giải pháp để giải quyết vấn đề này.

Với vai trò trung gian trên thị trường tài chính, ngân hàng thực hiện chức năng “đi vay để cho vay”. Vì thế, ngân hàng gánh chịu rủi ro từ cả 2 phía: Người đi vay và người cho vay. Đứng trên giác độ là người đi vay, rủi ro tín dụng xảy ra khi người gửi tiền rút trước hạn; còn đứng trên giác độ là người cho vay, rủi ro tín dụng xảy ra khi người vay hoàn trả tiền vay không đúng với hợp đồng tín dụng đã ký kết với ngân hàng.

1.2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

1.2.1. Mục tiêu chung

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là phân tích hiện trạng hoạt động tín dụng trung và dài hạn, đánh giá tình hình rủi ro tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng, đồng thời tìm ra những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng trung và dài hạn để từ đó tìm ra những biện pháp đề phòng rủi ro, nhằm tối thiểu hóa những thiệt hại do rủi ro tín dụng gây ra.

1.2.2. Mục tiêu cụ thể

-Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh, huy động vốn và sử dụng vốn của NH. Từ đó đưa ra nhận xét khái quát về NH

-Phân tích tình hình rủi ro tín dụng và nguyên nhân của tín dụng trung và dài hạn. Trên cơ sở mức độ rủi ro của NH để đưa ra nhận định về tình hình rủi ro của hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại NH

-Một số giải pháp hạn chế tình hình rủi ro tín dụng.

1.3. LƯỢC KHẢO TÀI LIỆU

Những đề tài có liên quan đến vấn đề cần nghiên cứu:

Theo tác giả Vương Thị Thúy Hồng với bài viết “PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA CHI NHÁNH NH_NO & PTNT KIÊN GIANG” bài viết nói về thực trạng rủi ro tín dụng với hiệu quả của hoạt động tín dụng để từ đó đưa ra những giải pháp thích hợp với NH. Trong bài viết tác giả chủ yếu sử dụng phương pháp phân tích như: phương pháp thống kê tổng hợp số liệu giữa các năm, phương pháp so sánh, phương pháp phân tích tỷ trọng, số tuyệt đối, số tương đối. Kết quả của tác giả được nhận định

dựa chủ yếu vào tình hình nợ quá hạn bên cạnh đó tác giả đưa ra một mức độ rủi ro tín dụng cao với chỉ tiêu nợ quá hạn trên tổng dư nợ.

Qua kết quả được tác giả nhận định là ngân hàng này có mức độ rủi ro cao và có xu hướng tăng dần, Mức độ rủi ro vẫn chưa vượt quá chỉ tiêu đưa ra. Chỉ tiêu hoạt động tín dụng được ngân hàng nhà nước đưa ra là 5%. Trên thực tế trong 2 năm 2005 và 2006 mức rủi ro tín dụng đã lên đến 2,21% và 2,53%

Theo tác giả Nguyễn Khánh Ly với bài viết “PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN LONG HỒ”. Bài viết nói về tình hình hoạt động của NH Nông nghiệp và PTNT huyện Long Hồ với những rủi ro trong hoạt động tín dụng. Phương pháp mà tác giả sử dụng chủ yếu cung là những phương pháp phân tích như: phương pháp thống kê tổng hợp số liệu giữa các năm, phương pháp so sánh, phương pháp phân tích tỷ trọng, số tuyệt đối, số tương đối. Tác giả cũng nhận định mức rủi ro trong hoạt động tín dụng là tương đối và nằm trong mức có thể kiểm soát của ngân hàng.

Trên thực tế hoạt động tín dụng rất phức tạp và có nhiều biến động. Đặc biệt là hoạt động tín dụng trung và dài hạn. Với lĩnh vực này thì có rất ít những đề tài nghiên cứu về mức độ rủi ro của nó. Do vậy, việc chỉ dựa trên những số liệu là cũng chưa đủ ta cần phải dựa trên nhiều yếu tố khác nữa cả chủ quan và khách quan. Tuy nhiên ta cũng không phủ nhận việc đánh giá rủi ro qua các chỉ tiêu là xác thực trong vấn đề hoạt động tín dụng của NH.

1.4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đề tài được thực hiện trong thời gian 3 tháng: từ 03/03/2008 đến 02/06/2008

Số liệu sẽ được thu thập qua 3 năm từ năm 2005 đến 2007. Nền đề tài tập nghiên cứu hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng trung và dài hạn, nguyên nhân làm phát sinh rủi ro tín dụng, quá trình xử lý nợ, tình hình quản lý rủi ro trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ qua 3 năm 2005, 2006, 2007. Từ đó đề ra các giải pháp góp phần hạn chế và phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng tại ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ.

1.5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1.5.1. Phương pháp thu thập số liệu

Doanh thu, chi phí, lợi nhuận, doanh số thu nợ, doanh số cho vay, nợ quá hạn... được lấy từ bảng cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn, bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo nội tệ năm 2005, 2006, 2007 và định hướng phát triển của Ngân Hàng trong năm 2008.

Ngoài ra, còn tham khảo thêm thông tin trên các tạp chí và sách báo có liên quan đến Ngân Hàng, kết hợp với những ý kiến góp ý chỉ dẫn của giáo viên hướng dẫn và các cán bộ tín dụng Ngân Hàng.

1.5.2. Phương pháp phân tích số liệu

- Phương pháp thống kê tổng hợp số liệu giữa các năm.
- Phương pháp so sánh.
- Phương pháp phân tích tỷ trọng, số tuyệt đối, số tương đối.

→ Các phương pháp này sẽ cho ta thấy tốc độ tăng giảm của từng chỉ tiêu qua các năm là ít hay nhiều từ đó có thể đánh giá được tình hình thực tế là tốt hay xấu từ đó có thể dự báo cho năm tiếp theo.

CHƯƠNG 2

PHƯƠNG PHÁP LUẬN

2.1 PHƯƠNG PHÁP LUẬN

2.1.1 Khái niệm rủi ro tín dụng

2.1.1.1 Khái niệm

Rủi ro tín dụng là rủi ro do một hoặc một nhóm khách hàng không thực hiện được các nghĩa vụ tài chính đối với Ngân hàng hay nói cách khác rủi ro tín dụng là rủi ro xảy ra khi xuất hiện những biến cố không lường trước được do nguyên nhân chủ quan hay khách quan mà khách hàng không trả được nợ cho Ngân hàng một cách đầy đủ cả gốc và lãi khi đến hạn, từ đó tác động xấu đến hoạt động và có thể làm cho Ngân hàng bị phá sản.

2.1.1.2 Những nguyên nhân phát sinh rủi ro tín dụng

Thông thường rủi ro tín dụng xảy ra do những nguyên nhân sau:

- Khách hàng vay vốn những nguy cơ và tai nạn bất ngờ hoặc thua lỗ trong kinh doanh nên không có tiền trả nợ dẫn đến nợ quá.
- Bị ảnh hưởng bởi tình hình kinh tế trong nước và thế giới.
- Do chính bản thân Ngân hàng chạy theo lợi nhuận, vi phạm nguyên tắc cho vay, phân tích đánh giá khách hàng sai, quyết định cho vay thiếu thông tin xác thực.

2.1.1.3 Thiệt hại do rủi ro tín dụng gây ra

- Đối với bản thân Ngân hàng khi có rủi ro xảy ra có thể là thiệt hại về vật chất hoặc uy tín.
- Đối với nền kinh tế xã hội, rủi ro tín dụng sẽ làm phá sản các Ngân hàng bởi vì hoạt động của Ngân hàng có liên quan đến toàn toàn bộ nền kinh tế, đến các doanh nghiệp và tầng lớp dân cư.

2.1.2 Sơ lược về hoạt động tín dụng trung và dài hạn

2.1.2.1 Khái quát

Hoạt động tín dụng trung và dài hạn là quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay. Giữa họ có mối liên hệ với nhau thông qua quá trình vận động vốn tín dụng mà thời gian của nó là tương đối dài trên 12 tháng. Quá trình này được khái quát qua ba giai đoạn sau:

– Giai đoạn 1: Cho vay (phân phối vốn tín dụng)

Ở giai đoạn này vốn tiền tệ hoặc vật tư, hàng hóa được chuyển từ người cho vay sang người đi vay.

– Giai đoạn 2: Sử dụng vốn đi vay

Sau khi nhận được giá trị vốn tín dụng, người đi vay được quyền sử dụng giá trị đó để thỏa mãn một mục đích nhất định. Tuy nhiên người đi vay đó không có quyền sở hữu giá trị đó mà chỉ được quyền sử dụng trong một thời gian nhất định.

– Giai đoạn 3: Sự hoàn trả tín dụng + lãi suất

Sự hoàn trả tín dụng là đặc trưng thuộc về bản chất vận động của tín dụng, phân biệt phạm trù tín dụng với các phạm trù kinh tế khác.

Sự hoàn trả này luôn luôn phải được bảo tồn về mặt giá trị và có phần tăng thêm dưới hình thức lợi tức.

Vận bản chất của hoạt động tín dụng được thể hiện dưới hình thức vận động của vốn tiền tệ theo nguyên tắc có hoàn trả nhằm mục đích thúc đẩy sự tăng trưởng của nền kinh tế, nâng cao đời sống của người dân.

2.1.2.2 Các hình thức tín dụng

– Căn cứ vào thời hạn tín dụng: TD ngắn hạn, TD trung hạn và dài hạn

– Căn cứ vào đối tượng tín dụng: TD vốn lưu động, TD vốn cố định

– Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn: TD sản xuất và lưu thông hàng hóa, TD tiêu dùng.

– Căn cứ vào chủ thể trong quan hệ tín dụng: TD thương mại, TD ngân hàng, TD nhà nước.

2.1.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng

2.1.3.1. Hệ số thu nợ (%):

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả thu nợ của Ngân Hàng hay khả năng trả nợ vay của khách hàng, cho biết số tiền mà ngân thu được trong một thời kỳ kinh doanh nhất định từ một đồng doanh số cho vay. Hệ số thu nợ càng lớn thì càng

được đánh giá tốt, cho thấy công tác thu hồi vốn của Ngân Hàng càng hiệu quả và ngược lại.

2.1.3.2. Vòng quay vốn tín dụng (vòng):

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100 \%$$

Trong đó:

$$\text{Dư nợ bình quân} = \frac{\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ}}{2}$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của đồng vốn tín dụng thông qua tính luân chuyển của nó, đồng vốn được quay vòng càng nhanh thì càng hiệu quả và đem lại nhiều lợi nhuận cho Ngân Hàng.

2.1.3.3. Tổng dư nợ trên tổng vốn huy động (% , lần):

$$\text{Tổng dư nợ/vốn huy động} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Nguồn vốn huy động}} \times 100 \%$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng đồng vốn huy động của Ngân Hàng. Nó giúp so sánh khả năng cho vay của Ngân Hàng với nguồn vốn huy động được. Chỉ tiêu này quá lớn hay quá nhỏ đều không tốt, bởi vì nếu chỉ tiêu này quá lớn thì cho thấy khả năng huy động vốn của Ngân Hàng thấp, ngược lại nếu chỉ tiêu này quá nhỏ cho thấy Ngân Hàng đã sử dụng vốn huy động ngày càng không có hiệu quả.

2.1.3.4. Tổng dư nợ trên tổng tài sản (%):

$$\text{Tổng dư nợ/tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100 \%$$

Đây là chỉ số tính toán hiệu quả tín dụng của một đồng tài sản. Ngoài ra, chỉ số này còn giúp xác định quy mô hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng.

2.1.3.5. Mức độ rủi ro tín dụng:

$$\text{Mức độ rủi ro tín dụng} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh kết quả hoạt động tín dụng của Ngân Hàng nói chung và đo lường chất lượng nghiệp vụ tín dụng nói riêng một cách rõ nét. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy chất lượng tín dụng của Ngân Hàng càng kém và ngược lại. Mức giới hạn cho phép của mức độ rủi ro tín dụng do Ngân Hàng nhà nước quy định là 5% .

2.2 NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

2.2.1. Tìm hiểu quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

Rủi ro tín dụng trong hoạt động NH là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết.

Dự phòng rủi ro là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng của NH không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết. Dự phòng rủi ro được tính theo dư nợ gốc và hạch toán vào chi phí hoạt động của NH. Dự phòng rủi ro bao: dự phòng cụ thể và dự phòng chung.

Sử dụng dự phòng là việc NH sử dụng dự phòng rủi ro để bù đắp tổn thất đối với các khoản nợ.

Nợ bao gồm:

- a) Các khoản cho vay, ứng trước, thấu chi và cho thuê tài chính.
- b) Các khoản chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu; giấy tờ có giá khác.
- c) Các khoản bao thanh toán.
- d) Các hình thức tín dụng khác.

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và lãi đã quá hạn.

Nợ xấu (NPL) là các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của NH.

Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ là khoản nợ mà NH chấp thuận điều chỉnh kỳ hạn trả nợ hoặc gia hạn nợ cho khách hàng do NH đánh giá khách hàng suy giảm khả năng trả nợ gốc hoặc lãi đúng thời hạn ghi trong hợp đồng tín dụng nhưng NH có đủ cơ sở để đánh giá khách hàng có khả năng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo thời hạn trả nợ đã cơ cấu lại.

Khách hàng là các tổ chức hoặc cá nhân có quan hệ tín dụng với NH.

➤ NH thực hiện phân loại nợ như sau :

- Nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn) :

+ Nợ còn trong hạn, chưa đến thời hạn thanh toán và được NH đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn

+ Khách hàng không còn món nợ nào khác đã quá hạn

- Nhóm 2 (nợ cần chú ý) :

+ Nợ đã quá hạn từ 1 đến dưới 90 ngày

+ Nợ đã được cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn

+ Những khoản nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng bị suy giảm khả năng trả nợ

- Nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn) :

+ Các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày

+ Các khoản nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhưng bị quá hạn dưới 90 ngày

+ Nợ được đánh giá là không có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi khi đến hạn, và có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi

- Nhóm 4 (nợ nghi ngờ) :

+ Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày.

+ Các khoản nợ được cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhưng bị quá hạn từ 90 đến 180 ngày

+ Các khoản nợ được đánh giá là có khả năng tổn thất cao

- Nhóm 5 (nợ có khả năng bị mất vốn):

+ Nợ quá hạn trên 360 ngày

+ Các khoản nợ khoanh chờ chính phủ xử lý

+ Các khoản nợ được được cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhưng bị quá hạn trên 180 ngày

+ Các khoản nợ được đánh giá là không có khả năng thu hồi

- Trường hợp khách hàng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo kỳ hạn đã được cơ cấu lại tối thiểu trong vòng một (01) năm đối với các khoản nợ trung và dài hạn, ba (03) tháng đối với các khoản nợ ngắn hạn và được NH đánh giá là có khả năng trả đầy đủ nợ gốc và lãi đúng thời hạn theo thời hạn đã được cơ cấu lại, NH có thể phân loại lại khoản nợ đó vào nhóm 1.

- Trường hợp một khách hàng có nhiều hơn một (01) khoản nợ với NH mà có bất kỳ khoản nợ bị chuyển sang nhóm nợ rủi ro cao hơn thì NH bắt buộc phải phân loại các khoản nợ còn lại của khách hàng đó vào các nhóm nợ rủi ro cao hơn tương ứng với mức độ rủi ro.

- Trường hợp các khoản nợ (kể cả các khoản nợ trong hạn và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại) mà NH có đủ cơ sở để đánh giá là khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm thì NH chủ động tự quyết định phân loại các khoản nợ đó vào các nhóm nợ rủi ro cao hơn tương ứng với mức độ rủi ro.

↳ Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với các nhóm nợ quy định như sau:

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

Riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ chính phủ xử lý thì được trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính của NH.

↳ Đối với các khoản nợ xấu (NPL), NH phải thực hiện việc phân loại nợ, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng trên cơ sở hàng tháng để phục vụ cho công tác quản lý chất lượng và rủi ro tín dụng.

↳ NH phải xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ để hỗ trợ cho việc phân loại nợ, quản lý chất lượng tín dụng phù hợp với phạm vi hoạt động, tình hình thực tế của NH. Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ tối thiểu phải bao gồm:

- Các cơ sở pháp lý liên quan đến thành lập và ngành nghề kinh doanh của khách hàng

- Các chỉ tiêu kinh tế tổng hợp liên quan đến tình hình kinh doanh, tài chính, tài sản, khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết

- Uy tín đối với NH đã giao dịch trước đây
- Tiêu chí đánh giá khách hàng chi tiết, cụ thể, có hệ thống (đánh giá yếu tố ngành nghề và địa phương) trên cơ sở đó xếp hạng cụ thể đối với khách hàng
- ↳ NH sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng đối với các khoản nợ trong các trường hợp sau đây:
 - Khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp bị giải thể, phá sản theo quy định của pháp luật; cá nhân bị chết hoặc mất tích.
 - Các khoản nợ thuộc nhóm 5 được quy định. Riêng các khoản nợ khoanh chờ chính phủ xử lý, NH được sử dụng dự phòng (nếu có) để xử lý rủi ro tín dụng.
 - ↳ NH thực hiện việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng một quý một lần. Việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro theo những nguyên tắc sau:
 - a) Sử dụng dự phòng cụ thể để xử lý rủi ro tín dụng đối với khoản nợ đó.
 - b) Phát mại tài sản bảo đảm để thu hồi nợ: NH phải khẩn trương tiến hành việc phát mại tài sản bảo đảm theo thoả thuận với khách hàng và theo quy định của pháp luật để thu hồi nợ.
 - c) Trường hợp phát mại tài sản không đủ bù đắp cho rủi ro tín dụng của khoản nợ thì được sử dụng dự phòng chung để xử lý đủ.
 - ↳ Việc NH sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng không phải là xoá nợ cho khách hàng. NH và cá nhân có liên quan không được phép thông báo dưới mọi hình thức cho khách hàng biết về việc xử lý rủi ro tín dụng.
- Sau khi đã sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng, NH phải chuyển các khoản nợ đã được xử lý rủi ro tín dụng từ hạch toán nội bảng ra hạch toán ngoại bảng để tiếp tục theo dõi và có các biện pháp để thu hồi nợ triệt để.
- Ngân hàng thương mại Nhà nước, việc xuất toán chỉ được phép thực hiện sau khi được Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước chấp thuận.
- ↳ NH phải thành lập hội đồng xử lý rủi ro do chủ tịch hội đồng quản trị làm chủ tịch và các thành viên gồm trưởng ban kiểm soát, phụ trách bộ phận kế toán, phụ trách bộ phận tín dụng, quản lý tín dụng và các thành viên khác do chủ tịch hội đồng quản trị quyết định.
- Đối với các NH không có hội đồng quản trị và ban kiểm soát, hội đồng xử lý rủi ro bao gồm tổng giám đốc (giám đốc) làm chủ tịch và các thành viên khác do tổng giám đốc (giám đốc) quyết định.

↳ Nhiệm vụ của hội đồng xử lý rủi ro:

- Xem xét việc phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của quý hiện hành do tổng giám đốc (giám đốc) thực hiện.

- Xem xét báo cáo tình hình theo dõi, sao kê và thực hiện thu hồi nợ đối với các khoản nợ đã được xử lý rủi ro tín dụng.

- Quyết nghị việc xử lý rủi ro tín dụng của quý hiện hành và phương án thu hồi nợ trong quý (tháng) tiếp theo đối với các khoản nợ đã được xử lý rủi ro tín dụng, trong đó phải xác định rõ thời gian và biện pháp để thu hồi nợ.

↳ Hồ sơ để làm căn cứ cho việc xử lý rủi ro tín dụng :

Hồ sơ về cho vay và thu nợ; hồ sơ về chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác; hồ sơ về bảo lãnh, cam kết cho vay; hồ sơ về cho thuê tài chính; hồ sơ về tài sản bảo đảm và các giấy tờ khác có liên quan.

a) Đối với khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp :

- Bản sao Quyết định tuyên bố phá sản của toà án hoặc quyết định giải thể của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật

- Bản sao báo cáo thi hành quyết định tuyên bố phá sản và báo cáo kết thúc việc thi hành quyết định tuyên bố phá sản của phòng thi hành án, văn bản giải quyết các khoản nợ của tổ chức, doanh nghiệp bị giải thể.

b) Đối với khách hàng là cá nhân :

- Bản sao giấy chứng tử, xác nhận mất tích do cơ quan có thẩm quyền cấp.

2.2.2 Nguyên tắc vay vốn

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

- Phải hoàn trả tiền vay cả vốn và lãi đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

2.2.3 Điều kiện vay vốn

Các khách hàng muốn được vay vốn Ngân hàng phải có các điều kiện sau đây:

- 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 vay vốn hợp pháp

- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết

- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả.

Thực hiện quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

2.2.4 Căn cứ xác định mức cho vay

- Nhu cầu vay vốn của khách hàng.
- Mức vốn tự có của khách hàng tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống.
- Tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản bảo đảm tiền vay theo quy định về bảo đảm tiền vay của ngân hàng BIDV Việt Nam.
- Khả năng hoàn trả nợ của khách hàng vay.
- Khả năng nguồn vốn của ngân hàng BIDV Việt Nam nhưng không qua mức ủy quyền phán quyết cho vay của tổng giám đốc NH cho vay.

2.2.5 Đối tượng áp dụng

- ❖ Ngân hàng cho vay các đối tượng sau:
 - Giá trị vật tư, hàng hoá, máy móc, thiết bị và các khoản chi phí để khách hàng thực hiện các dự án sản xuất, kinh doanh dịch vụ...
 - Số tiền vay trả cho các tổ chức tín dụng trong thời gian thi công chưa bàn giao và đưa tài sản cố định vào sử dụng đối với cho vay trung và dài hạn để đầu tư tài sản cố định mà khoản lãi được tính trong giá trị tài sản cố định đó.
- ❖ Ngân hàng không cho vay các đối tượng sau:
 - Số tiền thuế phải nộp
 - Số tiền để trả nợ gốc và lãi vay cho các tổ chức tín dụng khác
 - Số tiền vay trả cho chính tổ chức tín dụng cho vay vốn

CHƯƠNG 3

KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH CẦN THƠ

3.1 KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH CẦN THƠ

3.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

NHĐT & PT Việt Nam chi nhánh Cần Thơ (BIDV Cần Thơ) được thành lập vào năm 1997 theo quyết định số 32/CP của Chính Phủ với tên gọi ban đầu là Ngân hàng Kiến Thiết Hậu Giang. Trong thời kỳ hoạt động chủ yếu của ngân hàng là cấp phát vốn cho đầu tư xây dựng cơ bản được bố trí theo kế hoạch của Nhà nước. Nhiệm vụ này được thể hiện thông qua sự kết hợp các nguồn:

- Vốn ngân sách cấp phát trực tiếp cho các công trình xây dựng cơ bản mang ý nghĩa chiến lược
- Vốn đầu tư của các đơn vị kinh tế và các nguồn vốn tín dụng cho các công trình thuộc lĩnh vực sản xuất kinh doanh được thực hiện thông qua Quỹ Đầu tư Nhà nước
- Ngày 26/04/1981, Chính Phủ ra Quyết định 259/CP thành lập Ngân hàng Đầu Tư và Xây Dựng Hậu Giang trên cơ sở chi nhánh Kiến Thiết và Quỹ Tín dụng NHNN tỉnh Hậu Giang hợp lại.
- Ngày 14/11/1990 Hội đồng Bộ Trưởng ra Quyết định 401/HĐBT Ngân hàng Đầu Tư và Xây Dựng Hậu Giang từ hoạt động theo cơ chế bao cấp sang cơ chế hạch toán kinh doanh Xã Hội Chủ Nghĩa.
- Đầu năm 1992 chi nhánh NHĐT&PT Việt Nam chi nhánh Cần Thơ là do sự kiện tách tỉnh Hậu Giang ra làm hai tỉnh là Cần Thơ và Sóc Trăng

Từ ngày 01/01/1995 sau khi chuyển giao nhiệm vụ cấp phát và cho vay ưu đãi theo Quyết định 293/QĐ-NH9 của Thống Đốc NHNN Việt Nam. Trong thời kỳ này nhiệm vụ của NHĐT&PT Việt Nam chi nhánh Cần Thơ là tạo được nhiều vốn và sử dụng vốn có hiệu quả tối ưu gắn chiến lược huy động và sử dụng một chiến lược tổng thể nhằm đa dạng hóa và hữu hiệu hóa hoạt động ngân hàng mà

chủ yếu vẫn là phục vụ cho đầu tư phát triển các dự án theo mục tiêu kinh tế đề ra.

3.1.2 Các hoạt động chính của Ngân Hàng

3.1.2.1 Huy động vốn

- + Khai thác và huy động vốn của các tổ chức kinh tế, cá nhân trong và ngoài nước

- + Huy động vốn thông qua việc bán trái phiếu, kỳ phiếu theo quy định của TGD.

- + Tiếp nhận nghiệp vụ tài trợ, ủy thác và các nguồn vốn khác của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước để đầu tư cho các chương trình phát triển nhà ở, phát triển kinh tế - xã hội, xây dựng cơ sở vật chất hạ tầng tại TP. Cần Thơ và các khu vực lân cận.

3.1.2.2 Các hoạt động tín dụng chính

- + Thực hiện cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn bằng VND và ngoại tệ không phân biệt thành phần kinh tế trên tất cả các lĩnh vực: sản xuất, kinh doanh, thương mại, dịch vụ, tiêu dùng, xây dựng, xuất nhập khẩu... Đặc biệt chú trọng cho vay xây dựng nhà ở, mua nhà và xây dựng cơ sở hạ tầng.

- + Cho vay xây dựng và phát triển nhà ở cho các đối tượng thuộc diện chính sách theo quy định của TGD.

- + Thực hiện việc cho vay theo chỉ định của nhà nước và theo sự ủy thác của các tổ chức kinh tế, cá nhân trong và ngoài nước.

- + Thực hiện chiết khấu các loại chứng từ có giá, các nghiệp vụ bảo lãnh dự thầu...

3.1.2.3 Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

- + Thanh toán xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ chuyển tiền, thanh toán quốc tế, chuyển tiền qua mạng SWIFT.

- + Chuyển tiền nhanh bằng hình thức chuyển tiền điện tử.

- + Dịch vụ kinh doanh ngoại tệ, chi trả tiền hồi, chuyển tiền nhanh qua WESTERN UNION.

- + Thực hiện dịch vụ cầm đồ các nghiệp vụ ngân hàng khác.

3.1.2. Cơ cấu tổ chức và điều hành

Qua sơ đồ tổ chức trên ta thấy Ban Giám Đốc có nhiệm vụ chỉ đạo trực tiếp các bộ phận như các phòng giao dịch, khối dịch vụ, khối hỗ trợ kinh doanh, khối quản lý nội bộ.

3.1.3.1 Ban Giám Đốc

a. Giám Đốc

- Điều hành mọi hoạt động của đơn vị theo chức năng, nhiệm vụ, phạm vi hoạt động của đơn vị.

- Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận và nhận thông tin phản hồi từ các phòng ban.

b. Phó Giám Đốc

Có trách nhiệm hỗ trợ cùng Giám Đốc trong việc tổ chức điều hành mọi hoạt động chung của chi nhánh, các nghiệp vụ cụ thể trong việc tổ chức tài chính thẩm định vốn.

3.1.3.2. Phòng Dịch vụ khách hàng và Thanh toán quốc tế.

- Trực tiếp thực hiện nhiệm vụ giao dịch với khách hàng, tiếp thị những sản phẩm dịch vụ và hạch toán kế toán những nghiệp vụ có liên quan.

- Đề xuất, tham mưu với Giám Đốc chi nhánh về chính sách phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới, cải tiến quy trình giao dịch.

3.1.3.3 Tổ Điện toán

- Trực tiếp quản lý mạng, quản lý hệ thống phân quyền truy cập, kiểm soát tại chi nhánh.

- Hướng dẫn, đào tạo, hỗ trợ, kiểm tra các phòng, đơn vị thuộc chi nhánh vận hành thành thạo, đúng thẩm quyền.

- Thực hiện lưu trữ, bảo quản, phục hồi dữ liệu và hệ thống chương trình phần mềm theo quy định.

3.1.3.4 Phòng Tín dụng

- Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ tín dụng theo phạm vi được phân công theo đúng pháp luật và các quy trình tín dụng của Ngân hàng Nhà nước và của Ngành.

- Là đầu mối tham mưu đề xuất với Giám Đốc chi nhánh xây dựng quy trình tín dụng phù hợp với điều kiện của chi nhánh.

- Chịu trách nhiệm Marketing tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Tư vấn cho khách hàng sử dụng các sản phẩm tín dụng, dịch vụ. Giải đáp các thắc mắc của khách hàng.

3.1.3.5 Phòng Thẩm định và Quản lý tín dụng

- Trực tiếp thực hiện công tác thẩm định, tái thẩm định theo quy định của Nhà nước và các quy trình nghiệp vụ có liên quan đối với các dự án, khoản vay, bảo lãnh; đánh giá tài sản đảm bảo nợ; có ý kiến độc lập về quyết định cấp tín dụng, phê duyệt khoản vay, bảo lãnh khách hàng.

- Tham gia ý kiến về chính sách tín dụng của chi nhánh, quy trình tín dụng, quy trình quản lý rủi ro, quản lý thông tin và lập các báo cáo về công tác tín dụng.

3.1.3.6. Phòng tổ chức – hành chính

Trực tiếp thực hiện chế độ tiền lương, chế độ bảo hiểm, quản lý lao động, quản lý hồ sơ cán bộ, quản lý thông tin. Thực hiện các công tác hậu cần và chịu trách nhiệm đảm bảo điều kiện vật chất, điều kiện làm việc và an toàn lao động các cán bộ công nhân viên, đảm bảo an ninh cho hoạt động của chi nhánh.

3.1.3.7 Phòng Tài chính kế toán

- Tổ chức thực hiện và kiểm tra công tác hạch toán kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp và chế độ báo cáo kế toán, theo dõi quản lý tài sản, vốn, quỹ của chi nhánh theo đúng quy định của Nhà nước và Ngân hàng.

- Chịu trách nhiệm về tính chính xác, kịp thời, hợp lý, trung thực của số liệu kế toán, của báo cáo tài chính.

3.1.3.8 Phòng Kế hoạch - Nguồn vốn

- Trực tiếp quản lý thông tin, quản lý cân đối nguồn vốn đảm bảo các cơ cấu an toàn và quản lý các hệ số an toàn và quản lý các hệ số an toàn theo quy định.

- Theo dõi, kiểm tra tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh.

3.1.3.9 Bộ phận Kiểm tra – Kiểm Soát Nội Bộ

- Xây dựng và trình Giám Đốc duyệt những chương trình, kế hoạch, giải pháp kiểm tra nội bộ.

- Thực hiện công tác kiểm tra nội bộ theo chương trình, giám sát việc thực hiện quy chế, quy trình nghiệp vụ, quy trình ISO nhằm ngăn chặn những sai sót trong hoạt động của chi nhánh.

- Bảo mật hồ sơ, tài liệu thông tin liên quan đến công tác kiểm tra.

- Giải quyết các thư khiếu nại, tố cáo thuộc thẩm quyền của Giám Đốc chi nhánh theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.

- Chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc và Giám Đốc chi nhánh về :

- + Kết quả phát hiện sai sót, vi phạm trong quy trình quan sát, kiểm tra.

- + Đảm bảo tính pháp lý, trung thực, khách quan và chính xác của các quyết định, kết luận.

- Độc lập thực hiện công tác giám sát, kiểm tra thường xuyên, đột xuất theo chương trình, kế hoạch được duyệt.

- Độc lập trong việc đánh giá, kết luận, kiến nghị.

3.1.3.10. Phòng Tiền tệ - Kho quỹ

- Trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ về quản lý kho tiền và quỹ nghiệp vụ, phát triển các giao dịch ngân quỹ.

- Theo dõi, tổng hợp, lập và gửi các báo cáo tiền tệ, an toàn kho quỹ theo quy định.

CHƯƠNG 4

KHÁI QUÁT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BIDV CẦN THƠ

4.1. KHÁI QUÁT CHUNG

Ngân hàng hoạt động có hiệu quả trước hết phải có nguồn vốn vững mạnh và biết sử dụng nguồn vốn đó thật hiệu quả nhằm mang lại lợi nhuận cho Ngân Hàng. Lợi nhuận không những là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng mà còn là chỉ tiêu chung nhất áp dụng cho mỗi chủ thể kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. Các ngân hàng luôn quan tâm đến vấn đề làm thế nào để có thể đạt lợi nhuận cao nhất và có mức độ rủi ro ở mức có thể chấp nhận được, đồng thời vẫn thực hiện được kế hoạch kinh doanh của ngân hàng. Đây cũng là mục tiêu hàng đầu của NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH TP CẦN THƠ trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh của Ngân Hàng. Để thấy rõ hơn hoạt động của Ngân hàng với những kết quả đạt được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 1 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUA 3 NĂM

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng doanh thu	74.937	116.040	127.777	41.103	54,85	11.737	10,12
Tổng chi phí	63.590	95.790	107.528	32.200	50,64	11.738	12,25
Lợi nhuận	11.347	20.250	20.249	8.903	78,46	-1	-0,0..

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

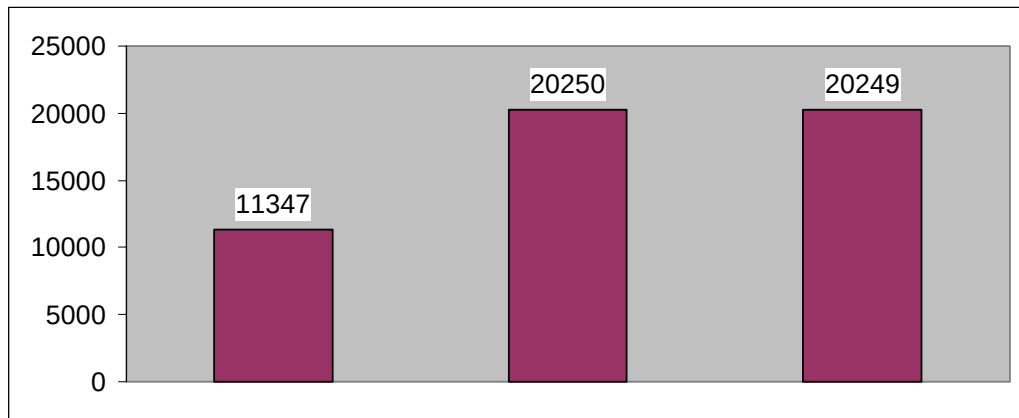
Dựa vào bảng số liệu trên ta có thể thấy lợi nhuận của NH có sự tăng trưởng và ổn định qua 3 năm. Năm 2005 với mức lợi nhuận là 11.347 triệu đồng, đến năm 2006 mức lợi nhuận là 20.250 tăng 8.903 triệu đồng hay tăng 78,46%. Đây có thể nói là mức tăng trưởng cao. Tuy nhiên, đến năm 2007 thì lợi nhuận còn 20.250 triệu đồng. Do vậy mức lợi nhuận của năm 2007 đã giảm so với năm 2006 là 1 triệu đồng hay giảm 0,00004%. Nguyên nhân của sự giảm lợi nhuận

này là do chính sách vĩ mô của cấp trên của cấp trên với những biến động trên thị trường.

Bên cạnh đó mức giảm lợi nhuận còn do chi phí tăng trong năm 2007 đã tăng 11.738 triệu đồng hay tăng 12,25% so với năm 2006.

Sự biến động này là do thị trường bất động sản của Cần Thơ trong giai đoạn này có nhiều sự biến động. Cho nên việc rủi ro trong tín dụng trung và dài hạn là khá cao. Do vậy việc trích dự phòng rủi ro làm cho lợi nhuận của NH giảm.

+Tình hình sản xuất kinh doanh của các khách hàng gặp nhiều khó khăn do giá Xăng, Dầu leo thang và lạm phát cao. Ảnh hưởng đến tình hình tài chính của công ty. Cho nên việc gia hạn nợ dẫn đến mất khả năng thanh toán là khó tránh khỏi.



Hình 2: TÌNH HÌNH LỢI NHUẬN CỦA NH

Qua biểu đồ, ta cũng thấy sự biến động là không lớn, mức giảm của lợi nhuận của năm 2007 so với năm 2006 là không cao nó rất nhỏ so với mức tăng lợi nhuận năm 2007 so với năm 2005. Điều này cho ta thấy khả năng quản lý của NH BIDV Cần Thơ là có hiệu quả.

4.2. TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN

Là một trong những Ngân hàng thương mại Quốc doanh nên BIDV Cần Thơ hoạt động tín dụng trong nguồn vốn khá mạnh. Tuy nhiên không vì thế mà BIDV mất đi tính chủ động của mình mà BIDV Cần Thơ luôn lấy phương châm “đi vay để cho vay” để bổ sung đủ nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh của NH và sự phát triển kinh tế xã hội của thành phố Cần Thơ. Các khoản mục trong cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng sẽ có những yêu cầu khác nhau về chi phí, tính

thanh khoản, thời hạn hoàn trả,... do đó tùy vào tình hình cụ thể mà Ngân Hàng có những chiến lược huy động vốn tốt nhất để đáp ứng nhu cầu cho vay vốn của khách hàng. Để thấy rõ vấn đề này chúng ta cùng phân tích những hoạt động của NH.

4.2.1 Tình hình nguồn vốn

Hoạt động tín dụng của Ngân hàng chủ yếu là cho vay phát triển đầu tư xây dựng và sản xuất kinh doanh... Do đó, cần phải có nguồn vốn phong phú, dồi dào mới có thể thỏa mãn được nhu cầu của đối tượng khách hàng này.

Bảng 2: TÌNH HÌNH NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN

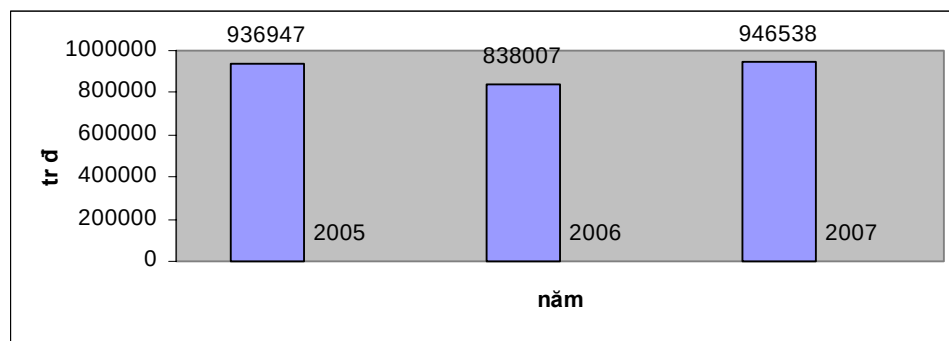
Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
<u>NGUỒN VỐN</u>	936.974	838.007	946.538	-98.940	-10,56	108.531	12,95
I. Vốn huy động	415.124	502.536	424.950	87.412	21,06	-77.586	-15,44
1.TG tổ chức KT & CN	378.005	463.383	418.314	85.378	22,59	-45.069	-9,73
2.PH giấy tờ có giá	37.119	39.153	6.636	2.034	5,48	-32.517	-83,05
II.Vốn vay	3.370	3.970	222	600	17,8	-3.748	-94,4
III. TG kho bạc và các TCTD khác	614	3.333	3.800	2.719	442,83	467	14,01
III.Vốn & quỹ NH	11.697	20.530	15.245	8.833	75,52	-5.285	-25,74
IV.Vốn khác	506.169	307.638	502.321	-198.531	-39,22	194.683	63,28
<u>TÀI SẢN CÓ</u>	936.974	838.007	946.538	-98.940	-10,56	108.531	12,95
I.Tiền mặt	14.369	10.533	9.278	-3.836	-26,7	-1.255	-11,92
II.Các khoản đầu tư	3.000	3.000	0	0	0	-3.000	-3.000
III.Cho tổ chức KT và cá nhân	884.777	805.850	906.414	-78.927	8,92	100.564	12,48
IV. Tài sản cố định	9.353	10.365	10.065	1.012	10,82	-300	-2,89
IV.TS có khác	25.475	7.779	20.781	-17.696	-69,46	13.002	167,14

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua 3 năm ta thấy nguồn vốn hoạt động của NH có sự biến động. Nhưng sự biến động này theo một chiều hướng tích cực thể hiện sự thích nghi trong hoạt

động tín dụng của NH. Vì trong 3 năm này có sự biến động rất lớn của tình hình kinh tế đã làm ảnh hưởng lớn đến Việt Nam. Số liệu chứng minh là năm 2005 số nguồn vốn là 936.974 triệu đồng, sang năm 2006 là 838.007 triệu đồng giảm 98.940 triệu đồng hay giảm 10,56%. Đến năm 2007 thì nguồn vốn tăng rất đáng kể lớn hơn năm 2005 và tăng 108.531 triệu đồng hay tăng 12,95% so với năm 2006.



Hình 3: TÌNH HÌNH NGUỒN VỐN CỦA NH

Qua đồ thị cho ta thấy nguồn vốn của NH là rất cao và đang ổn định. Điều này giúp cho NH hoạt động tốt hơn hiệu quả hơn.

Mặc dù BIDV Cần thơ hoạt động trong môi trường cạnh tranh acó với nhiều NH khác cả quốc doanh và TMCP. Do vậy, BIDV có rất nhiều sự cạnh tranh trong hoạt động tín dụng tiêu biểu là về lãi suất hay hình thức khuyến mãi. Những NH TMCP luôn tăng lãi suất để huy động vốn nhưng BIDV Cần Thơ vẫn có một nguồn vốn huy động khá cao thể hiện vị trí của NH trong giới tín dụng. Cụ thể là năm 2005 vốn huy động của NH chiếm 44,3% trong tổng nguồn vốn, năm 2006 đã là 59,97%/tổng nguồn vốn và năm 2007 là 44,9%/tổng nguồn vốn.

Tốc độ tăng của nguồn vốn huy động trong 2 năm 2005 và 2006 là ổn định và có sự tăng trưởng cao. Cụ thể là tốc độ tăng là 21,06%, có sự tăng trưởng cao này là do kinh tế phát triển cao và ổn định nên các tổ chức kinh tế và cá nhân hoạt động có hiệu quả. Do vậy mà họ đã gửi nhiều vào NH. Tuy nhiên, trong năm 2007 thì có rất nhiều sự biến động ảnh hưởng trên diện rộng về kinh tế của tất cả các hoạt động cho nên vốn huy động đã giảm. Cụ thể là tốc độ vốn huy động của NH giảm 15,44% của năm 2007 so với năm 2006.

4.2.2 Tình hình sử dụng vốn

Vốn huy động đạt được nó liên quan đến uy tín, phong cách phục vụ cùng với mặt bằng lãi suất tại NH. Vốn huy động là một bộ phận quan trọng cấu thành nguồn vốn hoạt động của NH. BIDV Cần Thơ là một đơn vị kinh doanh tiền tệ nên “vốn” giữ một vị trí quyết định trong hoạt động kinh doanh của NH. Nhìn nhận được tầm quan trọng của nguồn vốn trong quá trình kinh doanh nên ban lãnh đạo NH rất chú trọng đến công tác huy động vốn nhân rồi trong các thành phần dân cư, tổ chức kinh tế để bổ sung vào nguồn vốn nhằm tạo ra nguồn vốn ổn định đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của NH được liên tục.

Bằng sự linh hoạt của mình, NH đã có sự điều chỉnh lãi suất huy động. Vì lãi suất là yếu tố rất quan trọng, vốn huy động thường tỉ lệ thuận với lãi suất huy động. Tuy nhiên, một khó khăn là nếu lãi suất huy động cao thì chi phí vốn kinh doanh sẽ cao, khi đó lãi suất cho vay sẽ tăng dẫn đến thu nhập có thể giảm đi. Vì vậy, đưa ra mức lãi suất phù hợp là điều không hề đơn giản, nên bên cạnh việc điều chỉnh lãi suất NH còn tăng cường nhiều hình thức khuyến mãi cho khách đang gửi tiền.

Bảng 3: TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NH QUA 3 NĂM

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
<u>NGUỒN VỐN</u>	936.947	838.007	946.538	-98.940	-10,56	108531	12,95
Vốn huy động	415.124	502.536	424.950	87.412	21,06	-77.586	-15,44
1.TG tổ chức KT & CN	378.005	463.383	418.314	85.378	22,59	-45.069	-9,73
2.PH giấy tờ có giá	37.119	39.153	6.636	2.034	5,48	-32.517	-83,05

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua 3 năm hoạt động của NH ta thấy vốn huy động của BIDV là khá ổn định so với tổng nguồn vốn. Để đạt được chỉ tiêu này thì NH đã có rất nhiều những chính sách trong hoạt động tín dụng như tăng lãi suất huy động ở từng loại tiền gửi khác nhau, thêm loại hình tiết kiệm gửi góp, khuyến khích bằng vật chất cho cán bộ tín dụng trong công tác. Quan trọng hơn là phong cách phục vụ nhiệt tình, tận tình, thái độ niềm nở trong giao tiếp của nhân viên khi khách hàng đến

giao dịch. Vốn huy động đạt được trong 3 năm qua là do sự tăng lên của từng khoản mục cấu thành nên vốn huy động. Cụ thể:

4.2.2.1. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế và cá nhân

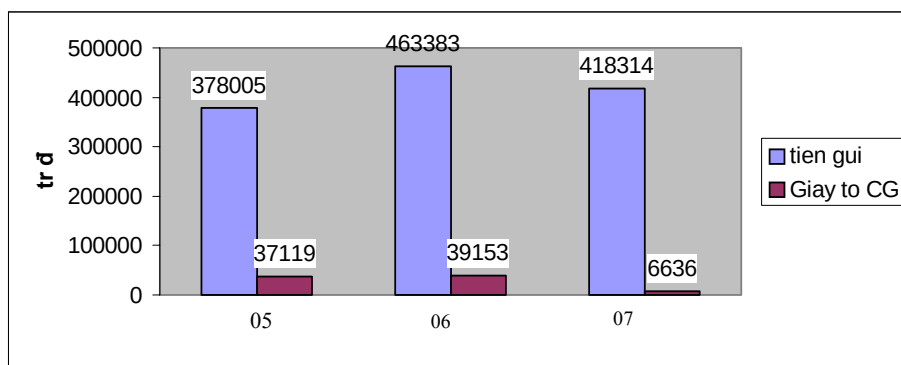
Loại tiền gửi này được NH rất đặc biệt quan tâm. Vì nó chiếm một vị trí quan trọng trong cơ cấu nguồn vốn của NH. Kết quả là năm 2005 đạt được 378.005 triệu đồng, sang năm 2006 là 463.383 triệu đồng tăng 85.387 triệu đồng hay tăng 22,59%. Nhưng đến năm 2007 thì một phần là do xã hội có nhiều biến động trên lĩnh vực kinh tế cho nên các tổ chức kinh tế và cá nhân làm ăn không có hiệu quả và sử dụng tiền của của mình để mở rộng đầu tư và không gửi vào NH cho nên vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và cá nhân chỉ còn 418.314 triệu đồng làm giảm 45.069 triệu đồng hay giảm 9,73%. Tuy nhiên, nó vẫn ổn định và cao hơn so với năm 2005. Điều này cho thấy uy tín của NH là rất cao. Mặc cho kinh tế biến động mạnh nhưng NH vẫn ổn định với loại tiền gửi này. Đạt được kết quả này là do:

- Tiền gửi tiết kiệm là một loại hình tiền gửi có mức lãi suất cao và có nhiều hình thức gửi tiết kiệm để cho khách hàng chọn lựa.
- BIDV Cần Thơ là một NH lớn, uy tín và hoạt động tín dụng hiệu quả.
- Có mối quan hệ rất lớn đối với nhiều khách hàng trên địa bàn thành phố Cần Thơ.
- Cán bộ tín dụng nhiệt tình hoà nhã với khách hàng.

4.2.2.2. Phát hành giấy tờ có giá

Hình thức này được NH sử dụng có hiệu quả và có sự tăng trưởng qua 2 năm là năm 2005 và 2006. Cụ thể là năm 2005 NH đã phát hành và thu về 37.119 triệu đồng, sang năm 2006 số tiền đã lên 39.153 triệu đồng tăng 2.034 triệu đồng hay tăng 5,48%. Tuy nhiên loại hình này đã không được ưa ái và là điểm chọn của khách hàng nên loại hình này đã giảm đi trong năm 2007. Cụ thể là năm 2007 chỉ còn 2.034 triệu đồng đã giảm 32.517 triệu đồng hay giảm 83,05%. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do thị trường chứng khoán cũng như thị trường bất động sản và giá vàng của nước ta trong năm 2007 là rất “nóng” cho nên các khách hàng đã sử dụng vốn của mình đi mua cổ phiếu và đầu tư vào các lĩnh vực đó nhằm sinh lời. Trong khi đó với mức lãi suất hiện thời thì không ăn

thua so với mức độ lạm phát của nước ta. Mức độ biến động của hai loại hình huy động vốn của NH được thể hiện một cách sinh động qua đồ thị:



Hình 3: TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN

Qua đồ thị cho ta thấy tỷ trọng của hình thức huy động vốn bằng cách phát hành giấy tờ có giá có tỷ trọng rất nhỏ. Trong khi đó, hình thức huy động vốn bằng tiền gửi của cá nhân và các tổ chức kinh tế khác có một tỷ trọng rất lớn

4.3. TÌNH HÌNH CHO VAY CỦA NH

Cũng như các Ngân Hàng khác, sau khi huy động vốn BIDV Cần Thơ nhanh chóng tìm các biện pháp để sử dụng nguồn vốn đó một cách có hiệu quả, nhằm mang lại lợi nhuận cho Ngân hàng cũng như đáp ứng được nhu cầu về vốn cho nền kinh tế. BIDV Cần Thơ luôn coi trọng công tác huy động vốn đi đôi với việc từng bước mở rộng quy mô tín dụng, gắn nhiệm vụ cho vay với sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng, do hiệu quả cho vay ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nói chung và chất lượng nghiệp vụ tín dụng nói riêng. Hoạt động tín dụng của Ngân hàng trong những năm qua diễn ra khá tốt.

Doanh số cho vay là tổng số tiền mà Ngân hàng đã giải ngân dưới hình thức tiền mặt hoặc chuyển khoản trong một thời gian nhất định. Sự tăng trưởng của doanh số cho vay thể hiện quy mô tăng trưởng của công tác tín dụng. Nếu Ngân hàng có nguồn vốn mạnh thì doanh số cho vay có thể cao hơn nhiều lần so với các Ngân hàng có nguồn vốn nhỏ. Do bản chất của hoạt động tín dụng Ngân hàng là đi vay để cho vay, vì thế với nguồn vốn huy động được trong mỗi năm Ngân hàng cần có những biện pháp hữu hiệu để sử dụng nguồn vốn đó thật hiệu

quả nhằm tránh tình trạng ứ đọng vốn. Trong những năm qua hoạt động cho vay của Ngân hàng đã có những bước chuyển biến tích cực và được thể hiện như sau:

Bảng 4: TÌNH HÌNH CHO VAY CỦA NH

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2005/2004		2006/2005	
				Số tiền	%	Số tiền	%
DOANH SỐ CV	2.320.622	2.673.901	2.595.209	353.279	15,22	-78.692	-2,94
-Ngắn hạn	2.205.227	2.585.897	2.504.377	380.670	17,26	-45.520	-1,76
-Trung hạn&dài hạn	115.445	88.054	90.832	-27.391	-23,73	2.778	3,16

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua số liệu cho ta thấy doanh số cho vay của NH có nhiều biến động. Nó tăng mạnh trong năm 2006 so với năm 2005 và giảm nhẹ trong năm 2007 so với năm 2006. Cụ thể, trong năm 2006 doanh số cho vay tăng 353.279 triệu đồng hay tăng 15,22% so với năm 2005. Đến năm 2007, doanh số cho vay giảm nhẹ và giảm 78.692 triệu đồng hay giảm 2,94% so với năm 2006.

Trong cơ cấu cho vay của NH thì hoạt động cho vay trung và dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ. Còn cho vay ngắn hạn thì chiếm tỷ trọng cao. Cụ thể năm 2005 thì cho vay ngắn hạn chiếm 95,03%, năm 2006 là 96,7% và năm 2007 là 96,5%. Còn lại một phần rất nhỏ là cho vay trung và dài hạn.

Việc cơ cấu cho vay có sự chênh lệch cao này là do định hướng của NH và công tác tín dụng cấp trên ban hành.

4.4. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG

Trong những năm qua hoạt động của NH được đánh giá là rất có hiệu quả. Với nguồn vốn lớn lại biết cách huy động nguồn vốn nhân rồi trong địa bàn thành phố Cần Thơ. Nó được thể hiện với doanh số thu nợ trên doanh số cho vay, vòng quay vốn tín dụng, cùng những chỉ tiêu tài chính khác. Tất cả các vấn đề này được thể hiện qua kết quả sau:

Bảng 5 ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH CỦA NGÂN HÀNG**Đvt: Triệu đồng**

CÁC CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	NĂM		
		2005	2006	2007
Doanh số cho vay (DSCV)	Triệu đồng	2.320.622	2.673.901	2.595.209
Doanh số thu nợ (DSTN)	Triệu đồng	2.065.058	2.751.681	2.480.427
Dư nợ bình quân	Triệu đồng	700.606	845.522	922.827
Dư nợ	Triệu đồng	885.775	808.045	922.827
Vốn huy động	Triệu đồng	415.124	502.536	424.950
Nợ quá hạn	Triệu đồng	25.866	4887	35889
DSTN/DSCV	%	89	102,9	95,6
Dư nợ/Vốn huy động	Lần	2,1	1,6	2,17
Nợ quá hạn/Dư nợ	%	2,9	0,6	3,9
Vòng quay vốn tín dụng	Vòng	2,9	3,2	2,7

*(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)***4.4.1. Chỉ tiêu nợ quá hạn trên dư nợ**

Đây là một chỉ tiêu phản ánh mức độ rủi ro của NH. Qua số liệu ta thấy NH có mức độ rủi ro tương đối cao. Cụ thể là trong năm 2005 và 2007 NH có mức độ rủi ro là tương đối so với mức độ rủi ro mà NHNN khuyến cáo. Cụ thể là 2,9% và 3,9% (mức độ rủi ro do NHNN quy định là 5%)

4.4.2. Chỉ tiêu doanh số thu nợ trên doanh số cho vay

Đây tuy không thể là một chỉ tiêu đánh giá khái quát về hoạt động hiệu quả hay không của NH nhưng một phần nào phản ánh tổng quát về hiệu quả hoạt động của NH trong 3 năm. Dựa trên số liệu thì ta thấy NH có một tỷ lệ thu nợ khá cao gần như bằng với doanh số cho vay và còn năm 2006 thì NH đã vượt định mức. Cụ thể là năm 2006 vượt chỉ tiêu chiếm 102,9%.

4.4.3. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng

Nhìn chung vòng quay vốn tín dụng của NH tương đối lớn và ổn định. Năm 2005 vòng quay vốn tín dụng là 2,9 vòng, năm 2006 vòng quay vốn tín dụng là 3,2 vòng và đến năm 2007 vòng quay vốn tín dụng chỉ còn 2,7 vòng.

4.4.4. Chỉ tiêu dư nợ trên vốn huy động

Đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn huy động của NH. Nhìn chung trong 3 năm qua NH có một mức độ hợp lý nó không lớn quá và cũng không quá nhỏ. Cụ thể, năm 2005 thì tỷ lệ dư nợ trên vốn huy động là 2.1 lần, năm 2006 là 1,6 lần và năm 2007 là 2,17 lần. Thể hiện khả năng luân chuyển vốn rất tốt của NH.

→ Qua những chỉ tiêu trên ta có thể thấy hoạt động của NH là rất có hiệu quả thể hiện sự năng động trong hoạt động tín dụng của mình. Thể hiện cụ thể trong chỉ tiêu doanh số thu nợ trên doanh số cho vay, tỷ lệ này của NH hàng là rất lớn. Cụ thể là trong 3 năm tỷ lệ này là trên 89%. Bên cạnh đó ta cũng thấy mức độ rủi ro tín dụng của NH là tương đối. Nó vẫn chưa cao so với khuyến cáo của NHNN là 5%. Với vòng quay vốn tín dụng mà NH thực hiện thì khả năng sinh lời là rất cao thể hiện với số vòng quay vốn tín dụng là rất cao và có xu hướng tăng dần.

4.5. TÌNH HÌNH NỢ XẤU CỦA NH

Theo P.Volker, cựu Chủ tịch Cục dự trữ Liên bang Mỹ (FED) cho rằng: “Nếu NH không có những khoản nợ xấu thì đó không phải là hoạt động kinh doanh”. Điều này cho thấy rủi ro tín dụng luôn tồn tại và nợ xấu là một thực tế hiển nhiên ở bất cứ NH nào, kể cả NH thế giới. Bởi những rủi ro nằm ngoài tầm kiểm soát của con người. Do vậy, điểm khác biệt của các NH là năng lực quản trị rủi ro tín dụng là khả năng quản lý nợ xấu, không chế nợ xấu ở một tỷ lệ có thể chấp nhận được. Tình hình nợ xấu của BIDV được thể hiện như sau:

Bảng 6: TÌNH HÌNH NỢ XẤU VÀ SỐ TIỀN TRÍCH DỰ PHÒNG CỦA NH

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2005		2006		2007		% Trích DP
Nợ nhóm 1	316.718	0	411.801	0	605.634	0	0
Nợ nhóm 2	260.513	13.025	280.760	14.038	282.696	14.134	5
Nợ nhóm 3	7.316	1.463	76.348	15.269	32.663	6.532	20
Nợ nhóm 4	824	412	321	160	1.212	606	50
Nợ nhóm 5	81.605	81.065	39.175	39.175	622	622	100
		95.965		68.912		21.894	
Dư nợ	666.976		808.405		922.827		
Tỷ lệ nợ xấu	13.4%		14.3%		3.73%		

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Dựa vào bảng số liệu do phòng nguồn vốn cung cấp. Ta có thể đánh giá về hiệu quả tín dụng của ngân hàng như sau.

Trong 2 năm 2005, 2006. Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng khá cao. Năm 2005 là 13,4%. Trong khi đó tỷ lệ này năm 2006 là 14,3%. Đặc biệt trong năm 2005. Dư nợ của nhóm 5 là cao nhất. Tổng số dư nợ của nhóm 5 là 81.605 triệu đồng. Đây là một con số rất lớn. Nó ảnh hưởng lớn đến số tiền trích dự phòng của ngân hàng.(Năm 2005 trích dự phòng lớn nhất 95.965 triệu đồng).

Trong năm 2006 tuy tỷ lệ nợ xấu cao 14,3%. Nhưng số dư nợ của nhóm 5 lại giảm rất nhiều. Giảm 39.175 triệu đồng. tương đương 51,9%.

Năm 2007. Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng đạt kết quả rất tốt(3,73%). Đây thực sự là một con số rất tốt nếu so với tỷ lệ nợ xấu của năm 2006.

Trong 2 năm 2006 và 2007. Dư nợ của nhóm 5 liên tục giảm. Điều này là do trong năm 2005. Ngân hàng phân loại dư nợ theo điều 6 của quyết định 493/2005/QĐ-NHNN. Còn trong 2 năm tiếp theo. Ngân hàng phân dư nợ theo điều 7, cũng của quyết định này. Khi phân nhóm dư nợ theo điều 7. Ngân hàng có thể cơ cấu lại thời hạn cho vay và thu hồi nợ, ngoài ra có thể xếp loại tín dụng theo cách phân loại doanh nghiệp của Ngân hàng BIDV. Điều này làm giảm được dư nợ của nhóm 5. Dẫn đến dư nợ của nhóm 5 liên tục giảm qua từng năm. Từ 81.605 triệu đồng xuống còn 39.175 triệu đồng trong năm 2006. Và giảm xuống chỉ còn 622 triệu đồng trong năm 2007. Việc phân nhóm dư nợ theo điều 7, không những giúp chi nhánh làm đẹp bảng báo cáo của mình, mà còn có ý nghĩ thực tế. Hạn chế số dự phòng phải trích cho các khoản nợ, dẫn đến có nhiều vốn hơn để thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh sinh lời và thể hiện mức độ an toàn trong kinh doanh tiền tệ.

4.6. TÌNH HÌNH THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA NH

4.6.1. Thuận lợi

-Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam Chi nhánh Cần Thơ được thành lập và hoạt động trong thời gian tương đối dài nên đã tạo được chỗ đứng vững chắc và lòng tin ở khách hàng.

- Trước hết là sự quan tâm và giúp đỡ của các cấp chính quyền địa phương đối với công tác tín dụng.

- Được sự quan tâm chỉ đạo và hỗ trợ thường xuyên của Ngân Hàng cấp trên.

- Ngân Hàng có một đội ngũ công nhân viên nhiệt tình, phục vụ vui vẻ, tận tình đối với khách, đồng thời sự kết hợp chặt chẽ giữa các phòng ban và đoàn kết trong nội bộ cơ quan cũng là một thuận lợi lớn của Ngân Hàng.

- Phần lớn công việc Ngân Hàng đã được tin học hóa, nhân viên hầu hết đã có trình độ A, B tin học.

- Phong trào thi đua được phát động liên tục, cán bộ công nhân viên đều nhiệt tình hưởng ứng, từ đó các nhiệm vụ công tác và chỉ tiêu kế hoạch của đơn vị được hoàn thành tốt.

- Vị trí kinh doanh của Ngân Hàng nằm ở trung tâm Thành phố tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng dễ tìm và dễ giao dịch.

- Mạng lưới trong hệ thống Ngân Hàng được nối liền tạo điều kiện thu nhập và xử lý thông tin kịp thời.

- Các thủ tục hành chính đã được đơn giản hoá nên khách hàng dễ hiểu và thuận lợi trong giao dịch với Ngân Hàng.

→ Những thuận lợi trên góp phần không nhỏ trong hoạt động của Ngân Hàng, giúp Ngân Hàng hoạt động có hiệu quả và đứng vững trên thị trường nhiều năm.

4.6.2. Khó khăn

Tuy có nhiều thuận lợi, song hoạt động Ngân Hàng không tránh khỏi những khó khăn xảy ra, làm hạn chế hiệu quả hoạt động của Ngân Hàng và hiện đang là vấn đề mà lãnh đạo Ngân Hàng quan tâm, đó là:

- Vấn đề quản lý vĩ mô của Nhà nước, nhiều văn bản luật, dưới luật ra đời rồi sửa đổi thường xuyên nhưng đến nay vẫn còn nhiều vấn đề bất cập không phù hợp, chưa nhất quán với nhau, nổi bật hơn hết là vấn đề xử lý tài sản thế chấp, cầm cố, giải quyết các khoản nợ đóng băng...

- Trên địa bàn Thành phố có nhiều tổ chức tín dụng cũng đầu tư vốn cho vay hộ sản xuất và doanh nghiệp, cho nên việc tranh giành khách hàng cũng hết sức gay gắt bằng nhiều hình thức, thủ tục đơn giản, lãi suất thấp... Hơn nữa sự cạnh tranh giữa các ngân hàng đã làm phát sinh tư tưởng ỷ lại xem nhẹ nghĩa vụ thanh toán nợ của một số khách hàng đối với Ngân Hàng.

- Ý thức chấp hành pháp luật của người dân chưa cao, dẫn đến việc xử lý các món nợ quá hạn của Ngân Hàng bị hạn chế, kém hiệu quả.

- Việc kiểm tra sử dụng vốn vay chưa được hoàn thiện, đôn đốc và xử lý nợ đến hạn hoặc quá hạn chưa triệt để.

→ Mặc dù có nhiều khó khăn nhưng với nỗ lực của Ngân Hàng cùng với kinh nghiệm tích lũy qua nhiều năm hoạt động Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Chi nhánh Cần Thơ luôn tìm được chỗ đứng cho mình trong lĩnh vực tiền tệ và tín dụng trong khu vực.

CHƯƠNG 5

PHÂN TÍCH RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG

5.1. TÌNH HÌNH CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN

5.1.1 Doanh số cho vay trung và dài hạn theo thành phần kinh tế

Doanh số cho vay tại NH phản ánh quy mô hoạt động của NH. Doanh số cho vay càng cao chứng tỏ NH có thị phần hoạt động rộng, số lượng khách hàng nhiều. Trên thực tế doanh số cho vay của NH là rất lớn và tập trung nhiều cho cho vay ngắn hạn còn cho vay trung và dài hạn thì chiếm tỷ trọng nhỏ hơn. Tuy nhiên trong tình hình kinh tế Việt Nam đang phát triển mạnh thì hoạt động cho vay trung và dài hạn là một hoạt động không thể thiếu. Để thấy quy mô hoạt động của NH ta phân tích doanh số cho vay trung và dài hạn của NH theo thành phần kinh tế qua 3 năm:

Bảng 7: DOANH SỐ CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ QUA 3 NĂM

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Nhà nước	65.109	42.351	35.268	-22.758	-34,95	-7.083	-16,72
2. Tập thể	0	0	0	0	0	0	0
3. Tư Nhân	18.388	1.247	25.087	-17.141	93,22	23.840	1911,79
4. Cá thể	16.152	12.205	21.846	-3.947	-24,44	9.641	78,99
5. Hỗn hợp	15.796	29.786	859	13.990	88,57	-28.927	-97,12
6. Khác		2.465	7.772	2.465		5.307	68,28
7. Tổng	115.445	88.054	90.832	-27.400	-23,73	2.778	3,15

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua số liệu 3 năm cho ta thấy mức biến động trong tình hình cho vay của Ngân hàng. Cụ thể là năm 2005 tổng doanh số cho vay của NH là 115.445 triệu đồng sang năm 2006 là 88.054 triệu đồng và đã giảm 27.400 triệu đồng hay giảm

23,73%. Đến năm 2007 thì doanh số cho vay là 90.832 triệu đồng và đã làm tăng tổng doanh số cho vay là 2.778 triệu đồng hay tăng 3,15% của năm 2007 so với năm 2006.

Do nhu cầu vay vốn của các thành phần trong xã hội là khác nhau cho nên về số lượng tiền cho vay của NH đối với các thành phần kinh tế cũng sẽ là khác nhau. Cụ thể là doanh số cho vay đối với thành phần kinh tế nhà nước là khá cao. Nó chiếm vị trí đầu trong danh sách cho vay đối với các thành phần kinh tế, trong năm 2005 thì doanh số vay đối với đối tượng là các thành phần kinh tế nhà nước chiếm 56,4% trong tổng doanh số cho vay đối với các thành phần kinh tế. Sang năm 2006 thì doanh số cho vay đối với các thành phần kinh tế chiếm 48,1% trong tổng doanh số cho vay. Đến năm 2007 thì doanh số cho vay chỉ còn 38,33%. Sự giảm trong doanh số cho vay đối với thành phần kinh tế Nhà nước là do cơ chế thị trường hoá. Nhà nước ngày càng có xu hướng chuyển dần sang cơ chế tư nhân hoá, cổ phần hoá...Điều này chứng tỏ nền kinh tế đang phát triển theo hướng tích cực và thể hiện sự linh động của NH với sự biến động trên thị trường. Cụ thể là trong năm 2005 doanh số cho vay theo thành phần kinh tế nhà nước là 65.109 triệu đồng, sang năm 2006 là 42.351 triệu đồng đã giảm 22.758 triệu đồng hay giảm 34,95%. Đến năm 2007 chỉ còn 35.268 triệu đồng đã giảm 7.083 triệu đồng hay giảm 16,72%. Đối với các thành phần kinh tế khác như tư nhân hay cá thể thì doanh số cho vay cũng giữ một vị trí quan trọng trong tổng doanh số cho vay của NH.

5.1.2. Doanh số cho vay trung và dài hạn theo ngành kinh tế

Với cách phân chia khác cách phân chia theo thành phần kinh tế là cách phân chia theo ngành kinh tế. Trong cách chia này cho ta thấy được rõ nét hơn về tình hình cho vay của NH trong thời kỳ đất nước đi lên trong tiến trình công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước. Việc cho vay theo ngành thể hiện mức độ đa dạng hoá hình thức hoạt động tín dụng của NH. Bên cạnh đó việc cho vay nhiều ngành với những tỷ trọng khác nhau giúp NH phân tán được những rủi ro, đồng thời đầu tư vào những ngành tương lai phát triển mạnh.

Để thấy rõ hơn về tình hình cho vay của NH ta xem xét số liệu sau trong bảng cho vay trung và dài hạn theo ngành

**Bảng 8: DOANH SỐ CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN THEO NGÀNH
KINH TẾ QUA 3 NĂM**

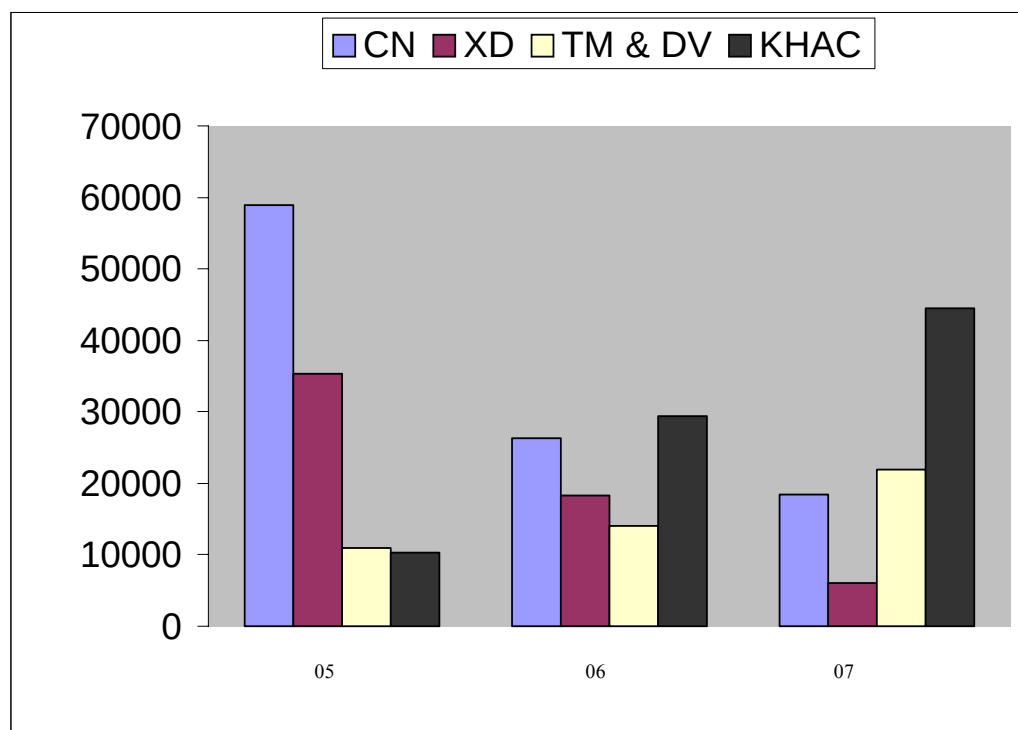
Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2005/2004		2006/2005	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Công nghiệp	58.903	26.271	18.372	-32.632	-55,4	-7.899	-43
2. Xây dựng	35.327	18.367	6.068	-16.960	-48	-12.299	-66,96
3. Thương mại dịch vụ	10.918	14.004	21.928	3.086	28,27	7.924	56,58
4. Ngành Khác	10.297	29.412	44.464	19.115	185,64	15.052	51,18
5. Tổng	115.445	88.054	90.832	-27.400	-23,73	2.788	3,15

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua số liệu 3 năm cho ta thấy được nhiều biến động trong doanh số cho vay của NH theo ngành kinh tế. Cụ thể là năm 2005 thì doanh số cho vay theo ngành công nghiệp chiếm tỷ trọng cao nhất và chiếm 51,02% trong tổng doanh số cho vay của NH. Sang năm 2006 thì doanh số cho vay theo các ngành khác chiếm tỷ trọng cao nhất và chiếm 33,4% trên tổng doanh số cho vay trung và dài hạn của NH. Cho đến năm 2007 thì ngành khác vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cho vay cụ thể chiếm khoảng 48,95%/tổng doanh số cho vay trung và dài hạn của NH.

Trong cơ cấu cho vay theo ngành kinh tế của NH BIDV Cần Thơ ta thấy được sự giảm về số lượng cho vay đối với ngành công nghiệp và ngành xây dựng. Đối nghịch sự sụt giảm của hai ngành trên là sự tăng trưởng của thương mại dịch vụ và ngành khác. Cụ thể là trong năm 2005 doanh số cho vay theo ngành công nghiệp lần lượt là 58.903 và 35.327 triệu đồng sang năm 2006 đã giảm đi 32.632 và 16 960 triệu đồng hay giảm 55,4% và 48%. Đến năm 2007 giảm 7 899 triệu đồng và 12.299 triệu đồng hay giảm 43% và 66,96%. Đối với ngành thương mại và dịch vụ và ngành khác thì trong năm 2005 thì doanh số cho vay lần lượt là 10.918 triệu đồng và 10.297 triệu đồng, qua năm 2006 thì doanh số cho vay đã tăng 3.086 triệu đồng và 19.115 triệu đồng hay tăng 28,27% và 185,64%. Đến năm 2007 thì doanh số cho vay tăng lên 7.924 triệu đồng và 15.052 triệu đồng hay tăng 56,58% và 51,18%.



Hình 4: TÌNH HÌNH CHO VAY THEO NGÀNH

5.2. TÌNH HÌNH THU NỢ TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA CHI NHÁNH QUA 3 NĂM

Doanh số cho vay chỉ phản ánh số lượng và quy mô tín dụng của Ngân Hàng chứ chưa phản ánh được hiệu quả sử dụng vốn của Ngân Hàng cũng như đơn vị vay vốn, vì hiệu quả sử dụng vốn được thể hiện ở việc trả nợ vay của khách hàng. Nếu khách hàng luôn trả nợ đúng hạn cho Ngân Hàng thì chứng tỏ Ngân hàng đã sử dụng vốn vay của mình một cách có hiệu quả, có thể luân chuyển được nguồn vốn một cách dễ dàng. Một trong những nguyên tắc trong hoạt động tín dụng là vốn vay phải được thu hồi cả vốn gốc và lãi theo đúng hạn định đã thoả thuận. Như vậy doanh số thu nợ cũng là một trong những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công tác tín dụng trong từng thời kỳ. Đồng thời đây cũng có thể nói là một chỉ tiêu đưa đến nhận định về sự rủi ro trong hoạt động tín dụng. Vì trong việc thu nợ nếu khả năng thu nợ nhỏ hơn rất nhiều so với doanh số cho vay thì phản ánh một khả năng món nợ đó có thể có rủi ro.

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà NH đã thu hồi từ các khoản đã giải ngân trong một khoảng thời gian nhất định. Do đó, việc thu nợ được xem là công tác quan trọng trong hoạt động tín dụng góp phần tái đầu tư tín dụng và đẩy

nhANH tốc độ luân chuyển tiền tệ trong lưu thông. Khi doanh số thu nợ tăng đó là điều đáng mừng vì vốn vay được thu hồi nhanh và là dấu hiệu tốt cho sự an toàn của nguồn vốn tín dụng hay thể hiện mức độ an toàn cao trong hoạt động tín dụng. Tuy nhiên trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn với thời hạn vay vốn, hoàn vốn tương đối dài nên có nhiều biến động . Do vậy mà khả năng thu hồi nợ là sẽ có nhiều biến động.

5.2.1. Tình hình thu nợ trung và dài hạn theo thành phần kinh tế

Bảng 9: TÌNH HÌNH THU NỢ TRUNG VÀ DÀI HẠN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ QUA 3 NĂM

Đvt: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	DSCV			DSTN			DSTN/DSCV(%)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
1.Nhà Nước	65.109	42.351	35.268	71.141	36.717	44.485	109,26	86,7	126,13
2.Tập thể	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.Tư nhân	18.388	1.247	25.087	11.379	948	11.685	61,88	76,02	46,58
4.Cá thể	16.152	12.205	21.846	17.252	7.817	12.432	106,8	64,05	56,9
5.Hỗn hợp	15.796	29.786	859	20.534	49.698	2.041	130	166,85	237,6
6.Khác	-	2.465	7.772	-	560	4.856	-	22,72	62,48
7.Tổng	115.445	88.054	90.832	120.306	95.704	75.499	104,21	108,69	83,12

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua bảng số liệu 3 năm cho ta thấy khả năng thu hồi nợ của các thành phần kinh tế là có sự biến động rất cao. Trong số liệu ta thấy thành phần kinh tế Nhà nước có mức thu hồi nợ cao. Cụ thể trong 2 năm 2005 và 2007 thì ngoài việc thu hồi những khoản cho vay trong kỳ mà còn thu thêm được những khoản ở các kỳ trước đạt vượt mức chỉ tiêu được giao thể hiện là trong năm 2005 tỷ lệ thu nợ trên doanh số cho vay là 109,26% vượt mức chỉ tiêu. Đến năm 2006 là 86,7% và đến năm 2007 thì tỷ lệ này là rất cao chiếm 126,12%. Trong 3 năm này phải nói đến thành phần kinh tế hỗn hợp vì khả năng thu hồi nợ vượt qua doanh số cho vay đối với thành phần kinh tế hỗn hợp này và có một sự tăng trưởng rất cao. Cụ thể là năm 2005 tỷ lệ thu nợ/doanh số cho vay là 130%, sang năm 2006 là 166,85% và đến năm 2007 thì tỷ lệ này là rất cao chiếm 237,6%. Có thể nói trong

năm 2007 mức thu nợ đối với thành phần kinh tế hỗn hợp này cao hơn 2 lần so với doanh số cho vay trong kỳ. Còn lại những thành phần kinh tế khác có những biến động khác nhau do tính chất của hoạt động tín dụng trung và dài hạn.

5.2.2. Tình hình thu nợ trung và dài hạn theo ngành kinh tế

Đối với tình hình thu nợ trung và dài hạn theo ngành kinh tế thì có nhiều biến động hơn với những ngành then chốt trong xã hội .

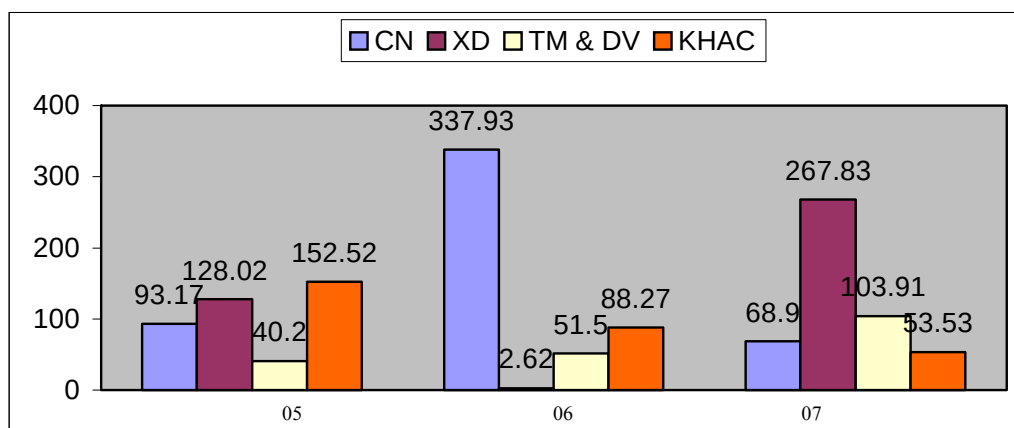
Bảng 10: TÌNH HÌNH THU NỢ TRUNG VÀ DÀI HẠN THEO NGÀNH KINH TẾ QUA 3 NĂM

Dvt: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	DSCV			DSTN			DSTN/DSCV(%)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
1.CN	58.903	26.271	18.372	54.882	62.084	12.659	93,17	337,93	68,9
2.Xây dựng	35.327	18.367	6.068	45.226	482	16.252	128,02	2,62	267,83
3.TM & DV	10.918	14.004	21.928	4.390	7.211	22.785	40,2	51,5	103,91
4.Ngành khác	10.297	29.412	44.464	15.808	25.963	23.803	152,52	88,27	53,53
5.Tổng	115.445	88.054	90.832	120.306	95.740	75.499	104,21	108,69	83,12

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua số liệu 3 năm trên cho ta thấy năng lực thu nợ của NH là khá cao. Chứng tỏ hoạt động tín dụng của NH đang có hiệu quả cao. Hầu hết các ngành trong 3 năm đều có năm thu nợ vượt định mức. Cụ thể là đối với ngành Công nghiệp thì trong năm 2006 NH có tỷ lệ thu nợ/tổng doanh số cho vay là 337,93%, với ngành xây dựng thì tỷ lệ vượt định mức năm trong 2 năm 2005 và 2007 lần lượt là 128,02%, 267,83%, đối với ngành thương mại và dịch vụ thì năm 2007 là năm hiệu quả của NH với tỷ lệ là 103,91%. Còn đối với ngành khác thì trong năm 2005 tỷ lệ thu nợ trên tổng doanh số vay là 152,52%. Tuy nhiên không phải chỉ có những năm này là hiệu quả của NH đối với với những ngành tiêu biểu trên mà trên thực tế những năm còn lại thì tỷ lệ thu nợ trên tổng doanh số cho vay là tương đối cao. Tất cả những số liệu trên nói lên hoạt động hiệu quả của NH, thể hiện rõ qua số liệu tồn thế của 3 năm cụ thể là: Trong năm 2005 tỷ lệ thu nợ trên tổng doanh số cho vay 104,21% vượt định mức, đến năm 2006 là 108,69% cũng vượt định mức, cuối cùng là năm 2007 thì tỷ lệ này có giảm và chỉ còn 83,13%. Đây có thể nói là thành tựu lớn của Ngân Hàng. Qua tỷ lệ này ta cũng có thể đưa ra nhận định rằng NH có mức độ rủi ro tín dụng qua 3 năm này là tương đối thấp.



HÌNH 5: TỶ LỆ THU NỢ TRÊN DOANH SỐ CHO VAY

Qua đồ thị cho ta thấy tỷ lệ thu nợ qua các năm có sự biến động rất mạnh nhưng nhìn chung hiệu quả về khả năng thu nợ là khá cao.

5.3. TÌNH HÌNH DƯ NỢ CỦA CHI NHÁNH QUA 3 NĂM

Dư nợ cho vay có thể được hiểu là hiệu số giữa doanh số cho vay và thu nợ. Như vậy chỉ tiêu dư nợ cho vay là khoản tiền đã giải ngân mà Ngân Hàng chưa thu hồi về. Dư nợ cho vay là chỉ tiêu xác thực để đánh giá về quy mô hoạt động tín dụng trong từng thời kỳ. Đây là một chỉ tiêu không thể thiếu khi nói đến hoạt động tín dụng của một Ngân Hàng. Tuy nhiên, việc phân tích dư nợ kết hợp với nợ quá hạn sẽ cho phép ta phản ánh chính xác hơn về hiệu quả hoạt động tín dụng của Ngân Hàng. Nhìn chung, các Ngân Hàng có mức dư nợ cao thường là các Ngân Hàng có quy mô hoạt động rộng, nguồn vốn mạnh và đa dạng.

Là đơn vị kinh doanh tiền tệ nên mục tiêu hoạt động của NH là lợi nhuận. Tuy nhiên, NH không vì chạy theo lợi nhuận mà không theo các quy luật thị trường. NH thực hiện nguyên tắc tín dụng là “chất lượng, an toàn, hiệu quả” nhằm mục tiêu thu lợi nhuận an toàn, hạn chế rủi ro thấp nhất. Trong quá trình hoạt động của mình NH luôn bám sát tình hình kinh tế thực tế tại địa phương để kịp thời đưa đồng vốn của mình đầu tư vào những ngành, lĩnh vực, thành phần kinh tế có hiệu quả kinh tế cao mà lĩnh vực hoạt động tín dụng trung và dài hạn được đánh giá là lĩnh vực hoạt động có mức độ rủi ro cao.

5.3.1 Tình hình dư nợ trung và dài hạn theo thành phần kinh tế của NH

Để thấy được tình hình hoạt động tín dụng của NH như thế nào ta sẽ phân tích tình hình dư nợ trung và dài hạn theo thành phần kinh tế của NH qua 3 năm 2005, 2006 và năm 2007.

Bảng 11: TÌNH HÌNH DƯ NỢ TRUNG VÀ DÀI HẠN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ QUA 3 NĂM

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Nhà nước	51.281	50.220	41.003	-1.061	-2,07	-9.217	-18,35
2. Tập thể	0		0				
3. Tư Nhân	34.265	466	38.558	-33.799	-98,64	38.092	8.174,25
4. Cá thể	10.315	14.703	24.117	4.388	42,54	9.414	64,03
5. Hỗn hợp	16.309	37.109	353	20.800	127,54	-36.756	-99,05
6. Khác		1.905	5.546	1.905		3.641	191,13
7. Tổng	112.170	104.484	116.147	-7.686	-6,85	11.663	11,16

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua số liệu 3 năm cho ta thấy trong thành phần kinh tế Nhà nước có mức dư nợ là khá cao. Cụ thể là năm 2005 mức dư nợ của thành phần Nhà nước chiếm 45,7%/tổng dư nợ của NH, sang năm 2006 đã tăng 48,06%/tổng dư nợ của NH, đến năm 2007 đã giảm đi còn 35,3%/tổng dư nợ của NH. Thành phần kinh tế nhà nước là một đối tượng hấp dẫn đối với các NH vì khả năng thu hồi cao, ít rủi ro. Tuy nhiên trong 3 năm qua tình hình dư nợ đối với thành phần kinh tế này có dấu hiệu giảm và giảm qua các năm. Cụ thể là năm 2005 mức dư nợ là 51.281 triệu đồng, sang năm 2006 đã giảm đi 1.061 triệu đồng hay giảm 2,07% và đến năm 2007 cũng giảm đi 9.217 triệu đồng hay giảm 18,35%. Nhìn chung đối với thành phần kinh tế nhà nước thì mức giảm là không đáng kể.

Là một nước trên con đường công nghiệp hoá cho nên thành phần kinh tế tư nhân, cá thể là các thành phần không kém phần quan trọng trong tiến trình phát triển của đất nước. Nhận định được vấn đề này cho nên trong 3 năm qua ngoài việc tập trung cho thành phần kinh tế Nhà nước thì NH đã tập trung rất lớn cho các thành phần này. Cụ thể nếu tính gộp chung cho Tư nhân và cá thể trong năm 2007 thì mức dư nợ này chiếm 53,96%/tổng dư nợ của NH.

5.3.2 Tình hình dư nợ trung và dài hạn theo ngành kinh tế

Đối với tình hình dư nợ của các thành phần kinh tế thể hiện bước thay đổi của NH từ sự tập trung vào thành phần kinh tế Nhà nước đã dần chuyển tới thành phần kinh tế Tư nhân và cá thể. Đối với tình hình dư nợ của NH đối với các ngành kinh tế thì thể hiện ở những bước thay đổi sau:

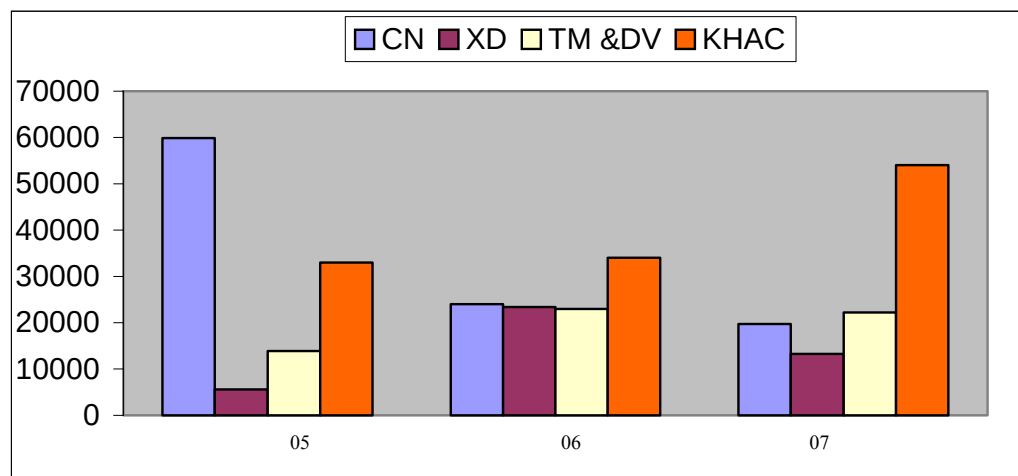
Bảng 12: TÌNH HÌNH DƯ NỢ THEO TRUNG VÀ DÀI HẠN NGÀNH KINH TẾ QUA 3 NĂM

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Công nghiệp	59.838	24.025	19.774	-35.813	-59,85	-4.251	-17,69
2. Xây dựng	5.521	23.406	13.222	17.885	323,95	-10.184	-43,51
3. Thương mại dịch vụ	13.838	23.031	22.174	9.193	66,43	-857	-3,72
4. Ngành Khác	32.973	34.022	54.057	1.049	3,18	20.035	58,89
5. Tổng	112.170	104.484	116.147	-7.686	-6,85	11.663	11,16

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Qua số liệu trên cho ta thấy một sự thay đổi và phát triển cao của ngành khác. Cụ thể là năm 2005 có 32.973 triệu đồng, sang năm 2006 đã tăng thêm 1.049 triệu đồng hay tăng 3,18%, đến năm 2007 là một bước phát triển cao và đã tăng thêm 20.035 triệu đồng hay tăng 58,89%. Đây có thể nói là một chính sách của NH trong việc phân tán rủi ro.



HÌNH 6: TÌNH HÌNH DƯ NỢ THEO NGÀNH

5.4. TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN CỦA CHI NHÁNH QUA 3 NĂM

Nợ quá hạn là những khoản nợ đã đến kỳ hạn trả nhưng chưa được thanh toán và Ngân Hàng đã làm thủ tục chuyển sang nợ quá hạn. Một Ngân Hàng có tỷ lệ nợ quá hạn so với tổng dư nợ cao sẽ rất khó khăn trong việc duy trì và mở rộng quy mô tín dụng. Cùng với doanh số thu nợ, nợ quá hạn cũng phản ánh hiệu quả sử dụng vốn, chất lượng tín dụng và tình hình rủi ro tín dụng của Ngân Hàng.

Nợ quá hạn còn là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá tính hiệu quả trong sử dụng vốn của NH. Đánh giá được trình độ thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh doanh của cán bộ tín dụng trước khi cho vay. Cho thấy tính hiệu quả trong việc xử lý các tài sản thế chấp để thu nợ gốc đã quá hạn mà khách hàng không có khả năng trả nợ. Thể hiện rõ nét nhất bản chất của nó đó là hoạt động tín dụng trung và dài hạn qua bảng số liệu sau:

Bảng 13: TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN TRUNG VÀ DÀI HẠN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ QUA 3 NĂM

Dvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Nhà nước	45	-	3.501	-45	-	3.501	-
2. Tập thể	-	-	-	-	-	-	-
3. Tư Nhân	269	-	98	-269	-	98	-
4. Cá thể	1.396	967	789	-429	-30,73	-178	-18,4
5. Hỗn hợp	1.210	220	-	-990	-81,82	-	-
6. Khác	-	-	-	-	-	-	-
7. Tổng	2.920	1.187	4.388	-1.733	-59,35	3.201	269,67

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Nhìn chung trong các thành phần kinh tế thì tình hình nợ quá hạn có một sự biến động có lợi cho NH và ngày càng có xu hướng giảm. Cụ thể là đối với thành phần Cá thể thì tình hình nợ quá hạn trong năm 2005 là 1396 triệu đồng, sang năm 2006 chỉ còn 967 triệu đồng đã giảm 429 triệu đồng hay giảm 30,73%, đến năm 2007 chỉ còn 789 triệu đồng đã giảm được 178 triệu đồng hay giảm 18,4%. Còn đối với các thành phần kinh tế khác thì tình hình nợ quá hạn đạt hiệu

quả tốt. Để đạt được vấn đề này là do công tác tín dụng của các cán bộ đạt hiệu quả cao.

Đối với việc quản lý của NH về các thành phần kinh tế là khá hiệu quả và việc quản lý của NH đối với các ngành kinh tế được thể hiện như sau:

Bảng 14: TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN TRUNG VÀ DÀI HẠN THEO NGÀNH KINH TẾ QUA 3 NĂM

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	2006 so với 2005		2007 so với 2006	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Công nghiệp	-	-	3.594	-	-	-	-
2. Xây dựng	-	-	5	-		-	-
3. Thương mại dịch vụ	822	220	-	-602	-73,24	-	-
4. Ngành Khác	2.098	987	789	-1111	-52,96	-198	-20,06
5. Tổng	2.920	1.187	4.388	-1.733	-59,35	3.201	269,67

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Cũng giống như các thành phần kinh tế thì các ngành cũng có những năm NH không có tình hình nợ quá hạn một phần là do thời hạn hợp đồng là chưa đến, một phần là do khả năng đánh giá tốt tính khả thi của dự án để thực hiện hợp đồng.

Nhìn trên tổng thể thì tình hình nợ quá hạn của NH có một sự biến động. Cụ thể là trong năm 2005 nợ quá hạn là 2.920 triệu đồng, sang năm 2006 chỉ còn 1.187 triệu đồng đã giảm 1.733 triệu đồng hay giảm 59,35%. Nhưng sang năm 2007 thì nợ quá hạn đã là 4.388 triệu đồng tăng thêm 3.201 triệu đồng hay tăng 269,67%. Tuy nhiên mức độ giao động trên số lượng là không lớn.

Đánh giá một cách tổng quát thì hiệu quả quản lý nợ quá hạn của NH là có hiệu quả tuy nhiên nhìn trên danh mục nợ quá hạn trung và dài hạn theo thành phần kinh tế và theo ngành cho ta thấy tình hình nợ quá hạn của BIDV có xu hướng tập trung nhiều vào một ngành. Đây có thể nói là một cơ cấu không tốt và khó khăn trong việc thu hồi nợ.

***Nguyên nhân tăng nợ quá hạn trung và dài hạn**

Nợ quá hạn là khoản nợ được chuyển từ dư nợ trong hạn sang nợ quá hạn khi món vay đến hạn mà khách hàng vay không có khả năng trả nợ. Nợ quá hạn xảy ra do nhiều nguyên nhân khác nhau có thể là do từ phía khách hàng, từ phía NH, hoặc do nguyên nhân bất khả kháng nào khác. Nợ quá hạn là hiện tượng khó tránh khỏi trong quá trình hoạt động của NH. Nhưng nợ quá hạn lại có tác dụng xấu đến quá trình hoạt động kinh doanh của NH, nó làm nguồn vốn của NH bị ứ đọng, vòng quay vốn tín dụng bị chậm lại. Vì vậy, NH cần có những giải pháp tích cực để giảm tỉ lệ nợ quá hạn.

a) Nguyên nhân khách quan

Nguyên nhân do thiên tai xảy ra là bất khả kháng và khó phòng ngừa nên thiệt hại gây ra là rất lớn.

b) nguyên nhân chủ quan

-Từ phía khách hàng

+ Do khách hàng làm ăn thua lỗ trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Một phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng diễn ra trong một thời gian vài năm dự tính sẽ có doanh thu. Tuy nhiên, trong thời gian thực hiện phương án, có thể do tác động xấu từ môi trường tự nhiên hay pháp luật. Từ đó người vay không thể trả nợ đúng hạn cho NH.

+ Do khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích.

+ Do người vay ốm nặng, hoặc mất tích trong thời gian vay theo tuyên bố của tòa án.

+ Khách hàng là người không có thiện chí trả nợ NH.

-Từ phía NH.

+ Do phân tích thẩm định sai phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng trước khi cho vay.

+ Do không đi khảo sát thực tế khu vực cho vay mà cho vay thông qua ý kiến khách quan.

+ Do thiếu sự đôn đốc khách hàng trả nợ từ phía NH khi sắp đến hạn.

5.5. VỀ CÔNG TÁC TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN

**Bảng 15: THỰC HIỆN CÔNG TÁC TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN
SO VỚI KẾ HOẠCH**

Chỉ tiêu	2005		2006		2007		Đơn vị tính
	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	
Vốn huy động	400	415	470	502	538	424	tỷ đồng
Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo/TDN	≥ 70	62	≥ 71	68	≥ 70	57	%
Tỷ lệ nợ xấu trung và dài hạn	$\leq 8,0$	2,6	$\leq 5,0$	1,1	$\leq 5,0$	3,8	%

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Nói chung, nhìn vào bảng kế hoạch và kết quả thực hiện của chi nhánh về công tác tín dụng trung và dài hạn. Ta thấy chi nhánh đã thực hiện được các mục tiêu đề ra tương đối tốt. Đặc biệt là trong việc thực hiện việc quản lý tỷ lệ nợ xấu. Qua 3 năm, năm nào cũng thấp hơn kế hoạch đặt ra. Đây là nhờ sự cố gắng rất lớn của cán bộ phòng tín dụng và các phòng có liên quan.

Về chỉ số tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo thì chi nhánh thực hiện chưa được tốt lắm. Đặc biệt là trong năm 2007, chỉ đạt 57% so với kế hoạch là lớn hơn 70%. Tuy nhiên điều này cũng có khía cạnh tích cực của nó (Chi nhánh có nhiều khách hàng tốt. do vậy khi cho vay có thể cho vay tín chấp, không cần tài sản đảm bảo).

Do công tác huy động vốn của chi nhánh tại Cần Thơ nói riêng và toàn miền Nam nói chung không được tốt lắm. Nên chỉ tiêu đề ra của chi nhánh về nguồn vốn huy động cũng tương đối thấp, do vậy hầu như năm nào cũng đạt được kế hoạch đề ra. Tuy nhiên trong năm 2007 thì lại không đạt được mục tiêu là do nhiều nhân tố, nhưng nhân tố chủ yếu là sự suy giảm trong thị phần tín dụng.

5.6. ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN QUA 3 NĂM

Do chính sách cũng như chủ trương NH đưa ra thì nhìn chung hoạt động tín dụng trung và dài hạn là một hoạt động không phải là thế mạnh của NH thể hiện ở doanh số cho vay cũng như tình hình huy động vốn trung và dài hạn của

NH. Tuy nhiên hoạt động tín dụng trung và dài hạn là một hoạt động tín dụng tương đối có hiệu quả thể hiện như sau:

**Bảng 16: ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
TRUNG VÀ DÀI HẠN**

CÁC CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	NĂM		
		2005	2006	2007
Doanh số cho vay (DSCV)	Triệu đồng	115.445	88.054	90.832
Doanh số thu nợ (DSTN)	Triệu đồng	120.306	95.740	79.169
Dư nợ	Triệu đồng	112.170	104.484	116.147
Dư nợ bình quân	Triệu đồng	210.182	253.656	249.615
Nợ quá hạn	Triệu đồng	2.920	1.187	4.388
DSTN/DSCV	%	104,21	108,29	87,16
Nợ quá hạn/Dư nợ	%	2,6	1,14	3,8
Vòng quay vốn tín dụng	Vòng	0,57	0,38	0,32

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

5.6.1. Chỉ tiêu doanh số thu nợ trên doanh số cho vay:

Qua bảng trên cho ta thấy năm 2005 tỷ lệ này là 104,21%, đến năm 2006 tăng lên 108,29%. Nhưng sang năm 2007 thì tỷ lệ này đã giảm đi và còn 87,16%. Như vậy tỷ lệ thu nợ đối với tín dụng trung và dài hạn là rất cao. Trong 2 năm 2005 và 2006 Ngân Hàng đã thu nợ vượt định mức. Chứng tỏ NH hoạt động có hiệu quả trong lựa chọn khách hàng, xét duyệt cho vay, thu nợ.

Có được kết quả đó là do một phần nợ của những năm trước được thu nợ trong năm 2005 và 2006. Nhưng nhìn chung hoạt động cho vay thu nợ của NH đạt hiệu quả cao.

5.6.2. Chỉ tiêu Nợ quá hạn trên Dư nợ

Có thể nói tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ là nhân tố then chốt và quan trọng nhất để đánh giá tính hiệu quả của hoạt động tín dụng. Đặc biệt là trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn. Chỉ số này ở NH BIDV chi nhánh Cần Thơ đạt được trong những năm vừa qua là rất ấn tượng. Năm nào cũng nhỏ hơn tỷ lệ khuyến cáo của NHNN (5%). Tuy có tăng đôi chút vào năm 2007 (3.8%) nhưng cũng là một con số tốt. Nằm trong phạm vi kiểm soát của chi nhánh.

Tỷ lệ nợ quá hạn trung và dài hạn của chi nhánh là rất tốt. Điều này sẽ làm cho lợi nhuận thu từ hoạt động tín dụng trung và dài hạn nói chung là tốt. Vì khi tỷ lệ nợ quá hạn nhỏ sẽ làm cho số tiền thu hồi được từ khách hàng là tốt. Khả năng thu hồi vốn gốc và tiền lãi từ khách hàng cao. Dẫn đến lợi nhuận thu được từ hoạt động này là cao.

5.6.3. Vòng quay vốn tín dụng

Qua số liệu ta thấy vòng quay vốn tín dụng có xu hướng ngày một giảm. Cụ thể là năm 2005 thì vòng quay vốn tín dụng là 0,57 vòng, sang năm 2006 thì vòng quay vốn tín dụng chỉ còn 0,38 vòng và đến năm 2007 vòng quay vốn tín dụng chỉ còn 0,32 vòng. Như vậy, ta có thể thấy được mức độ cho vay trung và dài hạn đang được chú trọng. Nhưng tình hình rủi ro tín dụng đang có nguy cơ phát sinh.

5.6.4. Dư nợ trung và dài hạn/tổng dư nợ

Bảng 17: DƯ NỢ TRUNG VÀ DÀI HẠN TRÊN TỔNG DƯ NỢ

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	ĐVT
Dư nợ trung và dài hạn	112.170	104.484	116.147	triệu đồng
Tổng dư nợ	666.976	808.405	922.827	triệu đồng
Tỷ lệ	16,8	12,9	12,5	%

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Chỉ tiêu này giúp ta xác định được cơ cấu tỷ lệ cho vay giữa trung và dài hạn của Ngân hàng BIDV chi nhánh Cần Thơ. Có thể thấy được trong cơ cấu tỷ lệ này. Dư nợ trung và dài hạn của chi nhánh tương đối thấp so với bình quân của toàn hệ thống ngân hàng BIDV(khoảng 40%). Đây là do điều kiện đặc thù về kinh tế, xã hội của thành phố Cần Thơ và định hướng phát triển của chi nhánh. Nhưng theo đánh giá thì tỷ lệ này nên nâng cao dần trong những năm tiếp theo.

➔Nhìn chung hoạt động tín dụng trung và dài hạn của NH đã và đang có xu hướng phát triển. Thể hiện qua số liệu ta thấy hoạt động tín dụng trung và dài có một mức độ rủi ro là tương đối so với khuyến cáo của NHNN là 5%. So với mức độ rủi ro chung của NH thì hoạt động trung và dài hạn thể hiện một mức độ rủi ro cao. Cụ thể là năm 2005 mức độ rủi ro là 2,9% còn hoạt động trung và dài hạn là 2,6%, năm 2006 mức độ rủi ro của NH chỉ có 0,6% trong khi đó hoạt động tín

dụng trung và dài hạn chiếm tới 1.14%, năm 2007 mức độ rủi ro của NH là 3,9% và hoạt động trung và dài hạn là 3,8% là tương đối cao.

Bên cạnh đó, khi xem xét về chỉ tiêu khác là vòng quay vốn tín dụng thì vòng quay vốn tín dụng của hoạt động tín dụng trung và dài hạn ngày càng giảm. Trong khi đó vòng quay vốn tín dụng chung của NH ngày một tăng. Việc vòng quay vốn tín dụng của hoạt động tín dụng trung và dài hạn giảm thể hiện việc kinh doanh trong lĩnh vực này là không an toàn. Tuy nhiên, vòng quay vốn tín dụng của NH là không quá thấp.

→ Do vậy NH cần tập trung vào hoạt động này đánh giá đúng tiềm năng và đưa ra những giải pháp thiết thực hơn nhằm tối thiểu hoá rủi ro mang lại lợi nhuận cao hơn cho NH.

5.7. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN

5.7.1. Do thực hiện tốt quy trình tín dụng trung và dài hạn.

NH BIDV chi nhánh Cần Thơ có một qui trình tín dụng trung và dài hạn lưu hành nội bộ, qui trình này là chuẩn mực để các tín dụng viên của chi nhánh thực hiện khi giải quyết nhu cầu vay vốn của khách hàng. Đây thực sự là một qui trình tốt, chính nhờ việc áp dụng qui trình này một cách chặt chẽ mà NH BIDV có những chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng trung và dài hạn rất tốt như tỷ lệ nợ xấu, hệ số thu nợ, vòng quay vốn tín dụng. Trong qui trình tín dụng trung và dài hạn của NH, đặc biệt đáng chú ý là qui trình thẩm định khách hàng và qui trình hướng dẫn xử lý những phát sinh trong quá trình vay vốn của NH. Đây chính là nhân tố chính giúp cho chi nhánh hạn chế được những rủi ro có thể xảy ra đối với khoản cho vay của mình.

5.7.2. Do định hướng phát triển của chi nhánh

Do định hướng của NH BIDV chi nhánh Cần Thơ là tập trung vào nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn. Điều này dẫn đến một số chỉ tiêu của tín dụng trung và dài hạn không được cao lắm qua các năm phân tích như: doanh số cho vay, thu nợ, dư nợ trung và dài hạn:

**Bảng 19: KẾ HOẠCH VỀ DƯ NỢ TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN
TRÊN TỔNG DƯ NỢ**

ĐVT: %

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	KH năm 2006	Năm 2007	KH năm 2007
Tỷ lệ dư nợ trung và dài hạn/ Tổng dư nợ	16,8	12,9	<14,0	12,5	<15,0

(Nguồn: Phòng kế hoạch nguồn vốn của BIDV Cần Thơ)

Chính do có sự định hướng này nên doanh số cho vay, thu nợ và dư nợ bình quân tín dụng trung và dài hạn của chi nhánh là tương đối thấp so với toàn hệ thống. Tuy nhiên hiệu quả tín dụng trung và dài hạn là những kết quả mà NH BIDV chi nhánh Cần Thơ mong muốn đạt được. Cho nên các chỉ tiêu trên khi dùng để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng trung và dài hạn của chi nhánh cũng mang tính hiệu quả cao.

5.7.3. Do sự biến động của nền kinh tế TP. Cần Thơ

Tín dụng là một nghiệp vụ phụ thuộc rất nhiều vào tình hình kinh tế Việt Nam nói chung và Thành Phố Cần Thơ nói riêng. Những năm qua do sự biến động của nền kinh tế Thành Phố Cần Thơ tạo ra những ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng trung và dài hạn của chi nhánh BIDV tại Cần Thơ. Điều này có thể thấy rõ trong sự thay đổi trong doanh số cho vay, thu nợ, dư nợ, nợ xấu phân theo thành phần kinh tế.

Bắt đầu từ năm 2005. Đất nước ta thực hiện chính sách cổ phần hoá các công ty nhà nước, song song với việc đó nhà nước khuyến khích thành lập các công ty, doanh nghiệp ngoài nhà nước do tư nhân hay cá thể làm chủ. Chính vì những lý do như vậy nên có những biến đổi rất rõ rệt trong doanh số cho vay, thu nợ, dư nợ phân theo thành phần kinh tế của chi nhánh qua 3 năm phân tích. Tỷ trọng của khu vực nhà nước giảm dần. Trong khi đó tỷ trọng của thành phần tư nhân và cá thể lại tăng lên.

5.8. NGUYÊN NHÂN LÀM PHÁT SINH RỦI RO TÍN DỤNG

5.8.1. Dấu hiệu xuất hiện rủi ro tín dụng

a) Các dấu hiệu phi tài chính

*Tính cách và tư cách của khách hàng.

- Khách hàng tìm cách né tránh, tránh gặp NH và thiếu hợp tác với NH, khách hàng có những cách cư xử bất thường.

*Khả năng quản lý của khách hàng.

- Không có khả năng hoạch định ra những kế hoạch hành động.
- Hoạt động kinh doanh dựa vào một người chủ yếu.
- Đầu tư vào những lĩnh vực ngoài kinh nghiệm hiểu biết của mình..

*không nhạy bén trước các tình hình đang thay đổi.

- Công ty thiếu những người thay thế cần thiết.

*Tình hình hoạt động kinh doanh.

- Doanh nghiệp thực hiện việc kiểm soát và báo cáo tài chính không tốt.
- Máy móc thiết bị không được bảo trì tốt.
- Thường xuyên thay đổi NH truyền thống.
- Bị mất quyền đại lý, nhà cung cấp hoặc quyền cung cấp.

*Tình trạng của ngành hoặc của nền kinh tế nói chung:

- Nhà nước ra những quy chế mới làm ảnh hưởng quá trình hoạt động kinh doanh của khách hàng.

- Sự phát triển về mặt công nghệ thông tin.
- Xuất hiện những đối thủ cạnh tranh mới, những kênh phân phối mới.

b) Những dấu hiệu cảnh báo về tài chính

- Thông qua tài khoản của khách hàng tại NH như: rút vốn quá nhiều nhưng không rõ ràng; số dư bình quân trong tài khoản bị giảm.

- Nợ vay NH tăng lên không tương xứng với sự tăng doanh thu, vay vốn sau chu kỳ hoạt động kinh doanh của khách hàng.

- Các khoản phải thu quá lớn, hàng chiết khấu quá nhiều.

- Hàng tồn kho không phù hợp với chức năng kinh doanh, không thường xuyên kiểm tra hàng tồn kho, hoặc hàng tồn kho quá lớn.

5.8.2. Nguyên nhân

Rủi ro tín dụng biểu hiện ra bên ngoài là việc không hoàn thành nghĩa vụ trả nợ, nợ quá hạn ngày càng lớn, các khoản lãi chưa thu ngày càng gia tăng.

Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng rất đa dạng, có thể phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau. Một trong những cách phân loại thông dụng là phân tích nguyên nhân gây ra từ phía người cho vay và người đi vay.

Nguyên nhân từ phía người cho vay có thể bao gồm:

- *Một là*, NH không chấp hành nghiêm túc chế độ tín dụng và điều kiện cho vay.
- *Hai là*, chính sách và qui trình cho vay chưa chặt chẽ, chưa có quy trình quản trị rủi ro hữu hiệu, chưa chú trọng đến phân tích khách hàng, xếp loại rủi ro tín dụng để tính toán điều kiện và khả năng trả nợ. Đối với cho vay doanh nghiệp nhỏ và cá nhân, quyết định cho vay của NH chủ yếu dựa trên kinh nghiệm, chưa áp dụng công cụ chấm điểm tín dụng.
- *Ba là*, kỹ thuật cấp tín dụng chưa hiện đại, chưa đa dạng, việc xác định hạn mức tín dụng cho khách hàng còn quá đơn giản, thời hạn chưa phù hợp, chủ yếu là tín dụng trực tiếp, sản phẩm tín dụng chưa phong phú.
- *Bốn là*, thiếu thông tin về khách hàng hay thiếu thông tin tín dụng tin cậy, kịp thời, chính xác để xem xét, phân tích trước khi cấp tín dụng.
- *Năm là*, năng lực và phẩm chất đạo đức của một số cán bộ tín dụng chưa đủ tâm và vấn đề quản lý sử dụng, đãi ngộ cán bộ NH chưa thoả đáng.

Nguyên nhân từ phía người vay

Các nguyên nhân dẫn đến việc khách hàng vay vốn không trả được nợ cho NH thường được sắp xếp theo hai nhóm sau:

- *Nhóm nguyên nhân khách quan*, là những tác động ngoài ý chí của khách hàng, như do thiên tai, hoả hoạn, do sự thay đổi của các chính sách quản lý kinh tế, điều chỉnh quy hoạch ngành vùng, do hành lang pháp lý chưa phù hợp, do biến động của thị trường trong và ngoài nước, cung cầu hàng hoá thay đổi,...
- *Nhóm nguyên nhân chủ quan*, là nguyên nhân nội tại của mỗi khách hàng. Đó có thể là vốn tự có tham gia sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không đáp ứng nhu cầu; năng lực điều hành còn hạn chế, thiếu thông tin thị trường và thông tin về các đối tác, bạn hàng làm ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh;

công nghệ sản xuất không tạo ra sản phẩm có tính cạnh tranh cao; hoặc khách hàng thiếu thiện chí trả nợ vay NH ngay từ khi xin vay.

Trong các nguyên nhân kể trên, nguyên nhân thiếu thông tin, đặc biệt là thông tin về khách hàng vay và thông tin về môi trường kinh tế mà khách hàng đó hoạt động, là nguyên nhân chủ yếu nhất dẫn đến rủi ro tín dụng.

Ngoài ra, còn có một số nguyên nhân khác như: Do tính dễ thay đổi của các nhân tố rủi ro; tính không ổn định ngày càng tăng của thị trường tài chính; sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các NH; sự can thiệp của chính quyền địa phương...

5.8.3. Vấn đề sai phạm trong cho vay

Ngoài những nguyên nhân trên thì các sai phạm trong cho vay cũng dẫn đến rủi ro trong hoạt động tín dụng của NH thể hiện:

a) Những sai phạm thường gặp trong công tác tín dụng

Do sức ép cạnh tranh trong việc mở rộng thị phần tín dụng, không ít NH đã bỏ qua các qui trình tín dụng, hạ thấp tiêu chuẩn đánh giá khách hàng, không chú ý đúng mức đến tình hình tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ, nguồn trả nợ của khách hàng vay nên nảy sinh một số sai phạm như :

- Sai phạm qui định điều kiện vay vốn

Để được vay vốn của NH, trước hết khách hàng vay cần có đủ các điều kiện theo qui định tại điều 7 quy chế cho vay của NH đối với khách hàng ban hành kèm theo quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN. Tuy nhiên, trong khi xem xét và quyết định cho vay vẫn còn tồn tại những sai sót như: khách hàng vay không có tư cách pháp nhân đầy đủ, chưa được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đã hết hạn (khách hàng buộc phải đăng ký kinh doanh theo qui định của pháp luật), chưa có văn bản ủy quyền và cam kết bảo lãnh của pháp nhân đối với đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc; cho vay khách hàng có tình hình tài chính, khả năng SX-KD, năng lực quản lý yếu kém, thường xuyên thay đổi tổ chức, khả năng vay trả thấp, khách hàng đang có nợ xấu đã bị NH khác quản lý, giám sát chặt chẽ, dừng cho vay, khách hàng vay cung cấp không đầy đủ thiếu trung thực các thông tin, tài liệu liên quan đến việc vay vốn như báo cáo tài chính, kết quả hoạt động SX-KD, tính khả thi và hiệu quả của dự án/phương án vay vốn; cho vay đối với các dự

án/phương án SX-KD có tính khả thi, hiệu quả thấp; hồ sơ tài sản bảo đảm nợ vay chưa hợp pháp, tài sản đảm bảo nợ vay thuộc sở hữu nhiều người nhưng trong hồ sơ bảo đảm không có đầy đủ chữ ký chấp nhận của đồng sở hữu, tài sản chưa đăng ký giao dịch bảo đảm hoặc chưa có bảo hiểm đối với tài sản mà pháp luật qui định phải mua bảo hiểm, tài sản làm bảo đảm đã được khách hàng thế chấp cầm cố cho TCCD khác, hoặc áp dụng biện pháp cho vay không có bảo đảm điều m bằng tài sản nhưng khách vãng vay không đủ điều kiện qui định tại khoản 18 điều 1 nghị định số 85/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2005 về sửa đổi, bổ sung nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 về bảo đảm tiền vay của NH.

- Sai phạm về lập hồ sơ vay vốn

Khi có nhu cầu vay vốn, khách hàng gửi cho NH giấy đề nghị vay vốn và các tài liệu cần thiết theo quy định tại điều 14 quy chế cho vay của NH đối với khách hàng ban hành kèm theo nghị định số 1627/2001/QĐ- NHNN. Tuy nhiên, hiện nay còn tồn tại nhiều trường hợp trong bộ hồ sơ vay vốn các giấy tờ, tài liệu vẫn còn thiếu như : điều lệ hoạt động của doanh nghiệp, hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng xây dựng , giấy phép xây dựng, giấy phép về vệ sinh môi trường...Hợp đồng tín dụng ghi sai, thiếu hoặc tẩy sửa các yếu tố không đúng qui định như ngày vay, số tiền vay, phương thức trả lãi, biện pháp bảo đảm tiền vay, mục đích sử dụng, ngày tháng hợp đồng tín dụng, kỳ hạn trả nợ gốc lãi không đúng qui định tại điều 17 quy chế cho vay của NH đối với khách hàng ban hành kèm theo quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN

- Sai phạm về việc kiểm tra, quản lý nợ vay

Việc kiểm tra khách hàng vay vốn trước, trong và sau khi cho vay về những vấn đề liên quan đến vốn vay nhằm nâng cao chất lượng khoản vay đã trở thành phương châm, và qua đó phát hiện khách hàng vay vi phạm nguyên tắc, chế độ thể lệ tín dụng, vi phạm hợp đồng tín dụng hoặc có nguy cơ thất thoát vốn vì có biện pháp xử lý thích hợp, nhằm đảm bảo hiệu quả và khả năng thu hồi vốn vay. Tuy nhiên, việc kiểm tra, quản lý nợ vay vẫn đang còn tồn tại nhiều sai sót như : thẩm định mang tính hình thức, sơ sài, chất lượng thẩm định không đảm bảo. Nội dung thẩm định của một số tờ trình khá giống nhau, hoặc nội dung thẩm định không phù hợp với mục đích của dự án/phương án xin vay. Nhiều khoản vay, việc thẩm định chỉ căn cứ vào tài liệu do khách hàng cung cấp không qua

khảo sát thực tế rất thiếu thông tin về khách hàng vay dẫn đến không đánh giá đúng tình hình tài chính, năng lực SX-KD, hiệu quả kinh tế của khoản vay, khả năng trả nợ và nguồn vốn trả nợ của khách hàng. Bên cạnh cũng có một số trường hợp NH xác định thời hạn cho vay thiếu chính xác, áp dụng phương thức cho vay không phù hợp với đối tượng vay vốn ...nên đã gây không ít khó khăn cho quá trình thu hồi nợ. Trong khi cho vay (trong giai đoạn giải ngân) không theo dõi, quản lý chặt chẽ dư nợ để xảy ra trường hợp khách hàng rút vốn vay vượt giới hạn tín dụng, vượt hạn mức tín dụng, hoặc thiếu giấy tờ tài liệu chứng minh mục đích sử dụng vốn. Sau khi cho vay, không kiểm tra việc sử dụng vốn vay theo qui định hoặc có kiểm tra nhưng chỉ là hình thức không thể hiện được yêu cầu của việc kiểm tra, đặc biệt cho vay bằng tiền mặt nhưng NH không kiểm tra đầy đủ, hoặc kiểm tra chậm so với thời gian giải ngân đã tạo kẽ hở cho khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích (vay ngắn hạn đầu tư các chi phí có tính chất dài hạn, mua sắm tài sản cố định, trả nợ cho các NH khác...). Bên cạnh có nhiều trường hợp qua kiểm tra phát hiện khách hàng không trung thực trong việc cung cấp các tài liệu liên quan đến vốn vay, vi phạm hợp đồng tín dụng, làm ăn kém hiệu quả, có khả năng thất thoát vốn nhưng NH không có biện pháp ngăn chặn, kiên quyết xử lý .

- Sai phạm về cơ cấu lại thời hạn trả nợ (điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ gốc và lãi)

Việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ là nhằm hỗ trợ khách hàng khắc phục khó khăn tạm thời về tài chính, giúp khách hàng củng cố hoạt động SX-KD. Nhưng trong thực tế do quá dễ dãi nên đã dễ xảy ra nhiều trường hợp sai phạm như : gia hạn nợ nhưng không có thủ tục gia hạn (thiếu đơn xin gia hạn, biên bản kiểm tra trước khi cho gia hạn và duyệt của lãnh đạo); cho gia hạn nợ vay khi nợ vay chưa đến hạn trả. Mặt khác, để vừa hạn chế khoản vay phải chuyển nhóm cao hơn, vừa không rơi vào nhóm nợ xấu, NH cho gia hạn nhiều lần, thời gian dài với lý do không chính đáng, thậm chí cho cơ cấu lại cả những trường hợp khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, làm ăn không có hiệu quả.

b) Nguyên nhân dẫn đến tình trạng sai phạm

Việc dẫn đến mất an toàn trong hoạt động tín dụng xuất phát từ những sai phạm nêu trên phần lớn là do NH chưa nghiêm túc trong việc chấp hành qui chế

cho vay, các qui chế về đảm bảo tiền vay như: hạ thấp các điều kiện cho vay để cạnh tranh khách hàng; trình độ chuyên môn của nhiều cán bộ còn hạn chế, chưa đủ năng lực để thực hiện tốt khâu thẩm định dự án/phương án vay vốn, nắm bắt và đánh giá về khách hàng chưa được đầy đủ dẫn đến việc cho vay khách hàng có tình hình tài chính không lành mạnh, kinh doanh thua lỗ, dự án/phương án SX-KD kém hiệu quả. Trước khi cho vay, không tập hợp đầy đủ hồ sơ tài liệu theo qui định; nhận tài sản đảm bảo tiền vay nhưng không hồ sơ, giấy tờ tài sản chưa được hợp pháp; cho vay khách hàng không có đảm bảo bằng tài sản, những khách hàng không đủ điều kiện theo qui định. Ngoài ra còn do thiếu ý thức, trách nhiệm của một bộ phận cán bộ trong việc xét duyệt và quyết định cho vay, buông lỏng kiểm tra, quản lý nợ vay hoặc do cố ý làm trái các qui định của nhà nước, của ngân hàng nhà nước ...

c) Giải pháp hạn chế sai phạm trong cho vay

Như đã nêu, nguyên nhân gây ra sai phạm làm mất an toàn của nhiều khoản vay là do yếu tố khách quan hoặc chủ quan của NH. Đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn vì thời hạn dài dễ phát sinh rủi ro và nguồn vốn cho vay là tương đối lớn. Để khắc phục tình trạng sai phạm trong cho vay một cách có hiệu quả, nhằm hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất, NH cần thực hiện tốt các giải pháp sau :

Một là : trong quá trình xem xét cho vay cán bộ tác nghiệp phải lựa chọn phương án thẩm định phù hợp theo từng loại cho vay, đối tượng khách hàng, chú trọng đánh giá đầy đủ tư cách pháp nhân, năng lực hành vi nhân sự của khách hàng và xem xét kỹ tính pháp lý của các giấy tờ, tài liệu liên quan (hồ sơ vay vốn) nhằm phát hiện tình trạng thiếu trung thực của khách hàng trong việc cung cấp tài liệu, thông tin liên quan đến vấn đề vay vốn; đặc biệt cần đánh giá chính xác tính khả thi, hiệu quả của dự án/phương án vay vốn; xem xét kỹ các thỏa thuận trong hợp đồng kinh tế giữa khách hàng vay với tổ chức cá nhân liên quan nhằm xác định thời hạn cho vay chính xác với đối tượng vay vốn, đồng thời giúp khách hàng vay khắc phục những bất lợi đã được qui định trong hợp đồng kinh tế. Mặt khác, để đảm bảo đánh giá chính xác tình hình tài chính, năng lực SX-KD, nguồn trả nợ của khách hàng vay, NH ngoài việc dựa vào hồ sơ tài liệu do khách hàng cung cấp còn phải điều tra nắm chắc các nguồn thông tin khác có liên quan và kết hợp với khảo sát thực tế tại đơn vị. Việc thẩm định kết hợp như trên

không những giúp NH xác định được mức độ trung thực của những tài liệu do khách hàng cung cấp, đánh giá đúng đắn uy tín và mức độ cạnh tranh sản phẩm của khách hàng trên thị trường, dự kiến được rủi ro có thể xảy ra, mà còn nắm chắc về lịch sử, về mối quan hệ giữa khách hàng vay vốn với tổ chức, cá nhân có liên quan, về tình hình công nợ và khả năng thanh toán tín dụng của khách hàng, nhất là khách hàng vay ở nhiều NH, khách hàng vay ngoài địa bàn hoạt động.

Hai là : trước khi cho vay, căn cứ theo qui định NH phải thu thập đầy đủ các giấy tờ, tài liệu về tính pháp lý của khách hàng. Lập hợp đồng tín dụng phải đầy đủ các yếu tố theo qui định của pháp luật đảm bảo an toàn và đủ căn cứ pháp lý để xử lý khi có tranh chấp; việc định kỳ hạn trả nợ gốc, lãi vay phải căn cứ vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay và phù hợp với khả năng trả nợ của từng khách hàng nhằm hạn chế tình trạng định kỳ hạn trả nợ gốc, lãi máy móc, xác định thời hạn trả nợ quá ngắn cho các đối tượng vay có chu kỳ luân chuyển vốn dài dẫn đến cơ cấu lại thời hạn trả nợ.

Ba là : khi khách hàng có yêu cầu rút tiền vay, cán bộ trực tiếp cho vay phải kiểm tra chặt chẽ các giấy tờ liên quan đến việc rút vốn vay của khách hàng, tài liệu chứng minh mục đích sử dụng vốn vay, lịch rút vốn, giấy nhận nợ và số dư nợ đến ngày nhận nợ nhằm tránh tình trạng cho vay vượt hạn mức tín dụng, rút tiền vay không đúng mục đích sử dụng...Sau khi cho vay cán bộ tín dụng phải thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn vay, nhất là phải kiểm tra kịp thời đối với khoản cho vay bằng tiền mặt; định kỳ phải đánh giá khả năng tài chính và tình hình SX-KD của khách hàng. Nội dung kiểm tra phải đánh giá được đầy đủ các yếu tố như : số tiền vay sử dụng vào mục đích gì, tính toán cân đối nợ vay, nhận xét tình hình thực hiện dự án/phương án vay vốn, tình hình SX-KD của khách hàng, kiểm tra tình hình tài sản đảm bảo. Ngoài việc kiểm tra thực tế tại khách hàng, NH còn phải yêu cầu khách hàng báo cáo theo định kỳ hoặc đột xuất về tình hình hoạt động kinh doanh nhằm sớm phát hiện hiện tượng suy giảm trong SX-KD, để có biện pháp xử lý kịp thời.

Bốn là : Mặc dù việc xem xét cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ là do NH tự quyết định, nhưng không thể tùy tiện mà phải theo nhu cầu chính đáng của khách hàng, xem xét nguyên nhân khách hàng không trả được nợ đúng thời hạn đã cam kết và đánh giá được khả năng trả nợ của khách hàng sau khi được cơ cấu lại thời

hạn trả nợ. Thời gian và số lần cho cơ cấu phải có ý nghĩa thật sự và mang lại hiệu quả cho khách hàng, tránh điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ một cách tràn lan.

Năm là: để phản ánh đúng chất lượng tín dụng nhằm cảnh báo sớm rủi ro, NH cần phải chấp hành nghiêm túc việc phân loại nợ, những khoản nợ gốc, lãi vay đến hạn trả, khách hàng không trả được nợ và có dấu hiệu giảm sút về khả năng tài chính phải kiên quyết phân loại vào nhóm cao hơn.

Sáu là : hoạt động tín dụng liên quan đến nhiều ngành nhiều nghề, nhiều đối tượng khác nhau thuộc mọi thành phần kinh tế, điều tiết bởi nhiều bộ luật ... Vì vậy đòi hỏi cán bộ ngân hàng phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, hiểu biết về pháp luật, đặc biệt có phẩm chất đạo đức tốt.

Thực tế xảy ra sai phạm trong thời gian qua, một phần do năng lực và phẩm chất chính trị của một số cán bộ còn yếu kém, chưa thật sự yêu nghề và tận tâm với công việc. Để hạn chế thấp nhất các sai phạm trong cho vay, không để khách hàng có cơ hội lợi dụng, NH cần phải chú trọng đào tạo, bồi dưỡng về nghiệp vụ chuyên môn, về kiến thức pháp luật, về những ngành nghề có liên quan đến hoạt động NH; thường xuyên giáo dục đạo đức lối sống, mỗi cán bộ phải không ngừng rèn luyện nâng cao phẩm chất chính trị. Đặc biệt, việc bố trí cán bộ làm công tác tín dụng, thẩm định phải có trình độ và đúng năng lực sở trường.

CHƯƠNG 6

MỘT SỐ GIẢI PHÁP

6.1. CÁC GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN.

6.1.1. Tự nhận định bản thân

Để hoạt động tín dụng có hiệu quả thì việc làm trước tiên đó là tự đánh giá về bản thân của mình xem có những cơ hội gì? thách thức như thế nào? và có những thuận lợi, khó khăn nào...để từ đó đưa ra phương án kinh doanh hợp lý. Việc phân tích SWOT là một việc làm trước tiên cho NH.

6.1.1.1. Phân tích SWOT

a) Điểm mạnh

- Vị trí kinh doanh của Ngân hàng nằm ở trung tâm Thành phố tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng dễ tìm và dễ giao dịch. Từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho công tác huy động vốn.

- Có đội ngũ cán bộ nhiều kinh nghiệm, nhiệt tình vui vẻ với khách hàng, thời gian giải quyết hồ sơ rất nhanh.

- NH hoạt động lâu, có hiệu quả và đạt được nhiều thành tựu trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ được bạn bè và các tổ chức trên thế giới công nhận tạo được niềm tin với khách hàng.

- Thường xuyên phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, tiết kiệm dự thưởng.

- Có nhiều loại hình tiền gửi huy động có kỳ hạn với nhiều mức lãi suất khác nhau để khách hàng lựa chọn.

- Những năm hoạt động của Ngân hàng thì tỷ lệ nợ xấu luôn thấp hơn chỉ tiêu cấp trên đưa ra.

b) Điểm yếu

- Nguồn vốn của NH chủ yếu là vốn điều chuyển

- Cho vay hầu hết được giải ngân bằng tiền mặt

- Một số cán bộ năng lực còn hạn chế, chưa thoát khỏi nề nếp kinh doanh cũ

-Cán bộ lãnh đạo của chi nhánh cũng như các phòng ban còn thiếu so với nhu cầu thực tế

-Khả năng thích ứng của cán bộ nhân viên chi nhánh trong quá trình hội nhập và phát triển theo cơ chế thị trường chậm.

c) Cơ hội

-Phần lớn lượng khách hàng vay với thời gian tương đối dài cho nên cho vay trung và dài hạn là rất phù hợp với điều kiện thực tế.

-Các qui hoạch chủ yếu của thành phố được thủ tướng chính phủ phê duyệt

-Có sự quan tâm giúp đỡ của các cơ quan, ban ngành địa phương trong việc tháo gỡ những vướng mắc, khó khăn trong hoạt động đầu tư tín dụng, nhờ đó mà NH có thể cho vay thuận lợi.

-Thành phố Cần Thơ là một trọng điểm của đồng bằng sông Cửu Long cho nên tình hình phát triển kinh tế là khá cao, cơ cấu kinh tế chuyển dịch tích cực nên nhu cầu vốn là rất lớn. Vì vậy NH có một cơ hội rất lớn trong hoạt động cho vay của mình.

d) Thách thức

-Do nằm ở trung tâm thành phố nên việc có nhiều NH cùng tham gia hoạt động tín dụng là khó tránh khỏi. Do vậy có sự cạnh tranh cao về lãi suất.

-Công tác thu hồi vốn còn nhiều vướng mắc đối với NH

- Việc ra đời hình thức tiết kiệm bưu điện tăng sự cạnh tranh trong việc thu hút người dân gửi tiền tiết kiệm làm việc huy động vốn, nhất là vốn trong dân trở nên khó khăn hơn.

- Những vụ đổ bể tín dụng trong thời gian qua làm cho dân chúng mang tâm lý nghi ngờ.

6.1.1.2. Mô hình CAMELS

Song song với phân tích SWOT thì mô hình CAMELS cũng thể hiện một khía cạnh khác về việc tự đánh giá bản thân. Từ đó đưa ra định hướng hoạt động hợp lý từ đó giảm thiểu rủi ro trong tín dụng.

a) Vốn chủ sở hữu (vốn tự có hay vốn cổ phần): Capital adequacy (C)

Vốn chủ sở hữu lớn sẽ giúp NH vượt qua những tổn thất nghiêm trọng và cho phép NH áp dụng chiến lược kinh doanh mạo hiểm, tức chấp nhận rủi ro cao

hơn nhưng khả năng sinh lời cũng cao hơn. Trong khi đó, nếu vốn tự có thấp sẽ làm giảm tính năng động của NH. Tỷ lệ an toàn vốn còn quan trọng ở chỗ, nó là thước đo cơ bản để nhà quản lý đánh giá sự lành mạnh về tài chính của NH.

b) Tài sản có: Asset quality (A)

Chất lượng tài sản có trong kinh doanh NH là yếu tố quan trọng hàng đầu và cũng là yếu tố phức tạp nhất khi phân tích hoạt động ngân hàng, ngoài ra khi đánh giá chất lượng tài sản có thường chứa đựng yếu tố chủ quan. NH sụp đổ là do “tài sản có chịu rủi ro” có chất lượng thấp. NH che giấu những vấn đề về chất lượng tài sản có.

Vấn đề phức tạp nhất trong khâu đánh giá chất lượng tài sản có là yếu tố chủ quan, đặc biệt là khâu đánh giá chất lượng tín dụng, bởi vì chất lượng tín dụng có thể là tốt tại thời điểm phân tích nhưng sau đó có thể xấu đi. Việc phân bổ những khoản dự phòng rủi ro tín dụng thường dựa theo kinh nghiệm gắn liền với nhận thức chủ quan của nhà quản trị, chính vì vậy, khoản dự phòng rủi ro tín dụng thường không cân xứng với rủi ro tín dụng tiềm ẩn.

Những biểu hiện về chất lượng của nhóm “tài sản chịu rủi ro” có thể thu thập thông qua :

- (i) Hệ thống quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng
- (ii) Đánh giá tổng hợp chất lượng tín dụng

Chất lượng quản trị rủi ro tín dụng phụ thuộc chủ yếu vào hệ thống giám sát rủi ro tín dụng. Khi phân tích ta cần xem xét :

- NH có áp dụng hệ thống xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng hay không ?
- Hệ thống xếp hạng độ tín nhiệm này có được coi là điều kiện cấu thành trong quá trình cho vay hay không ?
- Hệ thống xếp hạng đã hoạt động hiệu quả như thế nào trong quá trình quản trị rủi ro tín dụng trong quá khứ ?

Biểu hiện tiếp theo là tập trung tăng trưởng tín dụng quá thái. Tăng trưởng tín dụng cần được xem xét không những trong mối liên hệ với tốc độ tăng trưởng trong quá khứ mà còn phải trong môi trường cạnh tranh chung.

Biểu hiện tiếp theo về chất lượng tín dụng là khoản dự phòng rủi ro tín dụng như thế nào. Thống kê những tổn thất tín dụng trong quá khứ là cực kỳ có ý

nghĩa. Một tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng thấp thường chứa đựng tiềm tàng bất ổn trong tương lai.

c) Quản trị ngân hàng: Management quality (M)

Có một số tiêu chuẩn để đánh giá hiệu suất trong khâu quản trị điều hành :

- Quan điểm trong việc cấp tín dụng
- Mức độ thông tin có sẵn để ra quyết định
- Chính sách phân bổ dự phòng tổn thất tín dụng
- Bằng chứng về thành công của khâu quản trị điều hành trong quá khứ

Việc ra quyết định và quá trình kiểm tra là rất quan trọng. Cần phải biết người ra quyết định tín dụng là ai và họ quyết định như thế nào :

- + Các cá nhân có thể quyết định những khoản tín dụng lớn ?
- + Hệ thống kiểm soát nội bộ là như thế nào ?
- + Tín dụng được cấp trên cơ sở tình cảm trước khi các chứng từ pháp lý được hoàn thành ?
- + Hệ thống hạn mức tín dụng đối với từng khách hàng ?
- + Quy trình tín dụng ?
- + Hội đồng tín dụng ?

d) Lợi nhuận: Earnings record (E)

Lợi nhuận là thước đo khả năng tạo giá trị cho các cổ đông, tạo vốn kinh doanh bổ sung và duy trì hay cải tiến thanh danh cho NH. Lợi nhuận cũng là thước đo lượng hóa năng lực của khâu quản trị điều hành trong mối tương quan với số lượng và chất lượng của tài sản có, tài sản nợ của NH. Trong quá trình phân tích phải đề cập đến chất lượng của các khoản thu, xem nguồn thu có được đa dạng hòa hay không hay là nguồn thu chỉ dựa trên một số hoạt động tín dụng đặc trưng.

e) Thanh khoản: liquidity position (L)

Là một bộ phận quan trọng trong quá trình đánh giá tính ổn định trong hoạt động kinh doanh NH. Tính thanh khoản cao có thể giúp NH vượt qua những thời kỳ khó khăn.

Nguyên tắc chung để đảm bảo tính thanh khoản cho NH là, tài sản chính phải được tài trợ bằng tài sản nợ chính. Chúng ta cần tính tới mối tương quan giữa cấu trúc tài sản nợ và tài sản có của NH.

6.1.2. Đánh giá về khách hàng

Việc tìm hiểu xem xét đánh giá khách hàng (người đi vay) là một việc làm thiết thực nhằm chọn lọc khách hàng, nâng cao hiệu quả và làm giảm thiểu rủi ro. Thể hiện vấn đề này ta có thể áp dụng phân tích định tính về rủi ro tín dụng.

6.1.2.1. Phân tích 6C

a) Tư cách người vay (character)

Cán bộ tín dụng phải chắc chắn tin rằng : người xin vay có mục đích tín dụng rõ ràng và có thiện chí nghiêm chỉnh trả nợ khi đến hạn. Nếu cán bộ tín dụng không biết chính xác được tại sao khách hàng lại vay tiền, thì cần phải làm rõ ràng mục đích xin vay là gì. Khi mục đích xin vay rõ ràng, cán bộ tín dụng phải xác định xem có phù hợp với chính sách tín dụng hiện hành của NH hay không. Thậm chí, cho dù mục đích xin vay là tốt, thì cán bộ tín dụng cũng xác định xem người vay có tỏ thái độ trách nhiệm trong việc sử dụng vốn vay, trả lời các câu hỏi một cách trung thực, có thiện chí và nỗ lực hết sức để hoàn trả nợ vay khi đến hạn. Tinh thần trách nhiệm, tính trung thực, mục đích rõ ràng, và thiện chí trả nợ của người vay gọi chung là tư cách của người vay. Nếu phát hiện thấy người vay giả dối trong kế hoạch sử dụng và trả nợ như thỏa thuận, thì cán bộ tín dụng phải từ chối cho vay, nếu không rủi ro tín dụng sẽ phát sinh.

b) Năng lực người vay (Capacity)

Cán bộ tín dụng phải chắc chắn rằng người xin vay phải có đủ năng lực hành vi và năng lực pháp lý để ký kết hợp đồng tín dụng. Người đại diện cho công ty ký kết hợp đồng tín dụng phải là người được ủy quyền hợp pháp của công ty.

c) Thu nhập của người vay (cash)

Người vay có thể tạo ra đủ tiền trả nợ ?

- + Luồng tiền từ doanh thu bán hàng hay từ thu nhập
- + Bán thanh lý tài sản

$\text{Luồng tiền} = \text{tổng doanh thu} - \text{tổng chi phí} + \text{chi phí tiền tệ}$

Cán bộ tín dụng đánh giá luồng tiền qua việc trả lời các câu hỏi :

- (i) Thu nhập hay doanh thu có mức tăng trưởng cao trong quá khứ là rõ ràng và chắc chắn

(ii) Liệu mức tăng trưởng cao này có được duy trì để hỗ trợ việc trả nợ vay NH ? Thu nhập của người vay trong quá khứ và hiện hành là bằng chứng quan trọng để trả lời các câu hỏi trên

d) Bảo đảm tiền vay (Collateral)

Khi đánh giá khía cạnh đảm bảo tiền vay, cán bộ tín dụng phải tự hỏi : người vay có sở hữu một giá trị nào hay tài sản nào có chất lượng để hỗ trợ cho khoản vay ? Cán bộ tín dụng phải chú ý đến những yếu tố nhạy cảm như : tuổi thọ, điều kiện và mức độ chuyên dụng của tài sản người vay. Khía cạnh công nghệ cũng phải đặc biệt chú ý, bởi vì nếu tài sản người vay có công nghệ lạc hậu thì giá trị giảm rất nhiều và khó tìm được người mua trong khi công nghệ thay đổi hàng ngày.

e) Các điều kiện(Conditions)

Cán bộ tín dụng và nhà phân tích tín dụng cần phải biết xu hướng hiện hành về công việc kinh doanh và ngành nghề của người vay, cũng như khi điều kiện xã hội thay đổi sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến khoản tín dụng. Phải duy trì khai thác thông tin từ các báo cáo có liên quan, bài tạp chí, báo cáo nghiên cứu.

f)Kiểm soát(Control)

Tập trung vào những vấn đề như : các thay đổi trong pháp luật có ảnh hưởng đến người vay? Yêu cầu tín dụng của người vay có đáp ứng được tiêu chuẩn của NH.

6.1.2.2. Phân tích tín dụng

a) Xem xét hợp đồng tín dụng

Nếu người vay có điều chỉnh khoản vay thì khoản tín dụng thực tế có thể là lớn hơn hay nhỏ hơn so với nhu cầu ban đầu, thời hạn cho vay có thể dài hơn hay ngắn hơn so với dự kiến. Cán bộ tín dụng phải cố vấn tài chính cho khách hàng, hướng dẫn khách hàng hoàn thành đơn xin vay.

Một hợp đồng tín dụng hợp lệ phải bảo vệ được quyền lợi của NH bằng cách quy định những điều khoản giới hạn hoạt động của người vay, nếu các hoạt động này đe dọa khả năng thu hồi vốn của NH. Quá trình cưỡng chế thu hồi nợ vay (khi nào và ở đâu NH sẽ cưỡng chế thu hồi nợ vay) cũng phải được quy định cụ thể và rõ ràng trong hợp đồng tín dụng.

b) Xem xét tài sản bảo đảm

➤ *Lý do nhận đảm bảo tín dụng*

Thứ nhất, nếu người vay không trả nợ theo quy định thì NH có quyền bán tài sản cầm cố hay thế chấp để thu hồi nợ.

Thứ hai, nhận đảm bảo tín dụng tạo cho NH lợi thế về tâm lý so với người vay. Bởi vì một khi tài sản đã là vật đặt cọc, buộc người vay phải có trách nhiệm nhiều hơn trong việc hoàn trả nợ vay.

Khi nhận đảm bảo tín dụng, NH phải xác định chính xác và rõ ràng những tài sản nào là có thể bán được, đồng thời phải chứng minh bằng văn bản để cho các chủ nợ khác biết rằng NH là có quyền hợp pháp chiếm đoạt tài sản nếu người vay không trả được nợ.

➤ Các loại đảm bảo tín dụng thông thường

- Tài khoản phải thu
- Bao thanh toán
- Hàng tồn kho
- Thế chấp tài sản cố định
- Bảo lãnh của bên thứ ba

c) Kiểm tra tín dụng

Các điều kiện cấp tín dụng thường thay đổi theo thời gian, những biến động kinh tế có thể làm cho người vay mất khả năng trả nợ. Cán bộ tín dụng phải nhạy cảm với những biến động và định kỳ phải kiểm tra tất cả các khoản tín dụng khi chúng đến hạn.

- Tiến hành kiểm tra tất cả các loại tín dụng theo định kỳ nhất định như 30,60,90 ngày đối với khoản tín dụng nhỏ, khoản tín dụng lớn thì thường xuyên hơn.

- Xây dựng kế hoạch, chương trình, nội dung quá trình kiểm tra một cách thận trọng và chi tiết.

- + Kế hoạch trả nợ của khách hàng
- + Chất lượng và điều kiện của tài sản làm đảm bảo tín dụng.
- + Tính đầy đủ và hợp lệ của hợp đồng tín dụng, đảm bảo NH có thẩm quyền hợp pháp để sở hữu tài sản bảo đảm trước tòa án khi cần thiết.

+ Đánh giá điều kiện tài chính của người vay, xem xét lại nhu cầu của người vay thay đổi như thế nào.

- + Đánh giá xem khoản tín dụng có tuân thủ chính sách cho vay của NH.
- Kiểm tra thường xuyên các khoản tín dụng lớn.
- Quản lý chặt chẽ và thường xuyên các khoản tín dụng có vấn đề, tăng cường kiểm tra, giám sát khi phát hiện những dấu hiệu không lành mạnh liên quan đến khoản tín dụng của NH.

Kiểm tra tín dụng là cần thiết để hình thành chính sách cho vay của NH một cách lành mạnh, đánh giá rủi ro tiềm ẩn và đề ra biện pháp phòng chống, giúp nhà quản lý kiểm tra xem cán bộ tín dụng có chấp hành đúng chính sách cho vay của NH hay không. Để tăng cường tính khách quan cần lập phòng “kiểm tra tín dụng” độc lập với phòng tín dụng

d) Xử lý tín dụng có vấn đề

➤ Biểu hiện của tín dụng có vấn đề

- + Trả nợ vay không đúng kỳ hạn hoặc thất thường
- + Thường xuyên sửa đổi thời hạn, xin gia hạn tín dụng
- + Có hồ sơ đảo nợ (mỗi lần vay mới thì nợ gốc giảm xuống một ít)
- + Tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu tăng
- + Thất lạc hồ sơ
- + Chất lượng đảm bảo tín dụng thấp
- + Khách hàng dựa vào nguồn thu bất thường để trả nợ

➤ Biểu hiện của chính sách tín dụng kém hiệu quả

- + Sự lựa chọn khách hàng không đúng với cấp độ rủi ro tín dụng
- + Chính sách cho vay phụ thuộc vào những điều kiện có thể xảy ra trong tương lai

- + Thiếu kế hoạch rõ ràng để thanh lý từng khoản tín dụng
- + Hồ sơ tín dụng không đầy đủ, thiếu sót và không đồng bộ

- Luôn đặt mục tiêu là : tận dụng tối đa các cơ hội để thu hồi đầy đủ nợ đã cho vay

- Khẩn trương khám phá và báo cáo kịp thời mọi vấn đề thực chất liên quan đến tín dụng, mọi chậm trễ đều làm cho tình hình tín dụng trở nên xấu hơn

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

- Cần hội ý khẩn với khách hàng về các giải pháp có thể, đặc biệt là tình giảm chi phí, tăng nguồn thu và tăng cường cải tiến công tác quản lý. Trước khi hội ý với khách hàng, cần phân tích sơ bộ tín dụng có vấn đề và những nguyên nhân có thể, ghi chú mọi vấn đề đặc biệt khám phá ra (kể cả những chủ nợ có liên quan). Xây dựng kế hoạch hành động sau khi đã xác định rủi ro đối với NH và bổ sung hồ sơ tín dụng (đặc biệt là yêu cầu bổ sung tài sản làm vật bảo đảm tín dụng để phù hợp với tình hình mới)

- Dự tính những nguồn thu có thể dùng để thu nợ có vấn đề (bao gồm nguồn thu từ thanh lý tài sản và số dư tiền gửi tại NH)

- Cần nghiên cứu nghĩa vụ thuế và những tranh chấp xem khách hàng còn nghĩa vụ tài chính nào chưa thực hiện

- Đối với doanh nghiệp, cần đánh giá chất lượng, năng lực và những nhất quán trong quản lý, đồng thời trực tiếp tiến hành khảo sát các hoạt động và các tài sản tại doanh nghiệp

- Cần nhắc mọi phương án có thể hoàn thành thu hồi nợ có vấn đề, bao gồm cả việc thỏa thuận gia hạn nợ tạm thời nếu khách hàng gặp khó khăn trước mắt, hoặc tìm kiếm giải pháp nhằm tăng cường lưu chuyển tiền tệ cho khách hàng

e) Áp dụng hệ thống chỉ tiêu tài chính đánh giá khách hàng

Hệ thống chỉ tiêu tài chính dùng để phân tích đánh giá tín dụng doanh nghiệp chia thành bốn nhóm :

Nhóm chỉ tiêu thanh khoản

- Chỉ tiêu thanh toán nhanh hay tức thời = các tài sản lưu động không kể hàng tồn kho / nợ ngắn hạn

- Chỉ tiêu thanh toán ngắn hạn = tài sản lưu động / nợ ngắn hạn

- Chỉ tiêu vốn lưu động ròng = tài sản lưu động – nợ ngắn hạn

Nhóm chỉ tiêu hoạt động

- Vòng quay hàng tồn kho = doanh thu hàng năm / hàng tồn kho bình quân

- Kỳ thu nợ bình quân = tài khoản phải thu bình quân / doanh số bán chịu hàng ngày bình quân

- Vòng quay tổng tài sản = doanh thu hàng năm / tổng tài sản

Nhóm chỉ tiêu đòn bẩy

- Tỷ số nợ = tổng dư nợ / tổng tài sản

- Khả năng trả lãi tiền vay = lợi nhuận trước khi trả thuế và lãi vay / chi phí lãi tiền vay

Nhóm chỉ tiêu khả năng sinh lời

- Tỷ lệ sinh lời trên doanh thu = lợi nhuận sau thuế / doanh thu
- Tỷ lệ sinh lời/vốn chủ sở hữu ROE = lợi nhuận sau thuế / vốn chủ sở hữu
- Tỷ lệ sinh lời/tổng tài sản ROA = lợi nhuận sau thuế / tổng tài sản

Tóm lại : Việc tự đánh giá mình và khách hàng là một phương pháp đã áp dụng rất nhiều và đạt hiệu quả cao. Có câu “biết người biết ta trăm trận trăm thắng”, đây chính là bước ngoặt thành công trong hoạt động kinh doanh tiền tệ. Mặt khác, việc áp dụng các tiêu chí trong việc cấp tín dụng cho khách hàng, đặc biệt là tập trung vào tiêu chí 6C. Trên cơ sở 6 tiêu chí này cần tiến hành trả lời 3 câu hỏi trước khi giải ngân là : khách hàng có đủ tư cách, hợp đồng tín dụng có đúng đắn và hợp lệ, NH có thể đòi nợ thuận lợi bằng tài sản đảm bảo hay thu nhập khi người vay vỡ nợ. Một chính sách tín dụng lành mạnh phải luôn kèm theo điều khoản kiểm tra định kỳ, thường xuyên tất cả các khoản tín dụng đã cấp cho đến khi đáo hạn. Khi một khoản tín dụng trở nên có vấn đề thì cần phải tìm ra được nguyên nhân và hợp tác cùng khách hàng tìm ra giải pháp để NH thu hồi vốn.

6.2. GIẢI PHÁP CHUNG

- Thực hiện đúng các quy định của pháp luật về cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính, chiết khấu, bao thanh toán và bảo đảm tiền vay; xem xét và quyết định việc cho vay có bảo đảm bằng tài sản hoặc không có bảo đảm bằng tài sản, cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, tránh các vướng mắc khi xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ vay. Đặc biệt chú trọng thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng, không để nợ xấu gia tăng.

- NH phải tăng cường kiểm tra, giám sát việc chấp hành các nguyên tắc, thủ tục cho vay và cấp tín dụng khác, tránh xảy ra sự cố gây thất thoát tài sản; sắp xếp lại tổ chức bộ máy, tăng cường công tác đào tạo cán bộ để đáp ứng yêu cầu kinh doanh ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế.

- Tiến hành rà soát, bổ sung và chỉnh sửa các quy chế, quy trình nghiệp vụ tín dụng đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật, phù hợp với điều kiện hoạt động

kinh doanh, ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng. NH khẩn trương thực hiện các quy định nghiệp vụ như:

- + Quy định về quản trị rủi ro, đặc biệt là rủi ro tín dụng; hệ thống thông tin quản lý và điều hành kinh doanh nội bộ thông suốt từ hội sở chính đến chi nhánh ở các địa phương.

- + Quy trình kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn và trả nợ của khách hàng hợp với quy định mà NH đưa ra.

- + Tăng cường số lượng và chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên làm nhiệm vụ kiểm soát nội bộ về hoạt động tín dụng; đổi mới phương thức kiểm soát tín dụng theo hướng quản lý tập trung, giám sát chặt chẽ và xử lý kịp thời rủi ro.

- Tiến hành phân tích, đánh giá quy mô, cơ cấu và hiệu quả tín dụng đối với các ngành kinh tế, thành phần kinh tế để trên cơ sở đó thực hiện các giải pháp mở rộng tín dụng an toàn - hiệu quả - bền vững:

- + Chủ động nghiên cứu quy hoạch, kế hoạch phát triển của các ngành kinh tế, địa phương; đánh giá và dự báo về nhu cầu vốn, khả năng huy động vốn, mức độ rủi ro tín dụng để xác định mức độ tăng trưởng tín dụng và cơ cấu vốn tín dụng cho từng ngành, từng thành phần kinh tế.

- + Kiểm soát chặt chẽ các đối tượng cho vay và mức tăng trưởng tín dụng.

- + Đối với các dự án đầu tư có nhu cầu vay số vốn lớn và thời hạn thu hồi vốn kéo dài cần thực hiện cho vay đồng tài trợ; mở rộng cho vay các dự án có hiệu quả, thu hồi vốn nhanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, kinh tế tập thể và cá thể.

- + Tăng cường kiểm soát trong cho vay các dự án kinh doanh nhà ở, dự án xây dựng cơ sở hạ tầng khu đô thị, đảm bảo tỷ lệ thích hợp dư nợ cho vay các dự án này, cũng như các khoản cho vay có nhận thế chấp bất động sản.

- Thực hiện các quy định đảm bảo kiểm soát rủi ro và an toàn hoạt động tín dụng:

- + Xây dựng và thực hiện đồng bộ một hệ thống quy chế, quy trình nội bộ về quản lý rủi ro; trong đó đặc biệt chú trọng việc xây dựng chính sách khách hàng vay vốn, sổ tay tín dụng, quy định về đánh giá, xếp hạng khách hàng vay, đánh giá chất lượng tín dụng và xử lý các khoản nợ xấu.

+ Mở rộng tín dụng trung và dài hạn ở mức thích hợp, đảm bảo cân đối thời hạn cho vay với thời hạn của nguồn vốn huy động.

+ Thực hiện đúng quy định về giới hạn cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính, chiết khấu, bao thanh toán đối với một khách hàng và các tỷ lệ an toàn hoạt động kinh doanh.

+ Phối hợp chặt chẽ với các bộ, ngành, địa phương và khách hàng vay vốn để khẩn trương thu hồi nợ vay đối với các đơn vị vay vốn để thi công công trình xây dựng cơ bản, theo chủ trương của nhà nước đến cuối năm 2006 xử lý dứt điểm nợ tồn đọng xây dựng cơ bản.

- Huy động các nguồn vốn để đầu tư dự án hiện đại hoá công nghệ và thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh; đồng thời khẩn trương đưa công nghệ, thiết bị mới vào khai thác để phát triển đa dạng các dịch vụ tín dụng, thanh toán và tiện ích ngân hàng, làm tăng hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh.

6.3. BIỆN PHÁP GIẢM NỢ QUÁ HẠN TRUNG VÀ DÀI HẠN

- Đối với khách hàng khi vay vốn, NH không nên xem tài sản thế chấp, tài sản cầm cố là chỗ dựa an toàn cho lượng tiền vay mà đây chỉ là cơ sở cho NH thu nợ khi khách hàng không còn khả năng trả nợ. NH phải đánh giá đúng tính khả thi phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng. Vì một phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả là tài sản đảm bảo tiền vay có hiệu quả nhất.

- NH phải tạo được mối quan hệ với chính quyền địa phương nơi khách hàng vay cư trú để có thể sàng lọc tìm ra những khách hàng có uy tín. Đó là những khách hàng chăm chỉ làm ăn, vay trả sòng phẳng, sản xuất kinh doanh hợp pháp.

- Cán bộ tín dụng là người đóng vai trò quan trọng trong việc giảm nợ quá hạn tại NH. Cán bộ tín dụng là người trực tiếp cho vay, trực tiếp nhận hồ sơ, đánh giá tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh, thu thập thông tin, đánh giá tình hình tài chính của khách hàng. Vì vậy, nếu cán bộ tín dụng đánh giá sai khách hàng thì rủi ro phát sinh nợ quá hạn là rất lớn. Cho nên, sau khi cho vay thì cán bộ tín dụng cần phải định kỳ theo dõi quá trình sử dụng vốn của khách hàng để có thời gian thu hồi kịp thời nếu khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích.

- Cán bộ tín dụng phải thường xuyên theo dõi dư nợ cho vay để phát hiện nợ sắp đến hạn và thông báo cho NH để kịp thời gửi giấy báo trả nợ đến tay khách hàng .

- NH nên sử dụng biện pháp gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ hạn trả nợ khi khách hàng chưa đủ điều kiện trả nợ với điều kiện phương án của người vay đang có hiệu quả.

- NH tăng cường phối hợp với tòa án, chính quyền địa phương để thu hồi nợ quá hạn bằng các biện pháp như : yêu cầu khách hàng lập cam kết trả nợ, phát mãi tài sản thế chấp, cầm cố.

6.4. VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO

Cần tuân thủ tính thị trường trong quản lý rủi ro, coi quản trị rủi ro là kim chỉ nam trong các hoạt động của ngân hàng.

- Giảm chi phí nghiệp vụ thông qua quản trị như nâng cao trình độ của cán bộ điều hành các cấp trong NH, giảm việc phát triển cơ học về mạng lưới...Không nên mở quá nhiều chi nhánh như hiện nay mà nên tính đến hiệu quả lâu dài của việc phát triển chi nhánh. Có thể phát triển quầy giao dịch có sự bảo đảm bằng uy tín của NH mẹ thay cho việc phát triển quá nhiều chi nhánh.

- Hoạt động quản lý tài sản Nợ - tài sản Có cần được coi trọng trong các hoạt động hàng ngày của NH. Cơ sở của hoạt động quản lý tài sản Nợ- tài sản Có là các báo cáo hàng ngày về hoạt động của NH, đặc biệt là tình hình bản cân đối kế toán, được thực hiện trên nền tảng hệ thống thông tin quản lý, hệ thống giao dịch trực tuyến và xử lý giao dịch tập trung của công nghệ.

- Chuẩn hoá các hoạt động thường xuyên của NH ngoài sổ tay tín dụng đã có như sổ tay thanh tra, sổ tay kiểm tra - kiểm toán nội bộ, sổ tay quản trị rủi ro...

5 biện pháp đồng bộ quản trị rủi ro

Thứ nhất, phải xây dựng và hoàn thiện chiến lược chính sách quản trị rủi ro đúng đắn

Thứ hai, tái cơ cấu bộ máy tổ chức quản trị rủi ro theo hướng bộ phận chuyên trách quản lý, tách bạch bộ máy quản trị rủi ro độc lập với kinh doanh

Thứ ba, thực hiện quy trình, quy chế hóa mọi hoạt động trong NH, thực hiện nguyên tắc "hai tay bốn mắt" ở mọi khâu trong NH.

Thứ tư, nâng cao chất lượng các công cụ đo lường rủi ro và tiếp tục áp dụng các công cụ đo lường rủi ro mới.

Thứ năm, thực hiện minh bạch và công khai hóa thông tin.

6.5. KINH NGHIỆM VỀ SỬ LÝ DƯ NỢ XẤU

Thứ nhất, cần đánh giá toàn bộ các khoản nợ có vấn đề của các ngân hàng;

Thứ hai, xác định các khoản nợ có khả năng khôi phục hoặc thu hồi;

Thứ ba, dự kiến các chi phí liên quan tới việc khôi phục các khoản nợ có vấn đề và các khoản vốn cần thiết.

Thứ tư, lập phương án khôi phục các khoản nợ có vấn đề với sự tham gia của Chính phủ về hỗ trợ vốn cho phương án đó với tỷ trọng tối đa hoá mục tiêu của Chính phủ, các NH.

Thứ năm, việc tái cơ cấu các khoản nợ có vấn đề nên áp dụng các biện pháp phù hợp cho từng đối tượng cụ thể.

Thứ 6, ứng dụng nguyên tắc BASEL về quản lý nợ xấu trong việc xây dựng mô hình quản trị rủi ro như:

+Thực hiện việc phân tách chức năng bán hàng, chức năng thẩm định, quản lý rủi ro tín dụng và chức năng quản lý nợ trong hoạt động cấp tín dụng. Cách thức này đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách nhanh chóng và phù hợp với điều kiện thực tế tại Việt Nam.

+Phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm pháp lý của bộ phận quan hệ khách hàng, quản lý rủi ro tín dụng và quản lý nợ.

+Tiêu chuẩn hoá cán bộ theo dõi rủi ro tín dụng. Đây là những cán bộ có kinh nghiệm, có kiến thức và khả năng nhanh nhạy khi xem xét đánh giá các đề xuất tín dụng.

+Xây dựng cơ chế trao đổi thông tin hiệu quả, đảm bảo sự liên lạc thường xuyên, liên tục và cập nhật kịp thời các thông tin trọng yếu giữa các bộ phận chức năng trong hoạt động cấp tín dụng.

+Nâng cao tính thực tiễn và khả năng đánh giá chính xác của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, thực hiện xếp hạng tín dụng theo định kỳ và duy trì một cách liên tục để làm cơ sở trong xây dựng chính sách khách hàng về giới hạn tín dụng, áp dụng hình thức bảo đảm tiền vay thích hợp, các định hướng tín dụng với từng khách hàng.

CHƯƠNG 7

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

7.1. KẾT LUẬN

Đứng trước sự phát triển của nền kinh tế trong nước và trên thế giới thì vấn đề đặt lên hàng đầu đối với mọi Ngân Hàng là hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên để đạt được hiệu quả kinh tế như mong muốn đòi hỏi các Ngân Hàng không ngừng nỗ lực hơn nữa, khắc phục những khó khăn và hạn chế của mình để vươn lên phát triển. Đây cũng chính là sự nỗ lực của NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH CẦN THƠ trong thời gian qua. Bằng chính nghị lực của mình, chi nhánh Ngân Hàng đã vượt qua bao khó khăn về biến động của nền kinh tế thị trường, sự cạnh tranh gay gắt của các Ngân Hàng thương mại khác trên cùng địa bàn, chi nhánh đã trở thành một trong những Ngân Hàng quan trọng hiện nay. Phấn đấu theo phương châm đã đề ra cho định hướng hoạt động trong tương lai: “Phát huy truyền thống và nội lực, nâng cao tầm vị thế Thành phố trực thuộc Trung Ương, tăng nguồn vốn, tăng trưởng tín dụng an toàn phục vụ đầu tư và sản xuất kinh doanh, góp phần phát triển kinh tế Đồng Bằng Sông Cửu Long”, trong ba năm qua chi nhánh đã đạt được nhiều thắng lợi to lớn với tổng nguồn vốn huy động lớn và ngày càng tăng. Cụ thể là năm 2005 số nguồn vốn là 936.974 triệu đồng, sang năm 2006 là 838.007 triệu đồng giảm 98.940 triệu đồng hay giảm 10,56%. Đến năm 2007 thì nguồn vốn tăng rất đáng kể lớn hơn năm 2005 và tăng 108.531 triệu đồng hay tăng 12,95% so với năm 2006, đáp ứng được nhu cầu vốn của các thành phần kinh tế, đồng thời phục vụ ngày càng tốt hơn cho đầu tư phát triển kinh tế xã hội. Bên cạnh đó chi nhánh không ngừng đa dạng hoá, làm phong phú hơn các hình thức đầu tư làm cho lợi nhuận ròng qua ba năm liên tục tăng lên.

Trong những năm qua, hoạt động tín dụng của Ngân hàng đã và đang góp phần quan trọng trong quá trình tăng trưởng và phát triển Cần Thơ nói riêng và kinh tế cả nước nói chung. Thông qua hoạt động tín dụng đã đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án phát triển cơ sở hạ tầng, giao thông, y tế, giáo dục, cho hoạt động sản xuất kinh doanh, giải quyết việc làm, góp phần ổn định kinh tế xã hội. Bên cạnh đó chi nhánh đã hạn chế được phần nào rủi ro tín dụng do thực hiện đúng quy trình tín dụng theo tiêu chuẩn ISO... từng bước mở rộng thêm đối

tượng khách hàng mới thuộc mọi thành phần kinh tế trên cơ sở lựa chọn, sàng lọc kỹ khách hàng, tuyệt đối không chạy theo lợi nhuận trước mắt, chạy theo số lượng mà vi phạm nguyên tắc an toàn trong cho vay nhất là hoạt động tín dụng trung và dài hạn để dẫn đến rủi ro cho Ngân hàng. Có được một thành quả như vậy một phần là do Ngân hàng có đội ngũ cán bộ dồi dào kinh nghiệm, được đào tạo qua các trường lớp nghiệp vụ, nhiệt tình trong công việc, có tinh thần đoàn kết, nhất trí trong tập thể cùng với sự thống nhất điều hành trong ban giám đốc.

Qua quá trình phân tích đã giúp ta hiểu rõ hơn về hoạt động tín dụng của Ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng trung và dài hạn nói riêng cũng như tầm quan trọng của việc phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng. Tiêu biểu là hoạt động tín dụng trung và dài hạn. Chính vì vậy, để tồn tại và phát triển, Ngân hàng cần có những phương pháp và áp dụng những phương pháp phòng ngừa rủi ro sao cho thích hợp để quản trị rủi ro hợp lý, phải biết đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro nhằm đạt mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro tới mức thấp nhất.

7.2 KIẾN NGHỊ

7.2.1 Về phía bản thân Ngân hàng:

- * Đầu tiên là xây dựng con người XHCN về: đạo đức, lối sống lành mạnh, trong sạch và nhận thức đúng đắn trong môi trường luân luân gắn với Tiền.

- * Đầu tư xây dựng trụ sở khang trang để tăng vị thế cạnh tranh.

- * Trang bị máy rút tiền tự động (ATM), nhanh chóng áp dụng hiện đại hoá trong Ngân Hàng.

- * Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ hiện có, đồng thời coi trọng phát triển sản phẩm, dịch vụ mới triển khai các hình thức gửi tiền tiết kiệm mới như đồng sở hữu sổ tiết kiệm, cho phép chuyển nhượng sổ tiết kiệm, cho phép gửi tiền thay cho chủ sở hữu sổ tiết kiệm, gửi tiền ở một nơi rút tiền ở nhiều nơi... trên cơ sở ứng dụng nhiều thành tựu mới của công nghệ và thực hiện quy trình giao dịch một cửa nhằm rút ngắn thời gian giao dịch cho khách hàng, góp phần thu hút thêm nhiều khách hàng mới bên cạnh duy trì quan hệ tốt đẹp với những khách hàng truyền thống. Bởi lẽ, trong điều kiện của cơ chế thị trường như hiện nay, hoạt động của Ngân hàng luôn có sự cạnh tranh gay gắt để tìm kiếm khách hàng. Song sự cạnh tranh của các Ngân hàng thương mại chủ yếu là

dựa trên cung cách phục vụ của nhân viên Ngân hàng, dựa trên chất lượng sản phẩm mà Ngân hàng cung cấp. Hiện nay các dự án lớn của các ngành như hàng không, bưu chính viễn thông, dầu khí,... đang và có thể sẽ bị các Ngân hàng nước ngoài thu hút bởi hệ thống các dịch vụ phong phú, đa dạng, bên cạnh đó các khách hàng là cá nhân có thu nhập cao cũng bị lôi cuốn bởi dịch vụ chuyển tiền cho con đi du học hoặc người thân đi chữa bệnh,...

* Không ngừng tăng cường nghiệp vụ chuyên môn trong việc thẩm định những dự án để cho vay trung và dài hạn,

* Cân đối giữa khả năng huy động và sử dụng vốn trung và dài hạn, đồng thời tăng cường công tác quản lý rủi ro nhằm đạt được mục tiêu tăng trưởng tín dụng an toàn và hiệu quả bền vững.

* Tăng cường công tác tiếp thị các doanh nghiệp xuất khẩu để thu hút nguồn ngoại tệ.

* Tăng cường số lượng và chất lượng cán bộ tín dụng nhằm đảm bảo an toàn chất lượng tín dụng, đủ nhân lực để nắm bắt các cơ hội kinh doanh mới, đây được xem là nhiệm vụ cấp thiết của các Ngân hàng thương mại trong giai đoạn mới. Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn, phổ biến kiến thức mới và kinh nghiệm cho vay đến cán bộ tín dụng, chú ý rèn luyện và nâng cao khả năng ngoại ngữ để có thể tiếp cận nhóm khách hàng có vốn đầu tư nước ngoài; gửi cán bộ đi đào tạo ở nước ngoài tạo cơ hội học hỏi kinh nghiệm của các Ngân hàng có uy tín trong khu vực và trên thế giới về thẩm định dự án và cho vay theo dự án,...

* Hoàn thiện và đổi mới công nghệ Ngân hàng, thiết lập hệ thống quản lý và cung cấp thông tin trong nội bộ sử dụng chung, đồng thời xây dựng trang web riêng chi nhánh, nối kết internet trong toàn Ngân hàng để tất cả cán bộ, nhân viên Ngân hàng có thể nắm bắt nhanh chóng thông tin kinh tế chính trị, xã hội, diễn biến tình hình thị trường trong và ngoài nước góp phần cải thiện và tiêu chuẩn hoá phương thức quản lý, phù hợp với các chuẩn mực quốc tế, tạo ra được cách suy nghĩ, cách làm việc và quản lý khoa học dựa trên hệ thống thông tin chính xác, đầy đủ, đồng thời giúp cho công tác giao dịch đối ngoại được thuận tiện hơn (như các tiêu thức trong bảng tổng kết tài sản, trong báo cáo phục vụ kiểm toán,...).

7.2.2. Về phía Ngân hàng Nhà Nước:

* Bổ sung thêm trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp về thời hạn được phép phát mãi tài sản thế chấp. Hiện nay, trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp tài sản chưa có điều khoản về thời gian phát mãi tài sản khi khách hàng không còn đủ khả năng trả nợ cho Ngân hàng. Với điều khoản này, Ngân hàng có thể phân biệt những khách hàng nào có thiện chí trả nợ, đồng thời góp phần giảm được rủi ro cho Ngân hàng, bởi vì khách hàng muốn vay vốn trước hết phải tính toán thật kỹ nguồn trả nợ từ phương án kinh doanh của mình.

* Cho phép trung tâm thông tin phòng ngừa rủi ro được phép tự do mua bán thông tin kinh tế tài chính doanh nghiệp. Đây không chỉ là nhu cầu cấp thiết của bản thân Ngân hàng mà còn của các nhà đầu tư, các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế,... Để đảm bảo cho hoạt động Ngân hàng được an toàn và có hiệu quả thì Ngân Hàng cũng cố và nâng cao vai trò của thông tin nhằm phòng ngừa rủi ro, tránh thiệt hại về tài sản và uy tín của Ngân hàng. Để thực hiện được mong muốn đó, trước hết Ngân hàng Nhà Nước cho phép trung tâm thông tin phòng ngừa rủi ro tự do mua bán thông tin tài chính kinh tế của doanh nghiệp. Vì hiện nay, việc cung cấp thông tin đầu vào cho trung tâm chưa đầy đủ kịp thời, chính xác dẫn đến hậu quả là thông tin đầu ra của trung tâm không thể phát huy hết tác dụng bởi do thiếu độ tin cậy cao.

* Tăng tính tự chủ của các Ngân hàng thương mại. Hiện nay, Ngân hàng Nhà Nước theo mô hình “Bộ chủ quản” đã còn can thiệp quá sâu vào tất cả các hoạt động của Ngân hàng thương mại từ bộ máy tổ chức đến các quan hệ về nghiệp vụ, tổ chức chính trị, đoàn thể, qua đó đã hạn chế quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các Ngân hàng thương mại. Do đó, các Ngân hàng thương mại đang không có điều kiện để có được chính sách kinh doanh độc lập, điều này càng thể hiện rõ đối với các hệ thống các Ngân hàng thương mại quốc doanh. Các Ngân hàng cần được giải phóng khỏi các nhiệm vụ phải cho vay theo chính sách phát triển hoặc chính sách cơ cấu.

* Trong tương lai không nên có nhiều mức lãi suất khác nhau quy định cho các khu vực, địa phương hoặc ngành nào đó, mà các Ngân hàng sẽ tự quyết định lãi suất theo nguyên tắc kinh doanh Ngân hàng.

Như vậy, để hoạt động tín dụng của Ngân hàng ngày càng hiệu quả hơn thì Ngân hàng cần có những biện pháp phòng chống rủi ro bổ sung, đồng thời cần có sự giúp đỡ của các ban ngành khác đặc biệt là Nhà Nước. Nếu Ngân hàng thực hiện tốt những điều này thì có thể khắc phục được những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình.

7.2.3. Đối với các cơ quan Nhà nước, các cấp, các ngành có liên quan

- Sở kế hoạch và đầu tư cần phải kiểm tra định kỳ về hoạt động kinh doanh trong giấy phép của các doanh nghiệp. Nhằm tránh mua bán hoá đơn thuế GTGT và làm giảm các công ty trung gian.

- Đối với ngành thuế cần tăng cường kiểm tra đầu vào và đầu ra của Thuế đối với các doanh nghiệp Tư nhân nhằm buộc các doanh nghiệp Tư nhân phải thực hiện báo cáo tài chính một cách trung thực.

- Cần đơn giản hóa các thủ tục, các loại giấy tờ công chứng; hạn chế công chứng ở nhiều cơ quan;

- Trong quá trình phát mãi tài sản thế chấp của khách hàng để thu hồi nợ thì NH gặp rất nhiều khó khăn trong khâu xử lý do văn bản thi hành án còn rất chậm. Vì vậy cơ quan thi hành án cần phải bàn giao nhanh tài sản cho NH, có sự phối hợp tốt giữa NH với tòa án để NH xử lý các khoản nợ tồn đọng có hiệu quả hơn.

- Chính quyền đại phương nên tăng cường việc cung cấp thông tin về khách hàng, giúp NH nắm được tình hình kinh tế của các khách hàng khi họ vay vốn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Thái Văn Đại (2006). *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng*, Đại học Cần Thơ
- Thái Văn Đại, Nguyễn Thanh Nguyệt (2005). *Quản trị NHTM*, ĐH Cần Thơ
- Nguyễn Thanh Nguyệt, Trần Ái Kết (1997). *Quản trị tài chính*, ĐH Cần Thơ.
- Nguyễn Văn Tiến (tháng 01/2003). *Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống Kê.
- Lê Văn Tề. *Nghiệp vụ tín dụng và ngân hàng thương mại*, NXB Thống Kê
- Lê Văn Tư (2005). *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài Chính Hà Nội.
- Đào Minh Phúc, Mai Siêu, Nguyễn Quang Tuấn (1998). *Cẩm nang quản lý tín dụng ngân hàng*, NXB Thống Kê.
- Nguyễn Đào Tổ. *Xây dựng mô hình quản trị rủi ro tín dụng từ những ứng dụng nguyên tắc Basel về quản lý nợ xấu*. Tạp chí Ngân hàng số 5 tháng 3/2008
- Phùng Thị Thủy. *Phát triển hoạt động chăm sóc khách hàng tại các NH TMCP Việt Nam trong xu thế hội nhập*. Tạp chí Ngân hàng số 5 tháng 3 năm 2008
- Việt Bảo. *Kinh nghiệm hoạt động hiệu quả của một chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội vùng đồng bằng sông Cửu Long*. Tạp chí Ngân hàng số 5 tháng 3/2008

MỤC LỤC	Trang
CHƯƠNG I	1
GIỚI THIỆU	1
1.1. ĐẶT VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU.....	1
1.1.1 Sự cần thiết nghiên cứu.....	1
1.1.2. Căn cứ khoa học và thực tiễn.....	2
1.2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.....	3
1.2.1. Mục tiêu chung.....	3
1.2.2. Mục tiêu cụ thể.....	3
1.3. LƯỢC KHẢO TÀI LIỆU	3
1.4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU.....	4
1.5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	5
1.5.1. Phương pháp thu thập số liệu.....	5
1.5.2. Phương pháp phân tích số liệu.....	5
CHƯƠNG 2	6
PHƯƠNG PHÁP LUẬN	6
2.1 PHƯƠNG PHÁP LUẬN	6
2.1.1 Khái niệm rủi ro tín dụng.....	6
2.1.2 Sơ lược về hoạt động tín dụng trung và dài hạn	6
2.1.3 Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng.....	7
2.2 NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG.....	9
2.2.1. Tìm hiểu quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.....	9
2.2.2 Nguyên tắc vay vốn.....	13
2.2.3 Điều kiện vay vốn	13
2.2.4 Căn cứ xác định định mức cho vay	14
2.2.5 Đối tượng áp dụng.....	14
CHƯƠNG 3	
KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH CẦN THƠ	15
3.1 KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH CẦN THƠ.....	15
3.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển.....	15
3.1.2 Các hoạt động chính của Ngân Hàng.....	16
3.1.2. Cơ cấu tổ chức và điều hành	16
CHƯƠNG 4	
KHÁI QUÁT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BIDV CẦN THƠ	21
4.1. KHÁI QUÁT CHUNG	21
4.2. TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN	22
4.2.1 Tình hình nguồn vốn.....	23
4.2.2 Tình hình sử dụng vốn	25
4.3. TÌNH HÌNH CHO VAY CỦA NH.....	27
4.4. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG	28
4.4.1. Chỉ tiêu nợ quá hạn trên dư nợ.....	29
4.4.2. Chỉ tiêu doanh số thu nợ trên doanh số cho vay	29
4.4.3. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng.....	29
4.4.4. Chỉ tiêu dư nợ trên vốn huy động	30
4.5. TÌNH HÌNH NỢ XẤU CỦA NH	30
4.6. TÌNH HÌNH THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA NH	31
4.6.1. Thuận lợi	31

4.6.2. Khó khăn	32
CHƯƠNG 5	
PHÂN TÍCH RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN	
TẠI NGÂN HÀNG	34
5.1. TÌNH HÌNH CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN	34
5.1.1 Doanh số cho vay trung và dài hạn theo thành phần kinh tế.....	34
5.1.2. Doanh số cho vay trung và dài hạn theo ngành kinh tế	35
5.2. TÌNH HÌNH THU NỢ TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA CHI NHÁNH QUA 3	
NĂM	37
5.2.1. Tình hình thu nợ trung và dài hạn theo thành phần kinh tế	38
5.2.2. Tình hình thu nợ trung và dài hạn theo ngành kinh tế	39
5.3. TÌNH HÌNH DƯ NỢ CỦA CHI NHÁNH QUA 3 NĂM.....	40
5.3.1 Tình hình dư nợ trung và dài hạn theo thành phần kinh tế của NH	40
5.3.2 Tình hình dư nợ trung và dài hạn theo ngành kinh tế	42
5.4. TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN CỦA CHI NHÁNH QUA 3 NĂM	43
5.5. VỀ CÔNG TÁC TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN	46
5.6. ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG	
TRUNG VÀ DÀI HẠN QUA 3 NĂM	46
5.6.1. Chỉ tiêu doanh số thu nợ trên doanh số cho vay:	47
5.6.2. Chỉ tiêu Nợ quá hạn trên Dư nợ	47
5.6.3. Vòng quay vốn tín dụng	48
5.6.4. Dư nợ trung và dài hạn/tổng dư nợ	48
5.7. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN	
.....	49
5.8. NGUYÊN NHÂN LÀM PHÁT SINH RỦI RO TÍN DỤNG.....	51
5.8.1. Dấu hiệu xuất hiện rủi ro tín dụng	51
5.8.2. Nguyên nhân	52
5.8.3. Vấn đề sai phạm trong cho vay	53
CHƯƠNG 6	
MỘT SỐ GIẢI PHÁP	59
6.1. CÁC GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN.	
.....	59
6.1.1. Tự nhận định bản thân.....	59
6.1.1.1. Phân tích SWOT	59
6.1.1.2. Mô hình CAMELS.....	60
6.1.2. Đánh giá về khác hàng	63
6.1.2.1. Phân tích 6C	63
6.1.2.2. Phân tích tín dụng	64
6.2. GIẢI PHÁP CHUNG.....	68
6.3. BIỆN PHÁP GIẢM NỢ QUÁ HẠN TRUNG VÀ DÀI HẠN	70
6.4. VỀ QUẢN TRỊ RỦI RO	71
6.5. KINH NGHIỆM VỀ SỬ LÝ DƯ NỢ XẤU	72
CHƯƠNG 7	
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....	73
7.1. KẾT LUẬN.....	73
7.2 KIẾN NGHỊ	74
7.2.1 Về phía bản thân Ngân hàng:	74
7.2.2. Về phía Ngân hàng Nhà Nước:	76
7.2.3. Đối với các cơ quan Nhà nước, các cấp, các ngành có liên quan	77
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	78