

Trường.....

Khoa.....

.....000.....

BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**Giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng
trung- dài hạn tại Ngân Hàng đầu tư và
phát triển Việt Nam**

MỤC LỤC

Lời nói đầu.....	3
Chương 1	5
Tín dụng và hiệu quả tín dụng trung- dài hạn của Ngân Hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.....	5
Những vấn đề cơ bản về tín dụng trung- dài hạn.....	5
Khái niệm tín dụng trung- dài hạn.....	5
Tổng dư nợ tín dụng	14
Sử dụng vốn.....	14
Tổng nợ quá hạn.....	15
Nợ quá hạn tín dụng trung dài hạn x 100%.....	15
Tổng dư nợ trung- dài hạn	15
Lợi nhuận từ tín dụng trung- dài hạn	15
Tổng dư nợ tín dụng trung- dài hạn.....	16
Chương 2	29
Thực trạng tín dụng trung- dài hạn tại Ngân Hàng đầu tư và phát triển việt nam.....	29
2.1. Tổng quan về hoạt động của NHĐT&PTVN trong những năm gần đây	29
2.1.1. Tốc độ tăng trưởng:	29
Chương 3	63
một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tại Ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam.....	63
3. 1. Định hướng chính sách tín dụng của NHĐT&PTVN .	63
3. 1. 1. Nhận thức.....	63

Lời nói đầu

Trong những năm vừa qua, Việt Nam đã phải đối mặt với biết bao khó khăn, thử thách: ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ trong khu vực; những thiên tai nặng nề liên tiếp xảy ra. Vượt lên trên mọi khó khăn thử thách đó, Việt Nam vẫn hoàn thành công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước, phát triển kinh tế- xã hội, vững bước đưa Việt Nam trở thành con rồng Châu á.

Cùng với sự tăng trưởng và phát triển không ngừng của nền kinh tế, nhu cầu vốn đã và đang là một nhu cầu vô cùng cấp thiết cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng, trang thiết bị cũng như chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Tín dụng trung- dài hạn là công cụ đặc lực để đáp ứng nhu cầu đó.

Hệ thống NHTM Việt Nam chiếm một vị trí chiến lược trong việc đáp ứng nhu cầu vốn đối với nền kinh tế. Nhận thấy tầm quan trọng của tín dụng trung- dài hạn đối với việc phát triển kinh tế- xã hội, các NHTM cũng đang triển khai nhiều biện pháp để có những bước chuyển dịch về cơ cấu tín dụng, tăng dần tỷ trọng cho vay trung- dài hạn với phương châm: “Đầu tư chiều sâu cho DN cũng chính là đầu tư cho tương lai của ngành NH”. Việc phát triển tín dụng NH không những chỉ mang lại lợi ích cho toàn bộ nền kinh tế mà nó còn trực tiếp mang lại lợi ích thiết thực cho ngành NH.

Tuy nhiên, thực tế hoạt động tín dụng trung- dài hạn còn đang gặp nhiều khó khăn, nổi cộm vẫn là vấn đề hiệu quả tín dụng trung- dài hạn còn thấp rủi ro cao, dư nợ tín dụng trung- dài hạn trong các NHTM vẫn thường chiếm tỷ lệ không cao lắm so với yêu cầu. Điều đó nói lên rằng vốn đầu tư cho chiều sâu chưa đáp ứng được đòi hỏi bức thiết ngày càng tăng của nền kinh tế. Ngoài ra, tỷ lệ nợ quá hạn còn cao cho vay ra nhưng không thu hồi được cả gốc và lãi

nên đã ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển kinh tế nói chung và của hệ thống NH nói riêng.

Chính vì vậy vấn đề hiệu quả tín dụng trung- dài hạn đang là một vấn đề được mọi người trong và ngoài ngành quan tâm, giải quyết. Và đây cũng đang là đề tài của nhiều cuộc trao đổi, thảo luận tại các hội thảo, diễn đàn nghiên cứu.

Nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa lớn lao của vấn đề trên, với những kiến thức đã được học tập, nghiên cứu tại trường và sau một thời gian thực tập tại NHĐT & PTVN- một NH giữ vai trò chủ lực trong cho vay trung-dài hạn phục vụ đầu tư phát triển kinh tế đất nước, thấy rằng những vấn đề còn tồn tại trong tín dụng trung- dài hạn nên em đã chọn đề tài: **“giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tại Ngân Hàng đầu tư và phát triển việt nam”** để thực hiện khoá luận tốt nghiệp. Ngoài phần mở đầu và kết luận, khoá luận gồm ba chương:

Chương 1: Tín dụng và hiệu quả tín dụng trung- dài hạn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

Chương 2: Thực trạng tình hình hoạt động tín dụng trung- dài hạn tại Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam.

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tại NH Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam.

Với những gì thể hiện trong bài khoá luận, em hy vọng sẽ đóng góp một số ý kiến nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng nói chung và hiệu quả tín dụng trung- dài hạn đối với NHĐT & PTVN nói riêng. Tuy nhiên, trình độ cũng như thời gian nghiên cứu còn nhiều hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những khiếm khuyết. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo và ý kiến đóng góp của Thầy Cô giáo, các Cô Chú, Anh Chị ở phòng tín dụng và bất cứ ai quan tâm đến vấn đề này để khoá luận của em được hoàn thiện và sâu sắc hơn.

Qua đây, em xin chân thành cảm ơn toàn thể cán bộ giáo viên Khoa Tài Chính NH đã chuyển đạt cho em những kiến thức cơ bản và vô cùng quan trọng về Tài Chính và NH. Em xin chân thành gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất

đến thầy giáo- Tiến sĩ Nguyễn Duệ, người đã trực tiếp hướng dẫn chỉ bảo để em có thể hoàn thành được bài viết này. Em cũng xin cảm ơn các cán bộ của NHĐT & PTVN đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong thời gian thực tập tại NH.

Chương 1

Tín dụng và hiệu quả tín dụng trung- dài hạn của Ngân Hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường

Những vấn đề cơ bản về tín dụng trung- dài hạn

Khái niệm tín dụng trung- dài hạn

Trong nền kinh tế, nhu cầu tín dụng trung- dài hạn thường xuyên phát sinh, bởi các DN luôn phải tìm cách phát triển mở rộng sản xuất, đổi mới kỹ thuật, tin học... Để củng cố và tăng cường sức cạnh tranh của DN trên thị trường. Muốn làm được điều này, đòi hỏi DN phải có một khối lượng vốn lớn với một thời gian dài. Chính vì vậy, các DN thường tìm đến với các NHTM nhờ sự giúp đỡ và các NHTM cho các DN vay khối lượng vốn lớn với thời gian dài bằng hình thức tín dụng trung- dài hạn.

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, tín dụng trung hạn được hiểu là loại tín dụng có thời gian hoàn vốn từ 1 đến 5 năm, được sử dụng để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống. Tín dụng NH trung hạn được cấp cho khách hàng để mở rộng cải tạo, khôi phục, hoàn thiện, hợp lý hoá quy trình công nghệ, quy trình sản xuất.

Tín dụng NH dài hạn là loại tín dụng có thời gian hoàn vốn trên 5 năm, được sử dụng để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống. Hình thức tín dụng này được NHTM cấp cho khách hàng nhằm hỗ trợ việc xây dựng mới, mở rộng hoặc hoàn thiện quy trình công nghệ, quy trình sản xuất.

Đối với điều kiện nền kinh tế Việt Nam hiện nay, nhu cầu vốn trung-dài hạn rất lớn, trong khi các DN chưa có nhiều thời gian để tích lũy vốn và chưa tích lũy được nhiều. Đồng thời việc đầu tư trực tiếp của công chúng qua việc mua trái phiếu, cổ phiếu do các DN phát hành còn là một vấn đề rất hạn chế. Cho nên trong thực tiễn nhu cầu về vốn trung- dài hạn của các DN chủ yếu được đáp ứng bởi vốn tự có của DN và đa phần còn lại bằng sự tài trợ của hệ thống NHTM thông qua tín dụng trung- dài hạn.

1. 1. 2. Các loại hình tín dụng trung- dài hạn

Tín dụng trung- dài hạn là một nghiệp vụ đang được tồn tại cùng với nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh của NH. Ngày nay, trong điều kiện hoạt động của nền kinh tế thị trường, khoa học kỹ thuật không ngừng phát triển, do đó nghiệp vụ tín dụng trung- dài hạn đòi hỏi phát triển theo góp phần quan trọng trong việc đổi mới hiện đại hoá trang thiết bị và công nghệ sản xuất cho các ngành kinh tế của mọi thành phần kinh tế. Nghiệp vụ tín dụng trung- dài hạn của các NH trong những năm gần đây đã triển khai theo các hình thức sau:

Cho vay theo dự án

Đây là hình thức cấp tín dụng dựa trên cơ sở dự án sau khi đã xem xét khẳng định tính hiệu quả, tính khả thi của dự án đó. Do vậy, công việc của NH không chỉ đơn thuần là cho vay mà còn thẩm định lại các vấn đề: Chi phí sản xuất, giá thành thị trường tiêu thụ, quy trình công nghệ. Bởi vì việc cấp quyết định một khoản tín dụng sẽ ràng buộc NH với người vay một khoảng thời gian quá dài 3 đến 5 năm hoặc 7 năm tùy theo từng dự án cho nên cần phải nghiên cứu một cách nghiêm túc và xem xét kỹ các rủi ro xảy ra. Hình thức cho vay theo dự án gồm:

Tín dụng hợp vốn (Cho vay đồng tài trợ):

Trong hoạt động thực tiễn của các NHTM trong lĩnh vực tín dụng, không ít các trường hợp mức cho vay hoặc mức rủi ro mà bản thân một NH không thể đảm đương nổi, do đó dẫn đến sự liên kết phối hợp giữa các NH cùng tham gia tài trợ cho một dự án.

Cho vay đồng tài trợ là quá trình cho vay của một nhóm tổ chức tín dụng cho một dự án do một tổ chức tín dụng làm đầu mối, phối hợp với các bên tài trợ để thực hiện, nhằm nâng cao năng lực và hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của DN và tổ chức tín dụng.

Quan hệ tín dụng dưới hình thức đồng tài trợ gồm hai bên tham gia: Bên đồng tài trợ và bên nhận tài trợ

- Bên đồng tài trợ: Tối thiểu phải có từ hai NH thành viên trở lên, mỗi NH thành viên là một tổ chức tín dụng hoặc nhiều khi cũng có thể là một chi nhánh của một tổ chức tín dụng được uỷ quyền. Các NH thành viên sẽ bàn bạc cùng nhau chọn ra một tổ chức tín dụng làm đầu mối. Nhìn chung, mọi quan hệ về tín dụng giữa bên đồng tài trợ và bên nhận tài trợ đều được thực hiện thông qua tổ chức tín dụng làm đầu mối.

- Bên nhận tài trợ: Thường là một pháp nhân hoặc cá nhân có nhu cầu vay vốn đầu tư cho dự án.

Tín dụng trực tiếp

Đây là hình thức tín dụng trung- dài hạn phổ biến trong nền kinh tế thị trường. NHTM tiến hành mọi hoạt động và tự chịu trách nhiệm đối với từng dự án đầu tư của khách hàng mà họ đã lựa chọn để tài trợ. Thực tế cho thấy việc lựa chọn dự án tốt là yếu tố quyết định nhất của hình thức tín dụng này.

Tín dụng tuần hoàn

Tín dụng tuần hoàn được coi là tín dụng trung- dài hạn khi thời hạn của hợp đồng được kéo dài từ một đến vài năm và người vay rút tiền ra khi cần và được trả nợ khi có nguồn, trong thời gian hợp đồng có hiệu lực.

Trong các DN cổ phần khi có nhu cầu về vốn trung- dài hạn, DN có thể ra tăng việc phát hành cổ phiếu, nhưng cũng có thể vay NH dưới hình thức tín dụng tuần hoàn, sau đó sử dụng phần lợi nhuận tính trả cho cổ đông để trả nợ, đồng thời tăng vốn góp của cổ đông lên.

Thực chất đây là một hình thức cải biến cơ cấu tài chính của DN, chuyển nợ vay NH thành vốn trung- dài hạn.

DN vay vốn cũng có thể yêu cầu NH chuyển tín dụng tuần hoàn thành tín dụng trung- dài hạn và thậm chí có thể ra hạn kéo dài nhiều năm với điều kiện có tài khoản đảm bảo cho khoản vay một cách chắc chắn. Việc chuyển đổi này thường được diễn ra vào cuối giai đoạn của hợp đồng và điều đó còn phụ thuộc vào mức độ thực hiện hợp đồng và tình hình tài chính của khách hàng vay vốn.

Tín dụng thuê mua- dịch vụ thuê mua

Tín dụng cho thuê là một kiểu cho thuê tài sản để sử dụng chuyên môn theo hợp đồng. Nếu trong hợp đồng có kèm theo lời hứa của người thuê sẽ bán lại tài sản này, chậm nhất là khi hợp đồng cho thuê theo giá thỏa thuận trước thì đó là thuê tài chính. Nếu trong hợp đồng không kèm theo lời hứa thì đó gọi là thuê hoạt động hay thuê đơn giản. Tài sản cho thuê bao gồm động sản và bất động sản như nhà cửa máy móc, thiết bị văn phòng.

Đối với NH- người cho thuê: Đa dạng hoá việc sử dụng vốn, mở rộng dạng khách hàng, tăng thêm sản phẩm NH, giảm mức độ rủi ro so với cấp tín dụng hoặc bảo lãnh. Vì trong thời gian cho thuê, NH vẫn chỉ có quyền sở hữu pháp lý đối với thiết bị thuê nên NH có khả năng nhanh chóng chiếm lại thiết bị nếu người đi thuê không tuân thủ theo hợp đồng thuê. Tín dụng thuê mua bảo đảm sử dụng đúng đắn số vốn tài trợ, tỷ lệ sử dụng vốn cao.

Đối với người đi thuê: Người đi thuê không phải bỏ ngay một số tiền để mua sắm thiết bị nhưng vẫn có thiết bị sử dụng, có thể tiếp nhận được công nghệ tiên tiến đồng thời hạn chế được sự lỗi thời nhanh chóng của thiết bị. Mô hình tín dụng dịch vụ thuê, mua có ý nghĩa rất lớn đối với sự phát triển đất nước, tạo điều kiện giúp đỡ các DN không đủ vốn nhưng vẫn có thể thuê được máy móc, thiết bị hiện đại, thúc đẩy việc sản xuất kinh doanh, tăng năng suất và chất lượng sản phẩm.

1.1.2.4. Nghiệp vụ đầu tư chứng khoán

Đây cũng là nghiệp vụ sinh lời của NHTM, trong nghiệp vụ này, NH đầu tư vào hai loại chứng khoán là chứng khoán Nhà nước và chứng khoán Công ty.

1. 1. 3. Vai trò của tín dụng trung- dài hạn

1.1.3.1. Đối với các DN:

Các DN thường gặp phải một căn bệnh là thiếu vốn đặc biệt là thiếu vốn trung- dài hạn để phát triển sản xuất. Nền kinh tế không ngừng vận động, hàng hoá sản xuất ngày càng nhiều và nhu cầu con người không ngừng nâng cao. Một DN muốn tồn tại và phát triển thì phải biết nắm bắt nhu cầu và thoả mãn nhu cầu đó. Như vậy, DN phải không ngừng đổi mới, mạnh dạn đầu tư để nâng cao chất lượng sản phẩm, mở rộng sản xuất hay để xâm nhập vào thị trường mới. Tuy nhiên, để làm được điều này, cần huy động một khối lượng vốn nhất định, hoặc DN có thể tự tích lũy qua lợi nhuận để lại nhưng thời gian tích lũy có thể quá lâu, làm mất thời cơ kinh doanh. Hơn nữa, khi chậm đổi mới có nghĩa là lợi nhuận không còn. DN có thể huy động vốn trên thị trường chứng khoán hoặc vay vốn NH. Đối với NH, việc vay vốn trung- dài hạn từ NH đôi khi đem lại nhiều thuận lợi hơn so với việc huy động vốn trên thị trường chứng khoán. Về mặt kỳ hạn, DN có thể vay vốn NH theo kỳ hạn phù hợp với yêu cầu kinh doanh. Về thủ tục thời gian thì nhanh chóng và ít phức tạp, hơn nữa không phải công ty nào cũng được quyền bán trái phiếu, cổ phiếu của mình trên thị trường chứng khoán, nhất là công ty mới thành lập hay quá nhỏ, chưa có tiếng tăm. Ngoài ra với các khoản vay trung- dài hạn tại NH, vừa giúp NH thực hiện chiến lược kinh doanh đem lại lợi tức cho DN mà không gia tăng sự kiểm soát của người bên ngoài đối với hoạt động kinh doanh của DN như trong trường hợp phát hành cổ phiếu. Mặc dù, có nhiều thuận lợi như vậy nhưng lãi suất trung- dài hạn của NH là chi phí khá cao đối với DN. Nó buộc các DN phải nghĩ đến hiệu quả đầu tư, doanh thu đạt được không chỉ đủ để trả vốn và lãi cho NH mà phải đem lại lợi tức cho mình. Do vậy, lãi suất tín dụng trung- dài hạn của NH là đòn bẩy thúc đẩy DN khai thác triệt để đồng vốn để kinh doanh có lãi và thắng lợi trong cạnh tranh.

Như vậy, vay vốn trung- dài hạn từ NH là biện pháp quan trọng để các DN có vốn cho thực hiện dự án của mình.

1.1.3.1. Đối với nền kinh tế

Hoạt động tín dụng trung dài hạn đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế quốc dân, điều hoà lượng cung cầu về vốn trong nền kinh tế. Hoạt động tín dụng làm nhiệm vụ chuyển vốn từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu vốn, từ những nhà tiết kiệm sang nhà đầu tư, phục vụ phát triển kinh tế.

Do tập trung được vốn và điều hoà cung cầu vốn trong nền kinh tế, tín dụng trung- dài hạn góp phần đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng đầu tư phát triển kinh tế, thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp- nông nghiệp- dịch vụ. Các khoản cho vay cung cấp cho các ngành được thực hiện theo cả chiều sâu và chiều rộng, đầu tư có trọng điểm, hình thành các ngành sản xuất mũi nhọn, xây dựng cơ cấu kinh tế hợp lý, khai thác triệt để các nguồn lực, tập trung phục vụ sản xuất. Nằm trong tay nguồn vốn lớn, lâu dài đã thúc đẩy tiến độ phát triển các công trình, các dự án, tạo được hiệu quả kinh tế bền vững, lâu dài góp phần thúc đẩy tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế đã định hướng công nghiệp hoá- hiện đại hoá.

Bên cạnh đó, các khoản cho vay trung- dài hạn có vai trò tạo nguồn vốn để thực hiện xây dựng mới, hiện đại hoá từng bước nền sản xuất trong nước, thúc đẩy sản xuất, nâng cao chất lượng, mẫu mã, đa dạng về tính năng của sản phẩm để tiêu thụ trong nước và xuất khẩu. Hàng hoá có tính chất cạnh tranh trên thị trường quốc tế sẽ thúc đẩy xuất khẩu, tăng thu ngoại tệ cho quốc gia, cải thiện cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế.

Tín dụng trung- dài hạn có vai trò trong việc thực hiện các chính sách kinh tế vĩ mô. NHNN luôn quản lý tín dụng trung- dài hạn bằng các quy định và chính sách của mình. NHNN đóng vai trò là người cho vay cuối cùng trong nền kinh tế, ổn định lưu thông tiền tệ. Thông qua tín dụng trung- dài hạn, Chính Phủ cũng có thể quản lý và thực hiện các chương trình kinh tế lớn một cách có hiệu quả. Thực tế cho thấy, các chương trình kinh tế lớn đều được cấp vốn thông qua hệ thống các NHTM, hiệu quả được xét đến kỹ hơn và Chính

Phủ cũng quản lý dễ dàng hơn các chương trình đầu tư này. Ngoài ra, Chính Phủ còn có thể hướng tín dụng trung- dài hạn vào các ngành kinh tế mũi nhọn, phục vụ quá trình công nghiệp hoá- hiện đại hoá để các ngành này đi đầu, tạo đà cho sự phát triển kinh tế- xã hội đất nước.

Hoạt động tín dụng trung- dài hạn tạo điều kiện phát triển các quan gia luôn gắn liền với thị trường thế giới. Tín dụng trung- dài hạn đã trở thành nhịp cầu nối liền quan hệ kinh tế giữa các quốc gia với nhau bằng các hoạt động tín dụng quốc tế như: Các hình thức tín dụng giữa các Chính Phủ, giữa cá nhân với cá nhân, các hình thức tài trợ, cho vay không hoàn lại của Chính Phủ các nước.

1.1.3.2. Đối với hoạt động NH

Hoạt động của NH trong cơ chế thị trường là hoạt động trong môi trường cạnh tranh gay gắt. Để có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh gay gắt này đòi hỏi mỗi NH phải thực sự quan tâm đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của chính mình. Vì vậy, hoạt động tín dụng được xem là sự cần thiết để mang tính cạnh tranh của NH. Trong những năm gần đây, nền kinh tế thị trường vận động trong điều kiện nền kinh tế mở với nhu cầu mở rộng quy mô, trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại, tiến tới đổi mới toàn bộ nền kinh tế đã cho thấy nhu cầu vốn trung- dài hạn là cấp thiết và quan trọng. Nguồn vốn này tạo điều kiện cho các DN đổi mới kỹ thuật, trang bị công nghệ mới, phương pháp sản xuất mới để tạo ra hàng hoá mới. Đây là điều kiện để NH mở rộng phạm vi hoạt động của mình và ngày càng khẳng định vai trò, vị trí của mình trong nền kinh tế thị trường.

Hơn nữa, tín dụng trung- dài hạn còn là cách thức khả thi để giải quyết nguồn vốn huy động còn dư thừa tại mỗi NH, đồng thời cũng là cách NH gọi vốn từ nền kinh tế đáp ứng nhu cầu về vốn cho các DN. Vì vậy, tín dụng trung- dài hạn cần phải được tăng cường để các NH có thể tham gia nỗ lực vào sự nghiệp công nghiệp- hoá hiện đại hoá đất nước thông qua nghiệp vụ này.

Ngoài ra tín dụng trung- dài hạn còn là một nghiệp vụ mang lại lợi ích chủ yếu cho NH. Bởi lẽ tín dụng trung- dài hạn là những khoản tín dụng có quy mô lớn, lãi suất cao, thời gian dài nên lãi thu sẽ lớn và ổn định. Chuyển từ nghiệp vụ cho vay ngắn hạn sang cho vay trung- dài hạn là sự biến chuyển có tính chiến lược của NH, đồng thời nâng cao tính cạnh tranh trong lĩnh vực NH. Khi NH không đa dạng hoá hoạt động cho vay, đa dạng hoá khách hàng, thời hạn vay tiền thì NH không thể đứng vững trong nền kinh tế thị trường với sự chèn ép đông đảo của NH khác. Quan hệ tín dụng trung- dài hạn cũng có thể dẫn tới các hoạt động bảo lãnh do NH thực hiện. NH có thể thực hiện bảo lãnh vay các NH khác, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh dự thầu và các hình thức bảo lãnh khác cho khách hàng. Các hình thức bảo lãnh này đem lại thêm lợi nhuận cho NH.

Chính vì vậy, nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn đang là những vấn đề mà các NH đều quan tâm nhằm đem lại lợi nhuận cho NH cũng như phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước.

hiệu quả tín dụng trung- dài hạn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

1.2. 1. Khái niệm hiệu quả tín dụng trung- dài hạn

Tín dụng trung dài hạn đóng một vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển trong nền kinh tế nước ta, đặc biệt trong công cuộc công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước. Như đã nói ở phần trên, tín dụng trung dài hạn không chỉ tác động tới nền kinh tế mà còn tác động tới các DN mà hơn cả là tới NH. Thông qua việc xem xét hiệu quả của hoạt động cho vay trung- dài hạn sẽ giúp cho NH có thể đánh giá lại hoạt động cho vay của mình để từ đó có thể đưa ra những giải pháp thông qua nhằm khắc phục những tồn tại thiếu sót và đẩy mạnh hơn nữa hoạt động cho vay.

Xét trên quan điểm của NH thì hoạt động tín dụng trung- dài hạn được xem là có hiệu quả khi nó đảm bảo được ba yếu tố:

Khả năng sinh lợi cho NH

Khả năng thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn

Khả năng thanh khoản từ phía nguồn.

Điều này có nghĩa là các NH khi tiến hành cho vay trung- dài hạn thì khoản cho vay đó phải đem lại thu nhập cho NH, đảm bảo trang trải được chi phí trả cho lãi suất huy động hoặc đi vay, chi phí NH và rủi ro của NH. Song không phải các NH cứ cho vay nhiều, mang lại nhiều lợi nhuận là có hiệu quả cao bởi vì nếu cho vay ra mà không thu hồi được vốn cho vay hoặc cho vay không cân xứng với nguồn huy động được thì sớm hay muộn NH cũng dễ rơi vào tình trạng thua lỗ, đổ bể. Chính vì vậy, yếu tố hiệu quả trong kinh doanh là yếu tố quan trọng và cần thiết đầu tiên đối với sự tồn tại và phát triển của NH.

1.1.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng trung- dài hạn.

1.1.4.1. Quy mô cho vay trung- dài hạn:

Quy mô cho vay trung- dài hạn được thể hiện thông qua các chỉ tiêu sau:

Doanh số cho vay: Là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát và có hệ thống đối với những khoản vay tại một thời điểm. Khi xác định doanh số cho vay, chưa có sự đánh giá cụ thể về chất lượng và phần ròng của những khoản vay trong một thời kỳ nhất định. Nhưng đây là chỉ tiêu cho biết khả năng luân chuyển sử dụng vốn của một NH. Quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của NH đó với nền kinh tế quốc dân trong một thời kỳ.

Dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế: Tổng dư nợ nội tệ và ngoại tệ thể hiện được mối quan hệ tín dụng giữa NH với khách hàng, đồng thời là chỉ tiêu phản ánh phần vốn đầu tư hiện đang còn lại tại một thời điểm của NH mà NH đã cho vay nhưng chưa thu về. Đồng thời chỉ tiêu này cũng phản ánh mối quan hệ với doanh số cho vay (dư nợ đầu kỳ + doanh số cho vay – doanh số thu nợ = dư nợ cuối kỳ), với khả năng đáp ứng nguồn vốn của các NHTM đối với nhu cầu sử dụng vốn trong nền kinh tế.

1.1.4.2. Hiệu quả tín dụng trung- dài hạn

Để đánh giá hiệu quả tín dụng trung- dài hạn, người ta có thể dùng nhiều chỉ tiêu khác nhau. Các chỉ tiêu này là các chỉ tiêu chung cho toàn bộ các

khoản tín dụng trung- dài hạn tại NH, tức là đánh giá hiệu quả tín dụng trung- dài hạn của một NH.

- *Xét trên quan điểm NH:*

Chỉ tiêu dư nợ:

Dư nợ trung- dài hạn

Tổng dư nợ tín dụng

Chỉ tiêu này cho thấy biến động tỷ trọng dư nợ trung- dài hạn trong tổng dư nợ tín dụng của một NH qua các thời kỳ khác nhau. Có thể nghiên cứu biến động quy mô, khối lượng tín dụng trung- dài hạn. Nếu chỉ xem xét tử số, tỷ lệ này càng cao chứng tỏ mức độ phát triển ngày càng có uy tín. Vì tín dụng trung- dài hạn có rất nhiều rủi ro tiềm ẩn, thế mà dư nợ lại lớn chứng tỏ mối quan hệ khách hàng- NH là hoàn toàn tin cậy.

Chỉ tiêu này cũng có thể dùng so sánh giữa các NH khác nhau để thấy được thế mạnh của NH này so với thế mạnh của NH khác trong hoạt động tín dụng trung- dài hạn. Tuy nhiên, có thể coi đây như một chỉ tiêu định lượng để có thể thấy rõ bản chất của tín dụng trung- dài hạn của một NH.

Chỉ tiêu sử dụng vốn:

Huy động vốn x 100%

Sử dụng vốn

Doanh số cho vay trung- dài hạn

Hoặc:

Nguồn vốn trung- dài hạn

NH có thể sử dụng nguồn vốn trung- dài hạn và một phần nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung- dài hạn. Có thể hiểu đây là chỉ tiêu hệ quả phản ánh hiệu quả tín dụng. Chỉ tiêu sử dụng vốn cho phép đánh giá tính hiệu quả trong hoạt động tín dụng của một NH. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ NH đã sử dụng một cách hiệu quả nguồn vốn huy động được.

Chỉ tiêu nợ quá hạn:

Nợ quá hạn trung- dài hạn

Tổng nợ quá hạn

NH sẽ chuyển các khoản vay không trả được nợ khi đến hạn thành các khoản nợ quá hạn. Nợ quá hạn có thể do các nguyên nhân chủ quan của phía DN, do các nguyên nhân khách quan hoặc do xác định không hợp lý thời hạn vay, phương thức hoàn trả hay một số yếu tố khác của hợp đồng. Nợ quá hạn là điều không mong muốn của NH. Nó làm giảm hiệu quả tín dụng của NH và các NH luôn cố gắng làm giảm tỷ lệ này.

Nợ quá hạn tín dụng trung dài hạn x 100%

Hoặc

Tổng dư nợ tín dụng trung- dài hạn

Chỉ tiêu này cho thấy trong 100% dư nợ tín dụng trung- dài hạn thì có bao nhiêu % là nợ quá hạn.

Thể hiện tỷ lệ nợ không thanh toán đúng hạn trên tổng dư nợ. Các NH có chỉ số này thấp chứng tỏ hiệu quả tín dụng cao. ở các nước có nền tài chính phát triển, người ta quy định các NH có tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ < 5% thì được coi là có chất lượng tín dụng tốt, ngược lại nếu vượt quá 5% thì có dấu hiệu xấu, hoạt động của NH đó không an toàn, nguy cơ rủi ro cao.

Chỉ tiêu nợ khó đòi :

Nợ khó đòi trung- dài hạn

Tổng dư nợ trung- dài hạn

Rõ ràng tỷ lệ này càng cao, thì tín dụng có hiệu quả càng thấp. Nợ khó đòi có nguy cơ làm giảm lợi nhuận của NH và nếu có quá nhiều nợ khó đòi sẽ có thể làm cho NH phá sản. Các NH đang cố gắng giảm đến mức tối đa các khoản nợ khó đòi để làm tăng hiệu quả tín dụng trung- dài hạn.

Chỉ tiêu lợi nhuận:

Lợi nhuận từ tín dụng trung- dài hạn

Tổng dư nợ tín dụng trung- dài hạn

Lợi nhuận là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả các khoản tín dụng trung- dài hạn bởi xét cho cùng mục đích của NHTM là lợi nhuận, hay ít nhất cũng thu đủ để bù đắp chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tín dụng trung- dài hạn, nó nêu lên số lãi thu được từ 1 đồng dư nợ trung- dài hạn. Nên trong điều kiện thị trường và rủi ro như nhau thì chỉ tiêu này càng lớn càng có lợi cho NH. Đặc biệt với những NH chưa phát triển các dịch vụ NH thì thu từ hoạt động tín dụng là chủ yếu. Có nghĩa là hiệu quả tín dụng tốt phải bao gồm cả cái mà khoản tín dụng đó mang lại cho NH.

Hay ta xét đến chỉ tiêu:

Lợi nhuận tín dụng trung- dài hạn

Tổng lợi nhuận

Chỉ tiêu này cho phép thấy rõ hơn vị trí của tín dụng trung- dài hạn trong hoạt động của NH. Thu từ khoản tín dụng có hiệu quả cao sẽ đóng góp lớn vào thu nhập NH. Nếu khoản tín dụng có hiệu quả không tốt thì thu không được nợ gốc và lãi mà còn làm tăng chi phí của NH, nên sẽ kéo theo lợi nhuận giảm tương ứng.

Tuy nhiên, đối với một số dự án trung- dài hạn theo kế hoạch Nhà nước thì chỉ tiêu này đôi khi tỏ ra không đầy đủ để phản ánh hiệu quả tín dụng.

Vì mục tiêu kinh tế- xã hội hay chiến lược phát triển những ngành công nghiệp mũi nhọn, những ngành công nghiệp non trẻ, thì đôi khi mục tiêu lợi nhuận không phải là hàng đầu. Lúc này lợi nhuận không phản ánh thực chất của khoản tín dụng. Vì vậy, khi dùng các chỉ tiêu này để phân tích chúng ta phải xem xét tổng hợp các mục tiêu của dự án vay vốn trung- dài hạn.

- *Xét trên quan điểm khách hàng*

Khách hàng là người trực tiếp quản lý, sử dụng vốn trung- dài hạn, đối với khách hàng thì chất lượng tín dụng biểu hiện ở một số chỉ tiêu như sau:

- Doanh thu tăng từ dự án
- Lợi nhuận tăng từ dự án
- Lao động tăng từ dự án

Có thể nói, một khoản tín dụng tốt đối với NH cũng chính là khoản tín dụng tốt đối với DN. Từ nguồn vốn vay NH mà DN thay đổi cơ chế mới, mở rộng hoạt động sản xuất, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận của DN. Như vậy, mục tiêu của DN không chỉ là cho vay thu mà còn thông qua nguồn vốn trung- dài hạn để kích thích hoạt động của DN, tạo cơ sở cho sự phát triển nền kinh tế. DN làm ăn có hiệu quả, có lãi lại tiếp tục đầu tư vào dự án mới, lại xuất hiện nhu cầu tín dụng mới. Có thể thấy sự bước song hành trên lộ trình kinh tế giữa NH và DN dưới sự tác động qua lại có hiệu quả; chỉ tiêu tăng lao động từ dự án đáng quan tâm nhất là trong hoàn cảnh nền kinh tế nước ta hiện nay, tỷ lệ thất nghiệp tăng gần 7% thì một dự án đầu tư sẽ giải quyết về khó khăn, về công việc làm cho DN và cho xã hội, đó cũng là một khoản tín dụng có hiệu quả.

Như vậy, khi đánh giá hiệu quả tín dụng trung- dài hạn, ta không thể căn cứ vào một chỉ tiêu cụ thể mà phải xem xét một hệ thống các chỉ tiêu ở trên để phân tích cả hai mặt định lượng và định tính, cả về lợi nhuận thuần túy và lợi ích xã hội, cả trên quan điểm của khách hàng và quan điểm của NH. Có như vậy việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng mới thực sự khách quan, chính xác phản ánh đúng thực trạng để từ đó phân tích nguyên nhân, tìm ra giải pháp, tháo gỡ khó khăn một cách hiệu quả.

1. 2. 3. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả tín dụng trung dài hạn của NHTM

Hoạt động tín dụng trung- dài hạn của các NHTM được thực hiện dưới hình thức sau:

Cho vay theo dự án (Cho vay trực tiếp): Là hình thức cho vay trực tiếp bằng đồng vốn của NH đối với các dự án.

Cho vay gián tiếp: Là hình thức cho vay thông qua hoạt động cho thuê máy móc, thiết bị các động sản khác phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh được tổ chức tín dụng mua theo yêu cầu của bên mua.

Mặt khác, đây là một hoạt động tín dụng còn rất mới đối với DN đi thuê. Do vậy, dư nợ tín dụng trung hạn và dài hạn được thực hiện dưới dạng vay theo dự án là phổ biến. Đây là mảng tín dụng lớn mà các NHTM hiện nay đang cung cấp cho các DN. Vì vậy, vấn đề đặt ra là vốn trung- dài hạn cho nền kinh tế là một yêu cầu đang được quan tâm sâu sắc của các nhà lãnh đạo nhà nước kể cả nhà quản lý NH đều có quan điểm chung: Nền kinh tế muốn tăng trưởng thì các NHTM tìm cách thay đổi cơ cấu tín dụng, gia tăng tỷ trọng tín dụng trung- dài hạn.

Như vậy, để đạt được một tỷ trọng dư nợ trung- dài hạn bao nhiêu là hợp lý. Điều đó phụ thuộc môi trường và điều kiện cụ thể của mỗi NH, trên cơ sở đó các NHTM xây dựng cho mình một chiến lược tín dụng riêng để đưa ra quy định mức độ nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn.

Các nhân tố từ phía NH

❖ Thẩm định dự án đầu tư:

Khi đến vay vốn trung- dài hạn, NH thường phải mang đến một dự án đầu tư. Thẩm định dự án đầu tư giúp NH xem xét một cách toàn diện các mặt của dự án để xác định tính khả thi của dự án và đồng thời quyết định cho vay. Cũng từ việc thẩm định NH có thể tư vấn, giúp đỡ cho chủ đầu tư sửa đổi những điểm không hợp lý trong dự án để có thể thực hiện dự án hiệu quả hơn và NH có thể cho vay được.

Thẩm định là một công việc đòi hỏi nhiều thời gian và kỹ thuật tính toán riêng. Nếu việc thẩm định không được tiến hành chặt chẽ thì khả năng xảy ra rủi ro đối với NH sẽ rất lớn và khoản cho vay chắc chắn sẽ có hiệu quả không cao.

Để tìm được nhiều dự án có hiệu quả cao, các NH phải có đầy đủ thông tin về dự án và các lĩnh vực có liên quan. Khi đã có dự án, NH cũng phải có đầy đủ thông tin để thẩm định tính hiệu quả của dự án vì DN khi mang dự án

đến NH chỉ muốn được NH chấp nhận và họ cũng có một số lý do khác nhau để lập một dự án thiếu chính xác. Khi cho vay, NH cũng luôn cần thông tin về tình hình thực hiện dự án, về thị trường và các thông tin khác để có thể phản ứng kịp thời trước những đột biến có thể xảy ra. Như vậy, thông tin tín dụng là một yếu tố hết sức quan trọng. Thông tin càng kịp thời, chính xác thì các rủi ro càng được hạn chế và ngày càng có khả năng nâng cao hiệu quả tín dụng.

❖ Khả năng chuyên môn và kinh nghiệm của cán bộ tín dụng:

Tín dụng trung- dài hạn là một trong những nghiệp vụ phức tạp nhất trong các khâu nghiệp vụ của NH, nó đòi hỏi người cán bộ tín dụng phải nắm được đặc thù của mỗi ngành sản xuất kinh doanh, am hiểu về pháp luật, nắm bắt được thông tin thị trường và điều quan trọng phải biết thẩm định dự án, có như vậy thì mới có thể làm tốt được nghiệp vụ này. Vì lẽ đó mà NH gặp không ít khó khăn bởi mỗi ngành sản xuất kinh doanh đều có chỉ tiêu định mức kinh tế và những yếu tố tạo nên giá thành sản phẩm khác nhau. Mà thực tế trình độ NH nói riêng và cán bộ tín dụng nói chung vẫn còn thiếu bất cập, chưa đáp ứng được yêu cầu ngày càng phát triển cao của công việc. Do vậy, dễ dẫn đến tình trạng cấp tín dụng kém hiệu quả, mặc dù các NH đã có những nhân viên có nhiều kinh nghiệm trong cho vay ngắn hạn.

Tín dụng trung- dài hạn được tìm kiếm, thẩm định và quyết định cho vay đều có vai trò quan trọng của cán bộ tín dụng. Dựa vào mối quan hệ và các thông tin có được, cán bộ tín dụng tìm đến dự án, để xác định nhu cầu vay của chủ đầu tư. Để có thể cho vay, cán bộ tín dụng có thể tiếp thẩm định dự án hoặc có thể nhờ phòng thẩm định hỗ trợ. Dù có phòng thẩm định nhưng vai trò và trách nhiệm của cán bộ tín dụng có thể trực tiếp thẩm định là rất quan trọng. Cán bộ tín dụng là người theo sát dự án, phát hiện kịp thời thông tin và là người chịu trách nhiệm chính của khoản vay. Hiện nay, ngoài trình độ và kinh nghiệm, người ta thường hay đề cập đến vấn đề đạo đức của cán bộ tín dụng. Cho vay là một công việc phức tạp liên quan đến tài chính và không phải ai cũng có thể không dao động trước những cám dỗ. Khi đã có

những sai phạm của cán bộ tín dụng thì hậu quả thường rất lớn đối với NH và đối với nền kinh tế.

❖ Chính sách tín dụng của NH:

Đối với mỗi NH và trong từng thời kỳ thường có những chính sách khác nhau. Chính sách tín dụng của NH ảnh hưởng trực tiếp đến số lượng các khoản cho vay, quy mô của từng khoản vay, các khoản đảm bảo và nhiều yếu tố khác. Chính sách tín dụng của NH không những phụ thuộc khá nhiều vào chính sách của Chính Phủ và các cơ quan quản lý. Chính sách tín dụng tạo ra sự quản hướng dẫn cần thiết cho các nhân viên tín dụng và rõ ràng có ảnh hưởng mạnh đến hiệu quả tín dụng.

❖ Chính sách lãi suất:

NHTM là định chế tài chính trung gian thực hiện đi vay để cho vay với lãi suất cao hơn. Nguồn vốn hoạt động của các NHTM chủ yếu bằng vốn huy động, khi huy động vào phải trả lãi suất cho người gửi tiền, và khi cho vay họ sẽ thu được lãi suất cho vay. Trong cơ chế thị trường thì lãi suất luôn biến động, phụ thuộc vào cung- cầu trên thị trường. Do đó, phải có một chính sách lãi suất phù hợp làm cơ sở cho NH nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tức là phải đảm bảo các điều kiện sau đây:

Bảo vệ lợi ích của người gửi tiền, ngoài tiền lãi còn có các lợi ích khác như sự an toàn, thanh toán lợi nhuận.

Lãi suất cho vay phải bù đắp được chi phí về huy động vốn chi phí về nghiệp kinh doanh của NH có dự phòng bù đắp rủi ro và bảo đảm mức thu nhập ròng hợp lý cho NH.

Lãi suất phải được thay đổi theo cung- cầu thị trường nhưng sự biến động của nó luôn trong giới hạn.

Lãi suất cho vay phải phù hợp với đối tượng của tín dụng có nghĩa là lãi suất cho vay dài hơn phải lớn hơn lãi suất ngắn hạn bởi cho vay dài hạn có mức độ rủi ro cao hơn.

❖ Công tác tổ chức cho vay của NH:

Tổ chức cho vay của NH tùy thuộc vào nhiều yếu tố như quy mô NH, quy mô các khoản tín dụng hay các loại cho vay. Nhân viên tín dụng thường tiếp xúc trực tiếp với người vay, nhận đơn xin vay, phỏng vấn người vay, quyết định xem xét đơn xin vay và thu thập thông tin từ phía khách hàng. Tại các NH nhỏ, các cán bộ tín dụng cho vay trung- dài hạn có thể được sắp xếp kết hợp với các loại cho vay khác hay có thể là với các nhiệm vụ khác. Mỗi nhân viên có những mức phán quyết nhất định. Tại các NH có quy mô vừa, có nhiều uỷ quyền và chuyên môn trong hoạt động cho vay hơn. Có thể có một uỷ ban cho vay để xử lý các yêu cầu xin vay lớn đến một mức độ nhất định. Tổ chức cho vay tại NH lớn thường được chuyên môn hoá thành các bộ phận phụ trách các loại cho vay khác nhau. Công tác thu thập xử lý thông tin cũng được thực hiện một cách có hệ thống và tạo nhiều thuận lợi cho cán bộ tín dụng. Tại các NH chi nhánh, công tác tổ chức cho vay về cơ bản cũng giống như tại các NHTW, nhất là các chi nhánh lớn chỉ khác là có các mức phán quyết dành cho giám đốc chi nhánh và mỗi chi nhánh có thể được chuyên môn hoá theo địa bàn hoặc đối tượng cho vay. Cách tổ chức cho vay tại các chi nhánh cũng có thể phụ thuộc nhiều vào cách tổ chức của NH cấp Trung ương.

Như vậy, có thể thấy công tác tổ chức cho vay có thể hỗ trợ đắc lực cho nhân viên tín dụng và công tác này ảnh hưởng quan trọng đến hiệu quả tín dụng.

❖ Khả năng về nguồn vốn trung- dài hạn:

Nguồn vốn cho vay bằng tiền là cơ sở để NH hoạt động tín dụng. Quy mô và cơ cấu vốn quyết định lựa chọn các hình thức đầu tư, nguyên tắc cơ bản mà NH luôn tuân thủ trong khi cho vay là: Chỉ được phép cho vay trung- dài hạn khi có nguồn vốn trung- dài hạn. Vì đầu tư trung- dài hạn là đầu tư cho tương lai, song các NH phải tính toán và chấp nhận rủi ro theo quy mô của từng khoản đầu tư.

Nếu NH lạm dụng một lượng lớn nguồn vốn ngắn hạn quá quy định cho phép để cho vay trung- dài hạn thì có thể xảy ra tình trạng: NH không thanh

toán kịp thời cho những khoản huy động ngắn hạn trong khi các khoản vay trung- dài hạn chưa đến hạn và gửi tiền mới thì chưa huy động được.

Thực tế các NHTM trong giai đoạn hiện nay về huy động nguồn vốn này là hết sức nan giải. Chính vì lẽ đó, để thực hiện chiến lược đa dạng hoá, đa phương hoá các phương thức, giải pháp huy động vốn từ mọi nguồn, kể cả nước ngoài, NH phải tạo được cơ cấu hợp lý.

Từ kinh nghiệm và thực tế, NHNN đã cho phép các NHTM được dùng 20% vốn ngắn hạn để đầu tư cho các dự án vay trung- dài hạn. Tất cả vì sự nghiệp công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước mà Đại hội Đảng lần thứ VIII đã đề ra và Chính Phủ đã cho phép các NHTM tiếp tục chuyển vốn ngắn hạn cho vay trung- dài hạn theo kế hoạch Nhà nước (Văn bản số 6213/ KTTH ngày 07/12/1996).

Các nhân tố từ phía người xin vay

Các DN khi đến vay đều phải tính đến chất lượng hiệu quả sử dụng vốn vay. Nếu họ thực hiện có hiệu quả dự án và có lợi nhuận thì có thể làm tăng hiệu quả của khoản vay. Tuy nhiên, rất có thể trong quá trình quản lý, chủ đầu tư mắc phải những sai sót nhất định, dẫn tới thiệt hại cho bản thân họ và thiệt hại cho NH để kiếm lợi riêng. NH chỉ có thể giảm thiểu những rủi ro này bằng cách thẩm định chặt chẽ dự án, quản lý sát sao việc thực hiện, nắm bắt kịp thời các thông tin để đưa ra những quyết định chính xác.

1.3.2.3. Các nhân tố khách quan

Cho dù NH thực hiện tốt các yêu cầu khi cấp và chủ đầu tư có đủ khả năng cũng như đạo đức để thực hiện dự án thì khoản cho vay cũng vẫn có thể có hiệu quả thấp. Đó là ảnh hưởng của các yếu tố môi trường.

❖ Môi trường kinh tế- xã hội:

Môi trường kinh tế xã hội là tổng hoà các mối quan hệ về kinh tế và xã hội tác động lên hoạt động của DN.

Môi trường kinh tế phát triển rất có thể tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tín dụng trung- dài hạn. Một khi thị trường đã quen với các khoản tín

dụng, các chế độ báo cáo và hạch toán tài chính được sử dụng phổ biến, thì hiệu quả các khoản tín dụng được nâng lên.

Chu kỳ kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động tín dụng. Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, sản xuất bị đình trệ, do đó hoạt động tín dụng sẽ gặp khó khăn về mọi mặt. Chẳng hạn khi lạm phát cao, lãi suất thực sẽ giảm xuống và nếu như NH không có cân đối giữa các loại nguồn và sử dụng nguồn nhạy cảm với lãi suất thì có thể khoản cho vay không đem lại hiệu quả mong đợi... Cũng có thể có những biến động về tỷ giá hoặc biến động về thị trường làm cho chủ đầu tư bị bất ngờ, dẫn đến thu không đủ, làm giảm khả năng trả nợ cho NH. Một DN hoạt động trong môi trường kinh tế thì phải chịu tác động của các biến đổi trong môi trường này. Vấn đề là công tác dự báo tình hình và khả năng ứng phó với các tình huống xảy ra của DN cũng như của NH để đảm bảo hiệu quả của các khoản tín dụng.

❖ Môi trường pháp lý:

Môi trường pháp lý có thể ảnh hưởng tốt hoặc không tốt đến quy mô và hiệu quả các khoản tín dụng trung- dài hạn. Một môi trường pháp lý đồng bộ, đầy đủ thống nhất và ổn định sẽ tạo điều kiện cho NH trong việc xét duyệt cho vay. Trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, pháp luật đã trở thành bộ phận không thể thiếu. Với vai trò hướng dẫn và tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế trong xã hội hoạt động theo trật tự, trong khuôn khổ pháp luật, đảm bảo sự công bằng an toàn và hiệu quả đòi hỏi phải có hệ thống pháp luật đầy đủ đồng bộ. Ngoài ra còn có các quy định chòng chéo có thể gây khó khăn cho NH hoặc các quy định thiếu chặt chẽ có thể tạo ra kẽ hở để các bên trục lợi. Việc thay đổi các chính sách cũng có thể là một nguyên nhân gây khó khăn cho công tác thu hồi nợ của NH.

❖ Môi trường chính trị- xã hội:

Môi trường chính trị- xã hội ổn định sẽ là một nhân tố quan trọng thúc đẩy hoạt động đầu tư và NH cũng có thể mạnh dạn cho vay. Trong tình hình chính trị – xã hội không ổn định như đình công, bãi công sự đấu tranh giữa các Đảng phái, thế lực trong xã hội, chiến tranh biên giới thì không chỉ riêng

các DN sản xuất mà bản thân NH cũng khó có thể tập trung vào đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh. Trong điều kiện như vậy duy trì sự phát triển như cũ đã là khó huống gì nói đến việc mở rộng. Vì vậy, hiệu quả tín dụng khó có thể bảo đảm được. Hơn nữa sự bất ổn về chính trị- xã hội sẽ dẫn đến mất lòng tin đầu tư của dân chúng như các chủ DN trong và ngoài nước. NH không huy động thêm vốn, trong khi có thể xu hướng dân chúng rút dần tiền gửi NH về tự bảo quản và như vậy NH sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

1. 2. 4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn.

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta đang từng bước chuyển sang nền kinh tế thị trường, nâng cao tín dụng trung- dài hạn sẽ đưa lại nhiều lợi ích cho DN, cho NH và nền kinh tế. Nếu NH có một nguồn vốn ổn định trong thời gian dài, dùng nguồn vốn này sẽ tạo lợi nhuận cao hơn rất nhiều so với việc dùng nó cho vay ngắn hạn.

Bên cạnh khoản cho lợi nhuận hấp dẫn, tín dụng trung- dài hạn còn là vũ khí cạnh tranh rất có hiệu quả giữa các NH với nhau. Với sản phẩm này, NH sẽ phục vụ tốt hơn cho các DN và ngày càng nhiều khách hàng đến với NH. Khi đã xác định nâng cao hiệu quả cho vay trung- dài hạn, các NH không chỉ nhìn vào lợi ích trước mắt mà mong đợi lợi ích lâu dài hơn đó là: “Nâng cao tín dụng trung – dài hạn để đẩy mạnh cho vay ngắn hạn”. Các DN sau khi được NH cho vay vốn để đầu tư chiều rộng hoặc đầu tư chiều sâu năng lực sản xuất kinh doanh sẽ tăng lên, từ đó nhu cầu về vốn lưu động lại càng tăng để đáp ứng cho sản xuất. Người đầu tiên mà DN sẽ dễ dàng tìm được sự thông cảm vì đã hiểu nhau qua các hợp đồng tín dụng. Về phía NH cũng muốn quan hệ với các DN để tiện theo dõi tình hình tài chính và các khoản thu chi của DN nhằm nắm vững sâu khách hàng hơn.

DN được vay vốn để đầu tư đổi mới tài sản cố định sẽ đạt được các mục tiêu, tăng số lượng, chất lượng của sản phẩm, giá thành hạ, tăng tiêu thụ dẫn đến tăng lợi nhuận. Đó chính là cơ sở để DN tồn tại và phát triển. Xét trên góc độ tài chính DN, nhạy cảm trong đầu tư sản xuất kinh doanh sẽ hạ thấp được

chi phí sản xuất. Đây cũng là biện pháp để chống hao mòn vô hình. Nếu chỉ trông chờ vào nguồn vốn tích lũy thì phải mất một thời gian dài DN mới đổi mới được tài sản cố định do vậy sẽ bị tụt xa với các DN trường vốn đã trang bị hiện đại. Trong cuộc cạnh tranh đó, không có chỗ cho các sản phẩm lạc hậu. Vì thế, lối thoát duy nhất cho các DN là đi vay để đổi mới. Khi tìm kiếm các nguồn vốn từ bên ngoài, DN mong muốn có được các khoản tín dụng dài hạn từ NH. Có ý kiến cho rằng: Cách tốt nhất để huy động vốn là DN phát hành cổ phiếu trái phiếu để huy động vốn dài hạn. Chúng ta không phủ nhận những mặt tích cực của thị trường chứng khoán trong việc phục vụ nhu cầu bổ sung vốn cho DN, nhưng hình thức này chỉ phát huy ở những nước có hệ thống thị trường chứng khoán và thị trường vốn hoàn hảo.

Các khoản vay trung- dài hạn sẽ được trả dần theo định kỳ dựa trên hiệu quả kinh doanh thực tế của DN. DN được hưởng một khoản thời gian ân hạn, trong thời gian đó, DN không phải trả lãi. Thậm chí một số kỳ hạn của món vay cũng có thể thương lượng với NH để ra hạn khi có sự biến động trong thu nhập của DN.

Một lý do khác làm cho các khoản vay trung dài hạn tại NH ngày một gia tăng là do sự ra đời của các DN có quy mô vừa và nhỏ, cũng tìm đến các nhà tài chính NH để vay vốn trang bị tài sản cố định. Cân đối với một số DN làm ăn kém hiệu quả, NH sẽ thực hiện đúng quy trình và điều khiển vay vốn, thậm chí từ chối cấp tín dụng. Từ đó bản thân DN phải tự đổi mới lại tổ chức sản xuất, kinh doanh có hiệu quả hơn để được vay vốn, hoặc phải sát nhập với DN lớn nếu không muốn phá sản.

Xét trên phương diện toàn nền kinh tế, hoạt động tín dụng trung- dài hạn của các NH nếu có hiệu quả sẽ tác động tốt tới mọi lĩnh vực kinh tế- chính trị- xã hội. Phát triển cho vay tín dụng trung- dài hạn sẽ giảm bớt đáng kể các khoản bao cấp từ ngân sách cho đầu tư sản xuất kinh doanh, góp phần giảm bớt thâm hụt ngân sách. Với tư cách là trung gian tín dụng “Đi vay để cho vay” NH sẽ huy động giá trị thặng dư nằm rải rác trong các DN và cá nhân, biến nó thành nguồn lớn để đầu tư cho các dự án có khả thi cao. Tín dụng NH

góp phần đẩy mạnh quá trình tích tụ và tập trung vốn của nền kinh tế. Mặc dù là một đơn vị kinh doanh nhưng các NH quốc doanh vẫn là bộ phận của Nhà nước. Hoạt động tín dụng trung- dài hạn nhằm thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế quốc gia thông qua các chính sách ưu đãi trong tín dụng. Về nguyên tắc, NH ưu đãi đối với những công trình sản xuất trực tiếp và thực hiện trực tiếp các điều kiện vay vốn cố định với các DN kinh doanh dịch vụ.

Đầu tư tín dụng trung- dài hạn của NH theo trọng điểm của ngành trên cơ sở trong nội bộ từng ngành đã sắp xếp lại các DN giữa các ngành góp phần hình thành cơ cấu hợp lý. Hoạt động đầu tư tín dụng theo chiều rộng, chiều sâu đã tạo ra cơ sở vật chất, kỹ thuật vững chắc cho nền kinh tế phát triển lâu dài. Với năng lực sản xuất tăng, tạo ra sản phẩm hàng hoá nhiều hơn đủ tiêu chuẩn để dùng và dư thừa cho xuất khẩu, nhiều DN với máy móc hiện đại sản xuất ra sản phẩm thay thế hàng nhập. Những kết quả đó đóng góp phần nào tiết kiệm chi ngoại tệ. Tạo cán cân thanh toán quốc tế lành mạnh. Ngoài ra tín dụng trung- dài hạn của NH còn đóng góp phần giải quyết nạn thất nghiệp và hạn chế các tệ nạn xã hội khác.

1.3. Khái quát những cơ chế, chính sách tác động đến việc nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn.

Hiện nay, NHNNVN và NHĐT & PTVN đã có những văn bản quyết định tác động đến việc nâng cao hiệu quả tín dụng:

- Ngày 30/3/1999, thủ tướng Chính Phủ ban hành quyết định 67/1999/QĐ/TTg về một số chính sách tín dụng NH phục vụ phát triển nông thôn.
- Quyết định của Thống đốc NHNN số 297/1999/QĐ- NHNN5 ngày 25/08/1999 về việc ban hành “Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng”.

Về quy định chung: “ Tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam phải thường xuyên duy trì các tỷ lệ bảo đảm an toàn theo Quy định này bao gồm:

Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung-dài hạn.

Tỷ lệ về khả năng chi trả.

Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu”.

- Nghị định 178/1999. NĐ- CP ngày 29/12/1999 của Chính Phủ quy định “về đảm bảo tiền vay của các tổ chức tín dụng” và các thông tư hướng dẫn NHNN, NHTMTW với tầm mở ra rộng, đa dạng hơn nhằm thi hành “luật các tổ chức tín dụng”. Nghị định này có quy định tất cả các DN khi vay vốn NH đều phải có thế chấp, cầm cố hoặc có bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba. Ngoài ra nghị định này cũng quy định các tổ chức tín dụng có quyền lựa chọn khách hàng để cho vay không có đảm bảo bằng tài sản.

- Điều 22- Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng, ban hành theo quyết định số 324/09/1998 của Thống đốc NHNN quy định: “ Tổ chức tín dụng có trách nhiệm kiểm tra, giám sát quy trình vay vốn và trả nợ của khách hàng”.

- Ngày 15/06/2000, Chính Phủ tiếp tục ban hành nghị định số 20/2000/NĐ- CP về sử phạt phạm vi hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và hoạt động NH.

- Quyết định số 284/2000/QĐ- NHNN1 ngày 15/08/2000 của Thống đốc NHNN về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng. “Quy chế này quy định về việc cho vay bằng VND và ngoại tệ của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ đầu tư phát triển và đời sống. Đối tượng được áp dụng: Các tổ chức tín dụng được thành lập và thực hiện nghiệp vụ cho vay theo quy định của Luật Các Tổ Chức tín dụng; Các khách hàng vay của các tổ chức tín dụng bao gồm: Các pháp nhân (DN Nhà nước, hợp tác xã, công trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, DN có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ các điều kiện quy định tại Điều 94 của Bộ Luật dân sự), cá nhân, các hộ gia đình, tổ hợp tác, DN tư nhân, công ty hợp danh”.

- Ngày 4/8/2000, Thống đốc NHNN ban hành quyết định số 241, 242, 243, 244/QĐ- NHNN1 nhằm thay đổi căn bản việc điều hành lãi suất sang quy định hành chính điều hành theo lãi suất cơ bản.

- Ngày 12/9/2000, Chính Phủ ban hành nghị định số 49/2000/NĐ-CP về tổ chức hoạt động NHTM. Quy định rõ NHTM là NH được thực hiện toàn bộ hoạt động NH và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của nhà nước, nghị định đã luật pháp hoá chi tiết một số điều của luật các Tổ chức tín dụng về tổ chức và hoạt động của NHTM.

- Ngày 27/11/2000, Thống đốc NHNN ban hành Quyết định 488/2000/QĐ- NHNN về việc phân loại tài sản “Có”, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động NH của tổ chức tín dụng. Quyết định này quy định rõ: Tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam phải thực hiện việc phân loại tài sản “Có”, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động NH theo quy định này; Việc trích lập và sử dụng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng giảm giá chứng khoán, quỹ dự phòng tài chính thực hiện theo quy định tại nghị định số 166/1999/NĐ- CP ngày 19/11/1999 của Chính Phủ về chế độ tài chính đối với các Tổ chức tín dụng.

- Ngày 28/11/2000, Thống đốc NHNN ban hành Quyết định 492/2000/QĐ- NHNN5 quy định về việc góp vốn mua cổ phần của Tổ chức tín dụng: “ Các tổ chức tín dụng thuộc các loại hình tổ chức tín dụng sau đây được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần của DN và của các Tổ chức tín dụng khác theo quy định này và quy định khác có liên quan của Pháp luật: NH (NHTM, NH Phát triển, NHĐT), Tổ chức tín dụng (Công ty tài chính; Tổ chức tín dụng hợp tác góp vốn, mua cổ phần của DN và các tổ chức tín dụng khác thực hiện theo quy định riêng của NHNN”.

Chương 2

Thực trạng tín dụng trung- dài hạn tại Ngân Hàng đầu tư và phát triển việt nam

2.1. Tổng quan về hoạt động của NHĐT&PTVN trong những năm gần đây

2.1.1. Tốc độ tăng trưởng:

Nhìn chung nhịp độ tăng trưởng của các chỉ tiêu cơ bản như tăng trưởng tài sản, huy động vốn, cho vay đầu tư phát triển. . . đều đạt tốc độ cao:

2.1.1.1. Về tăng trưởng tài sản:

Năm 1998, NH tốc độ tăng trưởng của NH đạt 26%. Năm 1999, NH vẫn giữ nhịp độ tăng trưởng cao đạt 28%. Theo bảng tổng kết kế hoạch 5 năm, đến ngày 31/12/2000, tổng tài sản là 47.5000 tỷ đồng, gấp 3 lần so với năm 1995, tăng 21,3% so với năm 1999, hoàn thành kế hoạch đề ra.

Về tăng trưởng huy động vốn:

Năm 1998 đạt mức tăng 55% so với so với năm 1997. Năm 1999 tăng 66%. Ngày 31/12/2000, nguồn vốn huy động tăng 30.000 tỷ đồng, tăng 34% so với năm 1999 và tăng hơn 7 lần so với năm 1995. Huy động dân cư đạt 18.700 tỷ đồng, tăng 36% so với năm 1999, hoàn thành kế hoạch đề ra.

2.1.1.3. Về tăng trưởng dư nợ:

Năm 1998, tăng 28,7% trong đó tín dụng đầu tư và phát triển tăng 23%; Năm 1999, tăng 25% trong đó tín dụng đầu tư và phát triển tăng 19% so với năm 1998; tổng dư nợ 31/12/2000 đạt 36.000 tỷ (Kể cả dư nợ uỷ thác đầu tư). Riêng tổng dư nợ tín dụng đạt 33.500 tỷ đồng, tăng 3 lần so với năm 1995, tăng 32% so với năm 1999, đạt 103% kế hoạch, trong đó tín dụng đầu tư phát triển đạt 18.000 tỷ đồng, tăng hơn 3 lần so với năm 1995, tăng 29% so với năm 1999.

2.1.1.4. Các dịch vụ về NH ngày càng được mở rộng và nâng cao hiệu quả:

Những năm vừa qua, trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều biểu hiện trì trệ, hoạt động NH phải đối mặt với nhiều khó khăn, thử thách, việc tận dụng được các thời cơ, nỗ lực vượt qua khó khăn để tiếp tục giữ được mức tăng trưởng cần thiết, hợp lý tạo đà cho bước phát triển trong thời kỳ tới là một thắng lợi lớn trong năm qua của toàn hệ thống. Trong năm 2000, toàn hệ thống NHĐT đã nỗ lực triển khai quyết định 13/1999/QĐ- TTg của thủ tướng Chính Phủ, toàn hệ thống đã tiếp nhận thêm kế hoạch tín dụng đầu tư tăng 28% so với năm 1999, tăng số dự án tìm kiếm đồng thời mở rộng đáng kể tín dụng ngắn hạn phục vụ đầu tư phát triển và tài trợ xuất khẩu. Tuy mức tăng trưởng trong thời gian qua là khá cao nhưng thực sự vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu kích

cầu, chưa ngang tầm với công nghiệp hoá- hiện đại hoá, yêu cầu phát triển của nền kinh tế.

2. 1. 2. Cơ cấu tài sản

Cùng với những tăng trưởng về lượng, cơ cấu tài sản cũng có những chuyển đổi tích cực. Cơ cấu tài sản ngày càng được xây dựng một cách hợp lý hơn. Năm 2000, tổng tài sản đạt 47.500 tỷ đồng, tăng 21,3% so với năm 1999. Hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động chủ yếu của NH (Chiếm 77% tổng tài sản của NH). Tiếp tục chuyển dịch cơ cấu vốn theo hướng tích cực chủ động: Vốn trong nước chiếm 99%, Vốn nước ngoài chiếm 1% tổng tài sản. Vay nợ tín dụng trung- dài hạn nước ngoài giảm 200 tỷ đồng so với năm 1999. Giữ vững cơ cấu tín dụng: Tín dụng trung- dài hạn chiếm 52% tổng dư nợ.

2. 1. 3. Huy động vốn

Năm 2000 là năm có nhiều diễn biến phức tạp về lãi suất, tỷ giá ngoại tệ USD cùng với xu hướng đô la hoá đã ảnh hưởng lớn tới cơ cấu huy động vốn của các NH. Tuy nhiên bằng những giải pháp sáng tạo, công tác huy động vốn trong nước của NHĐT&PTVN vẫn đạt được kết quả khả quan:

- Giữ vững tốc độ tăng trưởng cao: tăng 35% so với năm 1999.
- Đảm bảo đủ vốn cho đầu tư phát triển
- Cơ cấu vốn huy động vốn được điều chỉnh theo hướng ngày càng

hợp lý hơn. Tỷ trọng huy động vốn trong dân cư so với tổng huy động vốn chiếm 62% so với năm 1999 là 59%. Tỷ trọng nguồn vốn dài hạn chiếm 50% tổng nguồn vốn (so với năm 1999 là 39%, năm 1998 là 20%).

Đặc biệt nắm bắt tận dụng thời cơ, trong năm 2000 đã phát hành thành công hai đợt trái phiếu, huy động được gần 4.000 tỷ đồng (trong đó có 135 triệu USD) với chất lượng cao hơn, đáp ứng yêu cầu của thị trường (trái phiếu được thanh toán trong toàn quốc và được niêm yết trên thị trường chứng khoán).

Vận hành cơ chế điều hành vốn mới đã tạo tính chủ động cao cho các chi nhánh, nguồn vốn được sử dụng hiệu quả hơn. Năm 2000, nguồn vốn phục vụ

thanh toán và giải ngân cho các hợp đồng tín dụng luôn được đảm bảo, giữ vững lòng tin của khách hàng đối với NH.

Tăng cường phát triển nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường liên NH, thị trường mở để nâng cao hơn hiệu quả của vốn huy động.

2. 1. 4. Hoạt động tín dụng

Mặc dù năm 2000 nền kinh tế chịu ảnh hưởng nặng nề của thiên tai và đang trong tình trạng thiếu phát nhưng hoạt động tín dụng của NH vẫn tăng trưởng về số lượng và chất lượng hoạt động tín dụng được cải thiện.

Tốc độ tăng trưởng tín dụng 32% so với đầu năm, đạt 103% kế hoạch đề ra, trong đó tốc độ tăng trưởng tín dụng ngắn hạn là 35%, tín dụng đầu tư phát triển là 29% (so với năm 1999), đạt kế hoạch.

Nét đổi mới trong hoạt động tín dụng năm 2000 là việc chuyển hoạt động tín dụng đầu tư truyền thống theo cơ chế mới theo đòi hỏi của thị trường, chủ động tìm kiếm dự án, thẩm định và tự chịu trách nhiệm khi cho vay theo quyết định 13/ TTg của thủ tướng Chính Phủ. Kết quả đạt được năm 2000 ghi nhận sự nỗ lực sáng tạo của toàn hệ thống để giữ vững và phát huy vai trò chủ lực trong đầu tư phát triển. Tín dụng đầu tư phát triển chiếm 52% trong tổng dư nợ.

Năm 2000, NHĐT&PTVN đã đầu tư hơn 3000 tỷ đồng cho hàng trăm dự án chi nhánh tự tìm kiếm, tập trung vào các chương trình kinh tế của Chính Phủ, đặc biệt như: Chương trình kích cầu tai thành phố Hồ Chí Minh và một số tỉnh miền Đông Nam Bộ, hỗ trợ vốn đối với các thành phố lớn: Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Phục vụ cho vay phát triển Tây Nguyên, chương trình cho vay khắc phục hậu quả bão lũ. . .

Tín dụng phục vụ đầu tư phát triển theo kế hoạch Nhà nước: Năm 2000, NHĐT&PTVN được Chính Phủ giao nhiệm vụ thực hiện tín dụng đầu tư và phát triển số vốn là 4.000 tỷ. Đến 31/12/2000 hợp đồng tín dụng theo kế hoạch 2000 gần 2.000 tỷ đồng với trên 60 dự án. Giải ngân đến 31/12/2000 là 2.500 tỷ đồng, việc giải ngân trong năm nay chủ yếu là những hợp đồng đã ký

năm trước. Dự nợ tín dụng đầu tư theo kế hoạch Nhà Nước đạt 11.300 tỷ đồng.

Hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu năm 2000 có nhiều cố gắng. Hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tập trung vào một số nhóm ngành hàng: Cà phê, gạo, hải sản, dệt may, giày dép. . . Doanh số cho vay xuất nhập khẩu đến cuối năm 2000 khoảng 4.860 tỷ đồng (tương 347 triệu USD) tăng 37% so với năm 1999, đạt 2,48% tổng kim ngạch xuất khẩu trong cả nước, trong đó doanh số cho vay tạm trữ cà phê xuất khẩu niên vụ 2000- 2001 đạt 2.200 tỷ đồng chiếm gần 50% doanh số cho vay xuất khẩu toàn hệ thống, doanh số cho vay chương trình xuất khẩu gạo năm 2000 đạt trên 900 tỷ đồng. Dự nợ cho vay xuất khẩu đạt 1.500 tỷ đồng, chiếm gần 10% tổng dự nợ ngắn hạn của toàn bộ hệ thống. Tổng số ngoại tệ mua lại được khoảng 115 triệu USD. Hoạt động tài trợ nhập khẩu gắn liền với tài trợ xuất khẩu để thực hiện khép kín tới từng DN. Doanh số cho vay nhập khẩu đạt 352 triệu USD, chiếm 2,34% tổng kim ngạch nhập khẩu của cả nước, trong đó doanh số cho vay nhập khẩu ngắn hạn đạt 330 triệu, tăng 92% so với năm 1999. Dự nợ đến 31/12/2000 đạt 150 triệu USD. Thu nợ nhập khẩu ngắn hạn đạt 302 triệu USD.

Với những kết quả đạt được nói trên, trong điều kiện cầu tiêu dùng và đầu tư đều giảm sút, có thể khẳng định là: Hoạt động của NH đầu tư trong những năm qua đã có những chuyển biến tích cực. Tuy nhiên, để có thể thật sự chuyển hướng hoạt động kinh doanh tín dụng theo cơ chế thị trường, vấn đề đặt ra đối với toàn hệ thống là phải đổi mới nhiều hơn nữa trong hoạt động tín dụng cụ thể là:

- Phải có những bước tiếp cận khách hàng mạnh mẽ hơn nữa, có bộ phận xúc tiến đầu tư, tìm kiếm dự án và thẩm định dự án, cần phải thâm nhập hơn nữa vào tổng công ty lớn, các khu công nghiệp trọng điểm, các dự án cơ sở hạ tầng.

- Tranh thủ tham gia đầu tư vốn theo kế hoạch Nhà nước đến mức tối đa, tranh thủ phối hợp với quỹ hỗ trợ đầu tư quốc gia để thực hiện cho vay đầu tư phát triển.

2. 1. 5. Hoạt động dịch vụ

Năm 2000, đánh dấu một bước chuyển biến tích cực hoạt động dịch vụ của NHĐT&PTVN. Ngay từ những tháng đầu năm khi thực hiện triển khai kế hoạch kinh doanh toàn hệ thống đã xác định mục tiêu giải pháp cụ thể, thiết thực để nâng cao sức cạnh tranh sản phẩm dịch vụ, mở rộng thị trường, thị phần, nâng cao vị thế và uy tín của NH. Kết quả thể hiện cụ thể như sau:

- Hoạt động đại lý uỷ thác: Đã tìm kiếm thêm 14 nguồn mới với 29 dự án mới tổng giá gần 512 triệu USD đạt 102 kế hoạch năm. Phí dịch vụ thu được khoảng 7 tỷ đồng. Đặc biệt hoạt động đại lý uỷ thác ngoài việc mang lại lợi ích từ việc thu phí NH, lãi quay vòng vốn do tranh thủ số dư trên các tài khoản, lãi kinh doanh mua bán ngoại tệ đã giúp NH mua lại gần 190 triệu USD và một số ngoại tệ khác, đáp ứng về ngoại tệ khác trong thanh toán và giảm bớt tình trạng căng thẳng về ngoại tệ của NH.

- Hoạt động kinh doanh tiền tệ đang từng bước được củng cố và hoạt động có tính nhất quán theo các mục tiêu quản lý và kinh doanh của NH trong từng giai đoạn. Trong năm 2000 với xu hướng lãi suất ngoại tệ trên thị trường quốc tế tăng nên việc huy động nguồn vốn ngoại tệ tăng nhanh nhưng việc quản lý nguồn vốn ngoại tệ vẫn đảm bảo hiệu quả. Năm 2000, số đầu tư tiền gửi ngoại tệ đạt 3,8 tỷ USD, tăng 52% so với năm 1999 và doanh số nhận tiền gửi để đầu tư là 160 triệu USD.

- Hoạt động mua bán ngoại tệ: Vẫn đang từng bước ở mức mua bán để đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu ngoại tệ của các khách hàng thanh toán và trả nợ vay. Doanh số mua bán đạt 5,3 tỷ USD, tăng gần 3 lần so với năm 1999, lãi thu được từ hoạt động mua bán ngoại tệ đạt 22 tỷ đồng, tăng gần 60% so với 1999.

- Hoạt động thanh toán: Với định hướng đẩy mạnh việc nâng cao hiệu quả sản phẩm dịch vụ và tăng tỷ trọng thu dịch vụ so với tổng thu của NH, hoạt động thanh toán năm 2000 được triển khai mạnh mẽ trên toàn hệ thống và đạt được kết quả đáng khích lệ.

- Hoạt động thanh toán quốc tế: Mạng lưới thanh toán không ngừng được mở rộng. Hiện đã có 31/64 chi nhánh thực hiện hoạt động này. Doanh số hoạt động đạt 2,28 tỷ USD, tăng 62% so với năm 1999, trong đó doanh số xuất nhập khẩu đạt 1,31 tỷ USD tăng 49% so với năm 1999, phí dịch vụ thu được đạt 27 tỷ đồng. Đặc biệt trong năm đã triển khai thêm một số loại hình dịch vụ mới: Chi trả kiều hối tại nhà, chi trả kiều hối qua các công ty, thực hiện làm đại lý trả lương cho người lao động Việt Nam tại nước ngoài. . .

- Hoạt động thanh toán trong nước: Đến nay toàn hệ thống đã có 99 đơn vị tham gia thanh toán tập trung nội tệ và 71 đơn vị tham gia thanh toán tập trung ngoại tệ. Doanh số thanh toán 1.200.000 tỷ đồng, tăng gấp 2 lần so với năm 1999. Phí thanh toán trong nước đạt 15 tỷ đồng, Tăng 15% so với năm 1999. Đặc biệt trong năm 2000 đã triển khai nối mạng thanh toán với một số NH: Citi Bank, Bank of Tokyo Mitsubishi, NH liên doanh Lào- Việt. Đồng thời thực hiện tốt vai trò NH thanh toán cho hoạt động của trung tâm giao dịch chứng khoán.

- Hoạt động bảo lãnh: Mặc dù hai năm trở lại đây, nhu cầu bảo lãnh vay vốn nước ngoài của các DN giảm mạnh nhưng doanh số bảo lãnh toàn hệ thống đến 31/12/2000 đạt 5000 tỷ đồng, tăng 4% so với năm 1999. Số dư bảo lãnh đạt 4600 tỷ đồng, tăng 35% so với năm 1999. Phí bảo lãnh đạt 26 tỷ đồng, tăng 15 % so với năm 1999.

2. 1. 6. Lợi nhuận

Lợi nhuận năm 2000 tăng 20% so với năm 1999, là năm có tốc độ tăng trưởng lợi nhuận khá cao. Mặc dù 8 tháng đầu năm, xu hướng chung lãi suất xuống, chênh lệch lãi đầu vào và đầu ra thu hẹp nhưng thu nhập ròng từ lãi 11 tháng năm 2000 bằng 140% năm 1999. Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế bình quân đầu người đạt 34 triệu so với 20 triệu năm 1999.

Kết quả của việc nâng cao hiệu quả tài sản có nhiều năm liền nên doanh thu lãi năm 2000 đạt 4. 250 tỷ đồng trong đó thu lãi cho vay chiếm 85%.

2. 1. 7. An toàn hệ thống

NHĐT&PTVN đã tuân thủ đầy đủ các quy định an toàn của NHNN. Giữ vững tỷ lệ nợ quá hạn dưới 2% nhưng số tuyệt đối nợ quá hạn lại tăng (88 tỷ đồng) trong đó tỷ trọng nợ quá hạn ngắn hạn tăng từ 1,64% lên 1,7%, tuy nợ quá hạn khó đòi giảm 24 tỷ đồng, nợ chờ xử lý giảm 32 tỷ đồng so với năm 1999 nhưng nợ khoanh lại tăng thêm 134 tỷ đồng.

Mặc dù nợ quá hạn được duy trì ở mức 2% so với tổng dư nợ nhưng vẫn cần phải thường xuyên tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát các yếu tố ảnh hưởng đến an toàn của hệ thống.

2.2. Thực trạng hoạt động tín dụng trung- dài hạn của NHĐT&PTVN trong những năm gần đây

2.2.1. Những quy định về cho vay trung- dài hạn tại NHĐT&PTVN

Cho vay theo kế hoạch Nhà Nước:

❖ Đối tượng vay vốn:

Các DN vay vốn phải có đủ tư cách pháp nhân, sản xuất kinh doanh có lãi. Dự án xin vay phải là dự án có hiệu quả, có đủ khả năng trả nợ NH hoặc các dự án cho vay dở dang, đã ký hợp đồng tín dụng từ năm trước nhưng phải được thông báo theo kế hoạch của và cho vay trong năm kế hoạch. Dự án đầu tư mới hiện nay ưu tiên cho các ngành điện, cơ khí, sản xuất hàng xuất khẩu, chế biến, khu công nghiệp, khu đô thị mới có thu phí và có khả năng thu hồi vốn.

❖ Lãi suất cho vay:

Lãi suất cho vay được xác định theo thông báo của Chính Phủ trong năm kế hoạch. Lãi suất cho vay trung- dài hạn theo kế hoạch Nhà nước bằng VND hiện nay là 0,81%/tháng. Lãi suất cho vay trung- dài hạn bằng USD là 7,5%/năm. Sau một thời gian điều hành lãi suất theo phương pháp “cứng”, quy định trần lãi suất đã bộc lộ một số nhược điểm của nó. Hiện nay, NHNN đang áp dụng “lãi suất cơ bản” thay thế trần lãi suất. Lãi suất cơ bản tại thời điểm hiện nay được xác định là 0,75%/tháng đối với VND và được xê dịch trong biên độ 0,3% đối với cho vay ngắn hạn và 0,5% đối với cho vay trung- dài hạn.

❖ Thời hạn cho vay:

Thời hạn cho vay được xác định phù hợp với thời hạn thu hồi vốn và khả năng trả nợ của DN nhưng không quá 10 năm, nếu quá 10 năm phải trình Chính Phủ.

❖ Tài sản thế chấp:

Tài sản thế chấp là tài sản hình thành từ vốn vay và các hình thức đảm bảo nợ vay khác. Hiện nay, vấn đề thế chấp tài sản được quy định cụ thể trong nghị định số 178/1999/NĐ- CP ban hành ngày 29/12/1999.

❖ Hồ sơ vay vốn:

Được lập theo quy trình tín dụng đầu tư phát triển hiện hành của NH. Hiện nay, hồ sơ cho vay được lập sẵn để tiện cho các DN đến vay.

2.2.1.2. Nguồn NH tự tìm kiếm

❖ Đối tượng vay:

DN vay vốn phải đủ tư cách pháp nhân, sản xuất kinh doanh có lãi. Dự án vay vốn phải có hiệu quả, có khả năng thu hồi vốn nhanh. Ngoài ra, các DN có nhu cầu vay vốn đầu tư mới, đầu tư chiều sâu mở rộng sản xuất hiện có phù hợp với phương hướng phát triển kinh tế của Chính Phủ và chính sách tín dụng của NHĐT&PTVN

❖ Lãi suất cho vay:

Được tính theo lãi suất quy định của NH tại thời điểm vay vốn, phù hợp với chính sách khách hàng và chiến lược kinh doanh của NH. Từ ngày 7/4/2000, lãi suất cho vay trung- dài hạn bằng VND là 0,76%/tháng.

❖ Thời hạn cho vay:

Thời hạn cho vay được xác định theo thời gian thu hồi vốn của dự án và khả năng trả nợ của NH.

2.2.2. Hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tại NHĐT&PTVN

Hiệu quả tín dụng trung- dài hạn theo đánh giá đối với khách hàng và đối với nền kinh tế.

Đối với NHĐT&PTVN, hiệu quả tín dụng còn thể hiện ở sự đóng góp của tín dụng vào các mục tiêu chung của nền kinh tế như tạo công ăn việc làm, tiết kiệm ngoại tệ. . . Đây là những mục tiêu khó đánh giá đầy đủ về mặt định lượng.

Tại NHĐT&PTVN, ngay từ đầu năm 2000 toàn hệ thống đã đổi mới cách làm, cách nghĩ, tích cực triển khai hoạt động tín dụng đầu tư phát triển kinh tế như: Nhanh chóng xử lý xét duyệt cho vay đối với các dự án chuyển tiếp của năm 1999; đồng thời tích cực thực hiện chỉ thị số 1102/CT-HĐQT/NHĐT đẩy mạnh hoạt động tín dụng đầu tư phát triển phục vụ công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước theo hướng kết hợp nhiều hình thức và nhiều nguồn vốn để phục vụ nhiều nhất với hiệu quả cao nhất cho đầu tư phát triển. Tích cực tìm kiếm các dự án có hiệu quả, có khả năng trả nợ NH; chú trọng đến các dự án then chốt trọng điểm trong các mục tiêu phát triển kinh tế của các bộ, ngành, địa phương.

Trong năm 2000, NHĐT&PTVN đã duyệt cho vay các dự án tín dụng đầu tư với tổng số là 7.215 tỷ đồng và 33 triệu USD, giải ngân được 2.420 tỷ đồng và 11,3 triệu USD. Số còn lại tiếp tục giải ngân trong năm 2001.

Đã có những chi nhánh thực hiện tốt việc cho vay phục vụ đầu tư phát triển như: chi nhánh Gia lai, Chi nhánh Đà Nẵng, Sở giao dịch I, Sở giao dịch II, chi nhánh thành phố Hồ chí Minh. . . Đặc biệt, chi nhánh thành phố Hà Nội bước đầu đã cho vay phục vụ tốt chương trình phát triển kinh tế và kích cầu của thành phố.

Để phục vụ tốt việc phát triển kinh tế các vùng động lực ở cả ba miền, năm 2000 NHĐT&PTVN đã tổ chức hội nghị tín dụng phục vụ vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, Trung Bộ, Nam Bộ tại Vũng Tàu, hội nghị tín dụng NHĐT&PT phục vụ miền núi Tây Nguyên tại Đắk Lắk. Hội nghị đã truyền tải và quán triệt đường lối phát triển kinh tế, tư tưởng chỉ đạo của NHĐT&PT bước đầu giải quyết được những bức xúc thực tế sản xuất kinh doanh của DN cũng như những lúng túng trong hoạt động nghiệp vụ tín dụng của chi nhánh NHĐT&PT; hội nghị đã đề ra chương trình hành động, theo đó tạo

điều kiện cho các chi nhánh về nguồn vốn, các giải pháp, biện pháp để các chi nhánh có căn cứ thực hiện dựa trên thế mạnh và kế hoạch phát triển kinh tế ở mỗi địa phương; đối với các tỉnh miền núi và Tây Nguyên, NHĐT&PT đã tích cực cho vay đầu tư trồng cây công nghiệp dài ngày như: Cà phê, Chè, Cao su. . . cho vay phục vụ các khu công nghiệp, các khu đô thị mới; cho vay tạm trữ Cà phê theo chỉ đạo của Chính Phủ và NHNN; cho vay khắc phục lũ lụt ở các tỉnh miền Trung.

Đạt được những thành tựu kể trên có công sức đóng góp to lớn của cán bộ NH năm qua. NHĐT&PTVN hiện nay vẫn đang mong muốn có nhiều hơn nữa các dự án có hiệu quả để cho vay vốn, đóng góp ngày càng nhiều hơn vào sự phát triển kinh tế đất nước.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tại NHĐT&PTVN

❖ Quy mô tín dụng của NHĐT&PTVN

NHĐT&PTVN là một trong bốn NH quốc doanh lớn nhất của cả nước với mạng lưới hơn 100 chi nhánh tại các tỉnh, thành phố và khu công nghiệp trong cả nước. Đặc biệt, với chức năng chủ đạo trong lĩnh vực đầu tư phát triển nên quy mô cho vay trung- dài hạn của NHĐT&PTVN rất rộng và lớn mạnh trên toàn đất nước cũng như trong các ngành kinh tế trọng điểm.

Quy mô tín dụng ngày càng được mở rộng thông qua doanh số cho vay và dư nợ tín dụng.

Bảng 1: Doanh số cho vay và dư nợ tín dụng trong giai đoạn 1998- 2000.*(Đơn vị : Tỷ đồng)*

Chi tiêu	Năm 1998		Năm 1999				Năm 2000			
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	99/98		Số tiền	Tỷ trọng	00/99	
					+-	%			+-	%
Doanh số cho vay	21911	100	28199	100	6288	28,7	36195	100	7996	28,35
Doanh số cho vay ngắn hạn	15469	70,6	20963	74,34	5494	35,5	25946	71,68	4983	23,77
Doanh số cho vay trung-dài hạn	3412	15,57	4521	16,04	1109	32,5	7749	21,4	3228	71,4
Cho vay uỷ thác	3030	13,83	2715	9,62	-315	-10,0	250	6,9	-215	-7,92
Dư nợ tín dụng	18881	100	24979	100	6098	32,29	33500	100	8016	34
Dư nợ tín dụng ngắn hạn	8072	42,75	11464	45,89	3392	42,02	14507	43,3	3043	26,54
Dư nợ tín dụng trung-dài hạn	10809	57,25	13515	54,1	2706	25,03	18993	56,69	5478	40,53

(Nguồn: Báo cáo tổng kết giai đoạn 1998- 2000)

Năm 1998: Tình hình kinh tế đất nước còn nhiều khó khăn, thiên tai hạn hán, bão lũ. . . đã gây ra không ít những thiệt hại về người và của, đặc biệt là

các cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Đông Nam á đã gây tác động xấu đối với sự phát triển kinh tế nước ta, Đảng và Nhà nước đã thay đổi chỉ tiêu tăng trưởng GDP xuống còn 5- 6% để phù hợp với tình hình, và cụ thể là GDP năm 1998 tăng trưởng 5,6% so với năm 1997.

Trên cơ sở phân tích những thuận lợi, khó khăn và thử thách của đất nước, NHĐT&PTVN đã đề ra phương hướng và các giải pháp hoạt động của NH trong năm 1998 là tiếp tục phát huy nội lực và truyền thống với trách nhiệm nỗ lực cao nhất phục vụ cho đầu tư phát triển theo hướng của Nhà nước. Đẩy mạnh đổi mới toàn diện trong tăng trưởng, hiệu quả và tiết kiệm trong chi phí làm phương châm hành động. Tập trung xây dựng nguồn lực và đổi mới quản trị điều hành, giữ vị thế uy tín và vai trò chủ đạo của NHĐT&PTVN.

NHĐT&PTVN đã thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 1998 góp phần tăng trưởng kinh tế. Trong năm 1998, doanh số cho vay đạt 21.911 tỷ đồng, trong đó doanh số cho vay ngắn hạn đạt 15.469 tỷ đồng, doanh số cho vay trung- dài hạn đạt 3.412 tỷ đồng. Dự nợ tín dụng trung- dài hạn trong năm 1998 là 10.809 tỷ đồng. Cho vay uỷ thác tài trợ phát triển đạt 3.030 tỷ đồng, như vậy dự nợ tín dụng đầu tư và phát triển đạt 13.839 tỷ chiếm 46,48% tổng tài sản năm 1998.

Trong năm 1998, NH đã ký hợp đồng tín dụng đạt 104% kế hoạch giao. Đầu năm, NH cũng đã giải ngân các hợp đồng tín dụng trung- dài hạn với tổng số tiền là 4.200 tỷ đồng. Đồng thời NH cũng từ chối cho vay đối với các dự án kém hiệu quả, không đủ hồ sơ thủ tục theo quy định, tổng giá trị 311 tỷ đồng. Trong năm, NH đã đổi mới phương thức phục vụ đầu tư, phát triển cho các DN, đã cho vay ứng trước vốn cho 34 công trình chuyển tiếp cần vốn ngay 316 tỷ đồng. Vốn của NH đã tập trung vào 5 chương trình lớn trong năm:

- Điện lực: 1.500 tỷ đồng.
- Đánh bắt cá xa bờ: 170 tỷ đồng.
- Khắc phục hậu quả bão lũ: 300 tỷ

- Hỗ trợ DN vừa và nhỏ: 65 tỷ đồng
- Tài trợ xuất nhập khẩu: 1.000 tỷ đồng

Năm 1999: Mặc dù chưa thoát khỏi khó khăn trong nền kinh tế cũng như trong hoạt động NH, Nhưng bằng những định hướng đúng đắn của hội đồng quản trị và ban tổng giám đốc điều hành các phòng đã chủ động xây dựng chương trình công tác năm 1999, có chương trình cụ thể nên hoạt động năm 1999 vẫn đạt được những kết quả đáng khích lệ. Dự nợ tín dụng trung-dài hạn đã đạt được 13.515 tỷ đồng, tăng 25,03% so với năm 1998. Cho vay uỷ thác tài trợ phát triển đạt 2.715 tỷ đồng đã đưa số dự nợ tín dụng đầu tư phát triển lên 16.230 tỷ đồng, tăng 17,28% so với năm 1998.

Về tín dụng đầu tư, NH đã uỷ nhiệm được 42.289 tỷ đồng, đạt 153% so với kế hoạch được giao đầu năm. Trong năm 1999 NH cũng ký được nhiều hợp đồng tín dụng đạt 3.872 tỷ đồng và đã giải ngân được 1.900 tỷ, đồng thời NH cũng đã từ chối cho vay với các dự án kém hiệu quả, không đủ hồ sơ theo quy định tổng trị giá là 231 tỷ đồng.

Về tín dụng đầu tư theo lãi suất thương mại: NH luôn tích cực chỉ đạo các chi nhánh tìm kiếm các dự án có hiệu quả, có khả năng trả nợ NH, đặc biệt các dự án thuộc tổng công ty có năng lực tài chính mạnh như: Sông Đà, Lắp máy, Xi măng, Bru chính viễn thông, Tổng công ty dầu khí, Tổng công ty cà phê, Liên hiệp đường sắt Việt Nam, Tổng công ty thép, LICOGI, Cơ khí xây dựng. . . với mức vốn là 8.664,6 tỷ đồng (đã bao gồm 239 triệu USD)

- Đối với tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu: Trong năm 1999, NH đã tiến hành tài trợ xuất nhập khẩu cho 19 dự án với số tiền 42 triệu USD. NH cũng đã thu nợ trong nước và trả nợ nước ngoài đầy đủ và đúng hạn gốc, lãi cho NH nước ngoài, kết quả như sau: Kế hoạch thu nợ gốc dực giao năm 1999 là 8.314.188 USD. Thực hiện thu nợ là 8.866.457 USD đạt 107% kế hoạch được giao.

NH đã kí được 18 hiệp định khung với nhiều NH lớn trên thế giới. Các NH nước ngoài kí hiệp định khung với NHĐT&PTVN đều đánh giá tốt khả năng quản lý dự án, phối hợp chặt chẽ trong việc giải ngân.

- NH đã ký hiệp định khung với NH Societe General(Pháp) trị giá 100 triệu FRF.

- Đã đàm phán xong với NH Landé Bank (Đức) để ký lại hiệp định khung cho phù hợp hơn với điều kiện triển khai của Việt Nam.

- NH cũng tiến hành đàm phán ký kết thêm các hiệp định khung với NH Natexis và Indosuez của Pháp, NH Den Dansk của Đan Mạch.

Năm 2000, là năm chuyển giao sang thiên niên kỷ mới, năm cuối cùng thực hiện kế hoạch 5 năm (1996- 2000), năm thứ hai NHĐT&PTVN thực hiện kế hoạch phát triển 3 năm (1999- 2001) là năm có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với đất nước và đối với NHĐT&PTVN.

Hoạt động kinh doanh năm 2000 của NHĐT&PTVN triển khai trong bối cảnh kinh tế đất nước gặp nhiều khó khăn thử thách gay gắt: Nền kinh tế giảm nhịp độ tăng trưởng xuống mức thấp nhất kể từ năm 1990 tới nay tuy những tháng cuối năm đã bắt đầu khởi sắc, sức cạnh tranh yếu, vốn đầu tư nước ngoài vẫn giảm, hàng hoá tồn đọng nhiều (ước tính từ 7000- 8000 tỷ đồng); Đặc biệt thiên tai liên tiếp xảy ra trong nhiều năm liền ở nhiều vùng, nghiêm trọng nhất là khu vực đồng bằng Sông Cửu Long bị ngập trong nước cao nhất và kéo dài chưa từng có, gây thiệt hại rất nặng nề về người và tài sản, mùa màng.

Tuy nhiên, hoạt động của NH cũng có những thuận lợi căn bản: thành tựu 10 năm đổi mới hoạt động, kết quả hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 1999 tạo đà để hoàn thành kế hoạch năm 2000. Tình hình kinh tế thế giới, đặc biệt là trong khu vực có một số chuyển biến tích cực. Một số nước phục hồi nhanh chóng sau khủng hoảng tạo thêm thuận lợi cho nước ta trong quan hệ kinh tế đối ngoại, đồng thời cũng tăng thêm sức ép cạnh tranh. Trong hoàn cảnh khó khăn thử thách, toàn hệ thống NHĐT&PTVN nỗ lực phấn đấu vượt qua khó khăn, đạt được những thành tựu tiến bộ tương đối toàn diện trên các lĩnh vực hoạt động. Các đơn vị, tập thể cá nhân xuất sắc, các giải pháp sáng tạo, các sản phẩm chất lượng ngày càng cao đã nảy nở ngày càng nhiều trong phong trào thi đua và môi trường cạnh tranh.

Năm 2000, doanh số cho vay đạt 36.195 tỷ đồng trong đó doanh số cho vay ngắn hạn đạt 25.946 tỷ đồng, doanh số cho vay dài hạn đạt 7.749 tỷ đồng. Tổng dư nợ tín dụng trong năm 2000 đạt 33.500 tỷ đồng, dư nợ tín dụng trung- dài hạn đạt 18.993 tỷ đồng cho vay uỷ thác tài trợ phát triển đạt 2.500 tỷ đồng. Như vậy, dư nợ tín dụng đầu tư và phát triển đạt 21.493 tỷ đồng, tăng 32,43% so với năm 1999, vượt mức kế hoạch đề ra.

❖ *Tình hình huy động vốn:*

Chính sách nguồn vốn là một trong những chính sách hàng đầu vô cùng quan trọng đối với sự thành bại của một NHTM. Nhận thức được tầm quan trọng của nó, NHĐT&PTVN luôn thực hiện đa dạng hoá các nguồn vốn bằng nhiều hình thức, biện pháp và các kênh huy động khác nhau từ mọi nguồn vốn trong và ngoài nước. Bằng những biện pháp chính sách trên, trong những năm gần đây tổng nguồn vốn của NH đã có những tăng trưởng đáng kể.

Bảng 2: Nguồn vốn trong giai đoạn 1998- 2000

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 1998		Năm 1999				Năm 2000			
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	99/98		Số tiền	Tỷ trọng	00/99	
					+-	%			+-	%
Tổng nguồn vốn	28805	100	39172	100	10367	35,99	47500	100	8328	21,26
Nguồn vốn huy động	15405	53,52	23132	59,05	7727	50,06	29800	62,74	6668	28,82
+ Tiền gửi TCKT	5975		9517		3542	59,28	11100		1583	16,63
+Tiền gửi dân cư	9430		13615		4185	44,38	18700		5085	37,88
Vốn tài	3362	11,67	3321	8,48	-41	-1,2	3535	7,44	214	6,44

trợ uỷ thác										
Vốn và các quỹ	1576	5,47	1734	4,43	158	10,02	2017	4,25	283	16,32
Vốn vay	8025	27,86	10150	25,9	2125	26,48	10619	22,36	469	4,62
Tài sản nợ khác	427	1,48	835	2,13	408	95,5	1529	3,92	694	83

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp các năm 1998, 1999, 2000)

Thông qua bảng này ta thấy nguồn vốn của NHĐT&PTVN được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau như: Nguồn vốn huy động, nguồn vốn vay, vốn và các các quỹ, nguồn vốn khác. Điều này đã đưa tổng nguồn vốn của NHĐT tăng lên một cách đáng kể. Năm 1998, tổng nguồn vốn của NH là 28.805 tỷ đồng, năm 1999 tổng nguồn vốn của NH 39.172 tỷ đồng, tăng 26,4% so với năm 1998, tương đương với 10.367 tỷ đồng. Đến năm 2000, tổng nguồn vốn của NH đã lên tới 47.500 tỷ đồng tăng 21,26% tương đương 8.328 tỷ đồng so với năm 1999. Đây là những bước trưởng thành của NHĐT&PTVN và những con số trên đã một phần chứng minh sự tăng trưởng của NHĐT&PTVN khi chuyển sang hướng kinh doanh đa năng tổng hợp.

Nhìn vào cấu trúc nguồn vốn của NHĐT&PTVN, ta thấy nguồn vốn huy động chiếm tỷ lệ lớn. Năm 1998 tổng nguồn vốn huy động là 15.415 tỷ, chiếm 53,52% của tổng nguồn vốn, trong đó tổng tiền gửi huy động từ dân cư là chủ yếu. Đặc biệt trong năm 1998, NHĐT&PTVN đã phát hành trái phiếu huy động 1.200 tỷ đồng, trong đó 80% là VND còn lại là USD, vượt kế hoạch nhà nước giao cho đáp ứng vốn cho các công trình theo kế hoạch nhà nước. Trong năm 1998, nguồn vốn huy động trên 12 tháng chiếm 75,6% nguồn vốn huy động và nguồn vốn huy động dưới 12 tháng chỉ chiếm 24,4% NHĐT&PTVN đã chứng tỏ được thành công trong công tác huy động vốn, NHĐT&PTVN đã khai thác tận dụng được một lượng tiền lớn nhàn rỗi trong dân cư và cũng chứng tỏ rằng người dân ngày càng tín nhiệm NH và cảm thấy an toàn khi gửi tiền vào NH.

Trong năm 1999, nguồn vốn huy động của NH là 23.132 chiếm 59,05% của tổng vốn tăng 33,3% so với năm 1998. Cùng với sự thành công của hai đợt phát hành trái phiếu, nguồn vốn huy động tăng trưởng cao và được điều chỉnh theo cơ cấu hợp lý. NH ngày một chuyển dịch được cơ cấu nguồn vốn, nguồn huy động trên 12 tháng chiếm tới 84%, còn nguồn dưới 12 tháng chỉ chiếm 16%, trong đó VND chiếm 85%, còn ngoại tệ chiếm 15%.

Năm 2000, nguồn vốn huy động là 29.800 chiếm 62,74 tổng nguồn vốn tăng 28,82% so với năm 1999. Trong đó nguồn vốn huy động trong dân cư đạt 18.700 tỷ đồng, tăng 37,38% so với năm 1999. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế đạt 11.100 tỷ đồng, tăng 16,63% so với năm 1999.

Tuy nhiên, trong công tác huy động vốn còn có hạn chế là nguồn vốn huy động từ các TCKT trong năm 2000 chiếm tỷ trọng nhỏ bằng 37,2% nguồn vốn huy động. Đây là nguồn vốn có lãi suất thấp, cần quan tâm khơi tăng nguồn vốn này, hơn nữa để giảm chi phí huy động vốn.

❖ *Tình hình sử dụng vốn:*

Chính sách nguồn vốn luôn là một chính sách quan trọng. Song công tác huy động vốn tốt nhưng sử dụng vốn lại không hiệu quả thì không những NH

không phát triển mà còn là gánh nặng đối với NH. Chính vì vậy song song với việc huy động vốn NH luôn phải xây dựng cho mình một chiến lược, chính sách sử dụng nguồn như thế nào cho hiệu quả. Trong những năm qua, mặc dù phải đối mặt với biết bao khó khăn thử thách, những diễn biến phức tạp của nền kinh tế, ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực dẫn tới sản xuất đình trệ, tỷ lệ đầu tư giảm sút nhưng NHĐT&PTVN vẫn sử dụng nguồn vốn huy động một cách hiệu quả, từng bước đưa NH phát triển, cụ thể được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 3: Tình hình sử dụng nguồn vốn trong giai đoạn 1998- 1999- 2000

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 1998		Năm 1999				Năm 2000			
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	99/98		Số tiền	Tỷ trọng	00/99	
					+-	%			+-	%
Nguồn vốn	28805	100	39172	100	10367	35,99	47500	100	8328	21,26
Tổng dư nợ tín dụng	18881	65,55	24979	63,77	6098	32,29	33500	70,53	8016	34
Cho vay ngắn hạn	80721	42,75	11464	29,27	3392	42,02	14507	30,54	3043	26,54
Cho vay trung- dài hạn	10898	57,25	13515	34,50	2706	25,03	1899	39,98	5478	40,53
Cho vay uỷ thác	3030	10,52	2715	6,93	-315	-10,	2500	5,26	-215	-7,92
Dự trữ và	6894	23,93	11478	29,30	4584	66,49	11500	24,2	22	0,19

hoạt động										
tín dụng										

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp năm 1998, 1999, 2000)

Trong những năm qua, NHĐT&PTVN đã tận dụng được tối đa nguồn vốn huy động. Mức sử dụng vốn luôn đạt 100%. Trong đó dư nợ tín dụng không ngừng tăng trưởng qua các năm. Năm 1998 dư nợ cho vay đạt 18.881 tỷ đồng chiếm 65,55%, sang năm 1999 tỷ tăng 32,29% so với năm 1998, sang năm 2000, dư nợ cho vay đã lên tới 33.500 tỷ đồng, tăng 34% so với năm 1999. Đây là những con số đáng khích lệ, thể hiện sự cố gắng nỗ lực lớn lao của toàn bộ cán bộ và nhân viên NHĐT&PTVN trong sự nghiệp phát triển của mình.

Là một NH chủ lực trong lĩnh vực đầu tư - phát triển, NHĐT&PTVN đã chứng tỏ được mình thông qua số dư nợ cho vay trung – dài hạn ngày một tăng cả về số tương đối lẫn số tuyệt đối.

Năm 1998, tỷ lệ cho vay trung – dài hạn chiếm 57,68% tương đương 10.809 tỷ đồng trong đó cho vay ngắn hạn chiếm 42,32% tương đương 8.072 tỷ đồng. Đến năm 1999, tỷ lệ này đã được cải thiện. Dư nợ cho vay trung- dài hạn 13.515 tỷ đồng chiếm 57,25% tổng dư nợ tăng 25,03 so với năm 1998. Đến năm 2000, tỷ lệ cho vay trung – dài hạn đạt được 18.993 tỷ đồng, chiếm 56,69% tổng dư nợ tăng 40,03 so với năm 1999.

Với phương châm: Đa dạng hoá các sản phẩm, các loại hình đầu tư, luôn quan tâm đến vấn đề chuyển dịch cơ cấu nguồn vốn, coi trọng tín dụng trung – dài hạn để phục vụ đầu tư và phát triển, đó luôn là mặt trận hàng đầu và là phương châm hoạt động của NHĐT&PTVN. NHĐT&PTVN luôn tập trung vốn cho những dự án trọng điểm, hiệu quả cao theo các mục tiêu hiện đại hoá, mở rộng tín dụng đối với các thành phần kinh tế như vật liệu xây dựng, điện lực, dầu khí, mía đường, dệt may, đánh bắt xa bờ. . . Phương châm hoạt động này đã giúp cho NHĐT&PTVN ngày một phát triển bền vững.

Qua đây, ta thấy sự chuyển biến tích cực trong hoạt động tín dụng của NHĐT&PTVN, cơ cấu huy động sử dụng nguồn ở NHĐT&PTVN đang ngày một chuyển dịch theo chiều hướng tích cực để luôn giữ vai trò và khẳng định được vị trí của mình trong lĩnh vực đầu tư và phát triển.

❖ *Vấn đề nợ quá hạn:*

Từ sau 1995, NHĐT&PTVN đã có những đổi mới trong hoạt động tín dụng, từ hoạt động mang tính nửa bao cấp, nửa kinh doanh chuyển sang hoạt động đa năng tổng hợp. NH phải chịu trách nhiệm quản lý, giám sát việc sử dụng vốn vay. Vì vậy đối với NH, mục tiêu an toàn, hiệu quả tín dụng phải được đặt lên hàng đầu. Cho đến nay, hiện tượng cho vay mất vốn tại NHĐT&PTVN là rất ít, tỷ lệ nợ quá hạn là rất thấp. Điều này được chứng minh qua bảng:

Bảng 4: Dư nợ quá hạn trong giai đoạn 1998-2000

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 1998		Năm 1999				Năm 2000			
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	99/98		Số tiền	Tỷ trọng	00/99	
					+-	%			+-	%
Nợ quá hạn	375	1,99	458	1,8	83	-0,19	546	1,35	88	-0,45
Nợ quá hạn trung- dài hạn	188	1,74	189	1,35	1	-0,39	285,4	1,17	-130,6	-,18
Nợ quá hạn ngắn hạn	187	2,32	269	2,35	82	0,03	260,6	1,74	-8,4	-0,61
Nợ quá hạn DN nhà nước	144	1,9	230	2,14	86	0,24	943	91,3	713	89,16
Nợ quá hạn doanh nghiệp ngoài quốc doanh	43	8,88	39	5,49	-4	3,	90	8,7	51	3,21

(Nguồn: Báo cáo thường niên và báo cáo tổng kết giai đoạn 1998- 2000)

Nói chung tỷ lệ nợ quá hạn của NHĐT&PTVN là rất thấp, vào khoảng 2%. Trong hoạt động tín dụng của một NH tỷ lệ nợ quá hạn vào khoảng 2%

là thể hiện chất lượng tín dụng tốt. Qua các năm, tỷ lệ này có chiều hướng giảm xuống. Năm 1998, tỷ lệ nợ quá hạn của toàn hệ thống là 1,99% tương đương với 375 tỷ. Đến năm 1999, tỷ lệ này đã giảm xuống còn 1,8% tương đương với 458 tỷ đồng, giảm 0,19% so với năm 1998. Năm 2000, tỷ lệ nợ quá hạn còn 1,35% tương đương với 546 tỷ đồng, giảm 0,45% so với năm 1999. Nhìn chung, tỷ lệ nợ quá hạn qua các năm có chiều hướng giảm về con số tương đối nhưng về con số tuyệt đối vẫn tăng lên cùng với sự tăng trưởng của dư nợ tín dụng.

Đối với các khoản tín dụng trung – dài hạn cũng vậy. Tỷ lệ nợ quá hạn của các khoản vay trung – dài hạn qua các năm cũng có chiều hướng giảm. Năm 1998, tỷ lệ này là 1,74% tương đương với 188 tỷ đồng. Sang năm 1999, tỷ lệ nợ quá hạn giảm 0,39%, so với năm 1998, tỷ lệ này chỉ còn 1,35% tương đương với 189 tỷ đồng. Năm 2000, tỷ lệ nợ quá hạn các khoản trung – dài hạn là 1,17% tương đương với 285,4 tỷ đồng giảm 0,18% so với năm 1999.

Vậy hiệu quả tín dụng nói chung và hiệu quả trung – dài hạn nói riêng mặc dù đã được cải thiện qua các năm nhưng mức độ giảm tỷ lệ này vẫn còn nhỏ, tỷ lệ nợ quá hạn năm 2000 là 1,35% và đối với các khoản vay trung – dài hạn là 1,17%. Điều này thể hiện rằng trong công tác tín dụng vẫn còn tồn tại những khó khăn nhất định cần có những biện pháp để khắc phục, để giảm tỷ lệ này xuống mức thấp nhất có thể. Song nhìn chung, đây là một mức nợ quá hạn thấp, thể hiện hiệu quả tín dụng rất tốt tại NHĐT&PTVN, đồng thời cũng một phần thể hiện được hướng phát triển bền vững của NH.

❖ *Vấn đề áp dụng công nghệ thông tin:*

Trong năm 2000, Ban công nghệ tin học định hướng các hoạt động nhằm vào việc tăng cường năng lực tin học hiện tại của toàn ngành nhằm đáp ứng các yêu cầu phát triển trước mắt (xây dựng và mở rộng năng lực hạ tầng cơ sở mạng, phần cứng, truyền thông; nghiên cứu và phát triển các phần mềm ứng dụng; đẩy mạnh công tác triển khai và hỗ trợ vận hành các chương trình ứng dụng cho các chi nhánh) cũng như chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho

việc phát triển hội nhập trong tương lai của NHĐT&PTVN (nghiên cứu nắm bắt các công nghệ mới, đẩy nhanh tiến độ triển khai dự án hiện đại hoá) đó là:

Xây dựng và mở rộng năng lực hạ tầng cơ sở của mạng máy tính truyền thông: tăng cường chất lượng đường truyền tin, triển khai mở rộng mạng lưới WAN cho 9 chi nhánh.

Nghiên cứu phát triển các phần mềm ứng dụng, triển khai và vận hành hệ thống ứng dụng: xây dựng các giải pháp kỹ thuật của chương trình thanh toán trái phiếu, hoàn thiện thêm một bước chương trình NH điện tử, triển khai và duy trì có hiệu quả chương trình NH chỉ định thanh toán cho trung tâm Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, hoàn thành chương trình thông tin tín dụng, hoàn thành các thủ tục nâng cấp chương trình thanh toán tập trung, triển khai chương trình T4. COM, hỗ trợ cá chi nhánh xử lý những vướng mắc trong việc sử dụng hệ thống giao dịch IBS. . .

Nhằm chuẩn bị các điều kiện phát triển ứng dụng công nghệ tin học trong tương lai, đặc biệt là các triển khai ứng dụng từ năm 2001, các hướng nghiên cứu công nghệ mới đã được triển khai thực hiện: công nghệ bảo mật thanh toán điện tử, công nghệ Web Server và khả năng phát triển trên Internet/Intranet, nghiệp vụ NH bán lẻ.

Trong năm 2000, hoàn thành một khối lượng rất lớn các công việc của dự án hiện đại hoá NH: hoàn thành bước đấu thầu và lượng thầu giai đoạn I và hiện đang bổ sung hoàn chỉnh hồ sơ mời thầu của giai đoạn II.

❖ *Thu nhập của NHĐT&PTVN trong những năm qua:*

Trước những khó khăn thử thách của nền kinh tế, nhưng cùng với tinh thần đoàn kết và trí tuệ tập thể, NHĐT&PTVN đã vượt lên trên tất cả để đạt được những bước tăng trưởng đáng khích lệ. Và điều đó cũng được đền đáp xứng đáng thể hiện qua bảng hệ thống NH trong những năm qua:

Bảng 5: Thu nhập của NHĐT&PTVN trong giai đoạn 1998- 2000

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chi tiêu	Năm 1998	Năm 1999			Năm 2000		
	Số tiền	Số tiền	99/98		Số tiền	00/99	
			+-	%		+-	%
*Tổng thu nhập	662	801	139	21	961,2	160,2	20
*Thu nhập từ lãi ròng	553	634	81	14,65	88,7	253,6	40
-Thu lãi	1878	2652	774	41,21	3395	743	28
+Ngắn hạn	1009	1183	174	17,24	1504	321	27,13
+Trung- dài hạn	869	1469	600	69,04	1891	422	28,73
-Trả lãi	1325	2081	693	52,3	2507,4	426,4	20,49
*Lợi nhuận trước thuế	109	133	14	11,76	175	66	60,55

(Nguồn : Báo cáo thường niên và báo cáo tổng kết giai đoạn 1998- 2000)

Năm 1998, mặc dù chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế, nền kinh tế có nhiều biến động theo chiều hướng tiêu cực nhưng thu nhập của toàn hệ thống NH đạt 662 tỷ đồng, trong đó thu nhập ròng từ lãi chiếm 553 tỷ đồng. Thu lãi từ nghiệp vụ cho vay ngắn hạn vẫn chiếm tỷ lệ lớn hơn cho vay trung- dài hạn.

Năm 1999, mức thu nhập của NH đã lên tới 801 tỷ đồng, tăng 21% so với năm 1998 trong đó thu nhập ròng từ lãi là 634 tỷ đồng. Thu lãi từ hoạt động tín dụng ngắn hạn là 1.183 tỷ đồng, từ hoạt động tín dụng trung- dài hạn là 1.469 tỷ đồng, trong năm nay tỷ lệ thu lãi từ hoạt động tín dụng trung- dài hạn đã cao hơn tỷ lệ thu lãi từ hoạt động tín dụng ngắn hạn.

Năm 2000, tổng thu nhập của NH tăng lên 961,2 tỷ đồng, tăng 20% so với năm 1999, trong đó thu nhập ròng từ lãi là 887,6 tỷ đồng. Thu lãi từ hoạt động tín dụng ngắn hạn 1.504 tỷ đồng, từ hoạt động tín dụng trung- dài hạn là 1.891 tỷ đồng, trong năm 2000 này tỷ lệ hoạt động tín dụng trung- dài hạn đã cao hơn hẳn tỷ lệ hoạt động tín dụng ngắn hạn.

Qua đây, cho ta thấy NHĐT&PTVN đã có những bước chuyển dịch trong cơ cấu cho vay tín dụng, thể hiện vai trò là một NH cho vay chủ đạo trong lĩnh vực đầu tư phát triển trung- dài hạn.

2. 3. Những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn của NHĐT&PTVN đã thực hiện trong thời gian qua.

Với phương châm cẩn trọng bền vững thể hiện trong mọi chủ trương chính sách, chương trình, quy chế, quyết định xử lý nghiệp vụ của các cấp quản trị điều hành; mỗi cán bộ trong toàn hệ thống luôn ý thức việc tăng trưởng tín dụng cần phải đi đôi với việc nâng cao hiệu quả tín dụng. Quan điểm đó đã chi phối mọi khâu trong quy trình tín dụng từ thẩm định, xét duyệt ký hợp đồng, giải ngân cho đến thu nợ, các chi nhánh trong toàn hệ thống song song với việc tích cực tìm kiếm dự án, khoản vay để tăng trưởng tín dụng thì chỉ tiêu hiệu quả luôn được đưa lên hàng đầu bằng những biện pháp hữu hiệu và tích cực nhất như nâng cao và tăng cường hiệu quả công tác thẩm định để quyết định cho vay: tích cực thu nợ quá hạn, vì thế nợ quá hạn của toàn hệ thống đã giảm từ 1,36% trong năm 1999 xuống còn 1,2% trong năm 2000. Đây là một cố gắng nỗ lực của toàn hệ thống. Việc giảm nợ quá hạn có nhiều nguyên nhân, những nguyên nhân tích cực nhất vẫn là việc cán bộ tín dụng các chi nhánh trong toàn hệ thống đã nhận thức được trách nhiệm của mình đối với đồng vốn cho vay và đã cố gắng trong việc thu các khoản nợ khế đọng, khó đòi mà tiêu biểu là những chi nhánh Lai Châu, Hà Nội, Trà Vinh, Kon Tum. . . .

2. 4. Đánh giá hoạt động tín dụng trung- dài hạn tại NHĐT&PTVN

2. 4. 1. Những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến công tác tín dụng trung- dài hạn.

Thuận lợi

Các định hướng hoạt động kinh doanh và kế hoạch mục tiêu cụ thể về các mặt nghiệp vụ đã được Hội đồng quản trị và ban Tổng giám đốc điều

hành hoạch định là cơ sở để các chi nhánh, các phòng có chương trình và biện pháp triển khai công tác tín dụng.

Quyết định 13 TTg và nghị định 43/CP của Chính Phủ về tín dụng đầu tư là một mốc son lịch sử một lần nữa đã thúc đẩy NHĐT&PTVN chuyển mạnh mẽ sang phục vụ đầu tư phát triển theo hướng các dự án tự tìm kiếm, hoạt động theo yêu cầu đòi hỏi của cơ chế thị trường. Vì vậy cán bộ NH phải đổi mới cách nghĩ, cách làm phù hợp trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt.

2.41.2. Những khó khăn

Nền kinh tế nói chung đã có những khởi sắc, nhưng sản xuất kinh doanh của nhiều DN vẫn kém hiệu quả.

Nhiều cơ chế chính sách thiếu đồng bộ, chậm được bổ sung, đôi khi không phù hợp với thực tế gây ra nhiều chậm trễ trong triển khai thực hiện, có nhiều cơ chế chính sách của Nhà nước quá mở rộng cho cấp thực hiện cũng gây lúng túng vì chưa được đào tạo và chưa phù hợp với năng lực.

Việc triển khai kế hoạch đầu tư của Nhà nước năm 2000 của Bộ, Ngành, Địa phương còn chậm. Sự phối hợp giữa quỹ hỗ trợ phát triển với các NHTM tuy có sự chỉ đạo của Chính Phủ xong chưa được triển khai tích cực.

Các DN lo ngại về biến động tỷ giá dẫn đến xu thế chỉ thích vay bằng VND, không muốn vay bằng ngoại tệ, đồng thời tập trung trả nợ sớm các khoản vay ngoại tệ mặc dù chưa đến hạn trả. Đặc biệt đối với các DN không có điều kiện tái tạo nguồn ngoại tệ.

Các văn bản quy định về giao dịch đảm bảo, về đảm bảo tín dụng tuy đã có nhưng khó thực hiện. Một số tỉnh cơ quan công chứng không tiến hành công chứng tài sản cố định gây khó khăn trong việc thực hiện đảm bảo tiền vay đối với NH.

Trong năm, thiên tai lũ lụt xảy ra liên tiếp gây nhiều thiệt hại về người và tài sản, đặc biệt khu vực miền Trung và đồng bằng Sông Cửu Long dẫn đến nhiều DN phải đình đốn sản xuất, gây thiệt hại về tài sản và vốn ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng và NH.

Sự cạnh tranh giành dật khách hàng, thị phần, thị trường giữa các NH ngày một gay gắt và trở nên phức tạp đặc biệt đối với các dự án lớn, các khách hàng là tổng công ty Nhà nước.

2. 4. 2. Đánh giá

Những kết quả đạt được:

Trong những năm qua, trước tình hình kinh tế- xã hội của đất nước tăng trưởng và phát triển, những đổi mới trong cơ chế quản lý, điều hành đất nước. NHĐT&PT đã có những định hướng chiến lược kinh doanh đúng đắn phù hợp với chính sách tiền tệ của Đảng và Nhà nước, về mọi mặt kinh doanh của NH nói chung và công tác tín dụng trung- dài hạn nói riêng đáp ứng được yêu cầu bức thiết của nền kinh tế và bản thân NH.

Bằng sự nỗ lực của toàn hệ thống, căn cứ vào mục tiêu và kế hoạch hoạt động kinh doanh nói chung và tăng trưởng tín dụng nói riêng, năm 2000 toàn hệ thống NHĐT&PTVN đã phần dẫu đạt mức dư nợ 36.000 tỷ đồng, đạt tỷ lệ tăng trưởng là 37% tăng hơn so với dự kiến ban đầu là 8%. Nợ quá hạn vẫn ở mức 2%. Các chỉ tiêu khác đều thực hiện ở mức đạt và vượt kế hoạch đã đặt ra.

Để thực hiện tốt mục tiêu trên, ngay từ đầu năm toàn hệ thống đã tiến hành đánh giá lại thực trạng tín dụng của từng chi nhánh trong năm 1999, thấy rõ những khó khăn vướng mắc cần xử lý, xác định thế mạnh của từng địa phương phát triển kinh tế- xã hội trên địa bàn để có kế hoạch biện pháp đến với khách hàng ngay từ khi dự án còn ở trong ý tưởng.

Tại hội sở chính NHTW, các phòng tín dụng đã chủ động xây dựng chương trình công tác theo hướng bám sát cơ sở, phối hợp chặt chẽ với chi nhánh nhằm huy động sức mạnh của toàn ngành giúp các chi nhánh vươn lên tạo một thế đứng vững chắc, trên địa bàn, nhờ vậy nên năm 2000 hoạt động tín dụng đã đạt được những kết quả rất đáng khích lệ.

NHĐT&PTVN luôn luôn xác định nhiệm vụ của một NH quốc lập và huyết mạch của nền kinh tế, công cụ của NH quốc doanh Việt Nam góp phần tích cực kiềm chế lạm phát, ổn định giá trị đồng tiền, đã tổ chức vốn bằng

nhiều hình thức sáng tạo để thu hút nguồn vốn nhân đôi trong dân cư, như phát hành kỳ phiếu bảo đảm giá trị theo vàng. Tiết kiệm cho vay xây dựng nhà ở, phát hành trái phiếu năm 1994, 1996, 1998, 1999, riêng năm 2000 đạt 4.000 tỷ đồng. Thực hiện phương châm vốn trong nước là quyết định, vốn ngoài nước là quan trọng, thông qua các hình thức huy động nên đã nâng tổng số vốn huy động từ 300 tỷ đồng (1990) lên 29.800 tỷ đồng (2000), gấp 99 lần. Mặt khác NHĐT&PTVN thực hiện nghiêm chỉnh các quy luật về lãi suất, tỷ giá hối đoái. NHĐT&PTVN trong những năm đổi mới phát huy truyền thống xây dựng và trưởng thành đã góp phần đáng kể vào việc xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật của nước nhà. Từ năm 1990 đến nay, NHĐT&PTVN cung ứng cho nền kinh tế 232.000 tỷ đồng. NHĐT&PTVN đã cho vay hoặc làm đại lý thanh toán khối lượng xây dựng cơ bản hoàn thành cho hàng nghìn dự án đầu tư phát triển như: 14 nhà máy dệt, 58 nhà máy xi măng, 34 mỏ than, 62 nhà máy gạch (trong đó 47 nhà máy gạch Tuynen). . . .

Cũng từ năm 1990, NHĐT&PTVN đã thực hiện thành công thử nghiệm hết sức quan trọng của Đảng và Nhà nước trong Đổi mới cơ chế đầu tư phát triển, đó là mọi công trình, mọi dự án sản xuất kinh doanh có thu hồi vốn dưới mọi hình thức đều phải đi vay để đầu tư. Thực hiện cơ chế này giúp các DN có ý thức hơn khi sử dụng đồng vốn đầu tư của Nhà nước.

Dư nợ đầu tư phát triển đến nay đạt 18.000 tỷ đồng (trên tổng dư nợ 33 500 tỷ đồng), gấp 40 lần so với năm 1990, gấp 4 lần so với năm 1994. Từ chỗ phần lớn cho vay các dự án Nhà nước hàng năm đã chuyển sang phục vụ đầu tư các dự án tự tìm kiếm theo các chương trình, mục tiêu, chuyên đổi cơ cấu kinh tế của Nhà nước, của các Bộ, các Ngành, các địa phương. Bám sát các mục tiêu, triển khai kịp thời có kết quả chương trình, giải pháp phục vụ nền kinh tế trọng điểm, chương trình kích cầu qua đầu tư theo nghị quyết 07/CP của Chính Phủ, nhất là chương trình phát triển cơ sở hạ tầng, giao thông, chương trình phục vụ phát triển miền núi Tây Nguyên, các biện pháp phục vụ kịp thời các tỉnh bị thiên tai bão lụt. Đưa doanh số cho vay đầu tư phát triển năm sau gấp đôi năm trước.

Riêng năm 2000, toàn ngành đã thực hiện có kết quả phục vụ đầu tư phát triển. Đã ký hợp đồng cho vay gần 7.000 tỷ đồng. Trong đó 47 dự án theo kế hoạch Nhà nước chuyển tiếp với tổng số tiền 1.400 tỷ đồng, 130 dự án tự tìm kiếm giá 3848 tỷ đồng và 100 triệu USD. Một lần nữa khẳng định chuyển biến nhận thức trong đổi mới. NH tìm đến khách hàng để phục vụ để phục vụ đầu tư phát triển là một sự chuyển biến về chất và chính sự chuyển biến đó đã đưa lại một kết quả đáng khích lệ. Cơ cấu tín dụng đầu tư phát triển chuyển dịch theo hướng tích cực, những dự án tự tìm kiếm tăng lên, chiếm 65% tổng giá trị hợp đồng.

NHĐT&PTVN liên tục tăng trưởng với mức bình quân cao (28%/năm). Các chỉ tiêu cơ bản đều tăng trưởng như: tổng tài sản, huy động vốn tín dụng... thị phần, kinh doanh có hiệu quả, có lãi an toàn trong hoạt động NH, chất lượng sản phẩm ngày một nâng cao theo đòi hỏi của cơ chế thị trường.

Sự nghiệp đổi mới của NHĐT&PTVN bắt đầu từ những năm 1986 và thực sự đổi mới từ khi có hai Pháp lệnh về NH ra đời. Đặc biệt là giai đoạn 1995 đến nay, hoạt động NHĐT&PTVN được đổi mới về cơ bản và tăng trưởng liên tục. Đến nay những chỉ tiêu chủ yếu đạt được đó là:

- Tổng tài sản đạt 47.500 tỷ đồng, gấp 40 lần so với năm 1990 và gấp 5,5 lần so với năm 1994
- Tổng dư nợ đạt 33.500 tỷ đồng, gấp 47 lần so với năm 1990 và gấp 4 lần so với năm 1994
- Huy động vốn đạt 29.800 tỷ đồng, gấp 99 lần so với năm 1990 và gấp 9 lần so với năm 1995
- Nợ quá hạn luôn ở mức 2% so với tổng dư nợ.

Kết quả kinh doanh có lãi, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước đầy đủ, thu nhập và phúc lợi cho người lao động từng bước được cải thiện.

Với phương châm “hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng là mục tiêu hoạt động của NHĐT&PTVN”, NHĐT&PTVN luôn bám sát mục tiêu và lãnh đạo theo hướng cần trọng, bền vững thể hiện trong mọi chủ trương, chính sách, chương trình, quy chế, quyết định xử lý nghiệp vụ của các cấp

quản trị, điều hành của mọi cán bộ chủ chốt. Vừa tăng trưởng, vừa chăm lo nâng cao hiệu quả tín dụng, vừa đảm bảo kế hoạch lợi nhuận, vừa thực hiện dự chi đầy đủ theo nguyên tắc cẩn trọng. Vừa thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng năm, vừa tạo ra tiền đề cho năm sau. Đó là những việc đã làm chuẩn bị cho năm 2001- 2002.

Từ những kết quả trên, NH đã giữ vững và nâng cao vị trí, vai trò của mình, đáp ứng niềm tin yêu và vai trò của Đảng, Nhà nước và nhân dân trao cho hệ thống NHĐT&PTVN.

2.4.2.1. Những mặt còn tồn tại:

Bên cạnh những mặt đã đạt được như đã nêu ở trên, hoạt động tín dụng tại các chi nhánh do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan vẫn còn bộc lộ những mặt yếu kém, khó khăn, vướng mắc cần khắc phục nhờ

_____ ò _____ ~O _____

_bjbjŽŮŽŮ_____

____4y_ õ³_ õ³_ âJ_____ ô_____ ŷŷ_____

____ŷŷ_____ŷŷ_____ |_____ y_____ y_____ y_____ y_____

_____ F_____ F_____ F_____

F 8 _~_ 4_ õOÁ_ G_ _____ ï_____ ~O_

_bjbjŽŮŽŮ_____

_____4y_ õ³_ õ³_ âJ_____ ô_____ ŷŷ_____

_____ŷŷ_____ŷŷ_____]_____ y_____ y_____ y_____ y_____

_____F_____ F_____ F_____

F 8_ ~_ 4_ cá xa bờ đến nay việc thu nợ vẫn gặp rất nhiều khó khăn do việc đánh bắt hải sản xa bờ với chi phí cao, giá bán sản phẩm giảm thấp, ý thức trả nợ của khách hàng kém... Nợ quá hạn đối với các đối tượng này có chiều hướng tăng dần trong năm qua và tiếp tục có chiều hướng gia tăng tại các chi nhánh trong năm tới.

- Tăng trưởng tín dụng ở các chi nhánh chưa đồng đều, ngoài các nguyên nhân khách quan do các DN trong nước hoạt động kém hiệu quả, kinh doanh thua lỗ chưa được các cấp chủ quản, các ngành quan tâm chỉ đạo tháo gỡ thì nguyên nhân chủ quan là một số các chi nhánh chưa thực sự tích cực tìm kiếm, thu hút khách hàng; còn thụ động chờ khách hàng tìm đến. Công tác tiếp thị giới thiệu sản phẩm NH đến DN trên địa bàn chưa tích cực trong khi việc tìm kiếm khách hàng tốt, dự án tốt khoản vay tốt trong thời điểm hiện nay là thực sự khó khăn; nhất là trong điều kiện cạnh tranh gay gắt giữa các NH trong việc giành giật các khách hàng là tổng công ty, trong khi các DN này cùng một lúc muốn quan hệ với nhiều tổ chức tín dụng.

- Nhiều chi nhánh vẫn chưa chủ động khai thác tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, chưa đẩy mạnh hoạt động tín dụng vào các lĩnh vực thuê mua, xuất khẩu hàng hoá dịch vụ, vì vậy tuy các hoạt động tín dụng đã tăng lên một cách đáng kể nhưng thị phần tín dụng phục vụ xuất khẩu vẫn chưa được mở rộng thêm nhiều, đang cố gắng giữ các khách hàng truyền thống là chính. Các hoạt động tiền gửi còn chưa tương đương với tiền vay, cho vay khép kín và chọn gói chưa được nhiều

- Các hoạt động dịch vụ cung cấp cho khách hàng chưa đầy đủ, kịp thời và đầy đủ của một NH tiên tiến hiện đại. Nhiều nghiệp vụ còn chưa hoàn thiện, đồng bộ để tạo thuận lợi và thời cơ kinh doanh cho các khách hàng của

minh trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây là một hạn chế cần sớm khắc phục để có điều kiện hội nhập và phát triển.

- Thời gian xử lý nghiệp vụ tại các bộ phận còn chậm, chưa nhịp nhàng, chưa đáp ứng thật kịp thời theo yêu cầu. Công tác thẩm định dự án đầu tư chưa “sâu”, trình độ cán bộ còn nhiều bất cập.

- Việc thực hiện chính sách khách hàng tại các chi nhánh chưa thực sự linh hoạt mềm dẻo và có hiệu quả. Còn một số các chi nhánh chủ yếu cạnh tranh trên địa bàn bằng mức lãi suất thấp nhất, cố định mà ít thoả thuận theo hướng lãi suất thả nổi linh hoạt, chưa quan tâm đúng mức đến việc huy động thêm nguồn vốn từ tiền gửi của DN.

- Khả năng đi vào thương trường của NH còn kém, chưa đều, nhất là phải đối mặt với những cạnh tranh gay gắt. Công tác Marketing chưa được NH áp dụng một cách mạnh mẽ. Việc tìm kiếm dự án có hiệu quả, khai thác thị trường trong nước còn nhiều khó khăn. Những định hướng chính sách đề ra còn nhiều bất cập, chưa khai thác được hết các dịch vụ trong hoạt động. NH cho vay theo kế hoạch Nhà nước hàng năm một số dự án theo chỉ định của Chính Phủ, nên tính chủ động của NH trong việc quyết định cho vay còn phụ thuộc, nhiều khoản vay có hiệu quả kinh tế chưa cao.

- Thiếu thông tin trong đầu tư và đặc biệt là thiếu sự gắn kết cân đối giữa quy hoạch ngành và lãnh thổ, tạo ra mất quan hệ cân đối trong quan hệ cung- cầu dẫn đến hiệu quả kinh tế, hiệu quả đầu tư thấp.

Cơ cấu nguồn vốn tuy đã được NH rất chú trọng song vẫn còn những điểm chưa hợp lý. Hiện nay nguồn vốn để NH cho các DN vay chủ yếu là lấy từ nguồn dân cư, các tổ chức kinh tế và các nguồn tài trợ uỷ thác của nước ngoài. Tỷ trọng vốn trung- dài hạn còn thấp, vốn ngoại tệ vẫn chỉ có USD, cơ cấu nguồn vốn chưa hợp lý, chưa phù hợp với tính chất thời gian của đồng tiền. Tăng trưởng nguồn vốn trung- dài hạn vẫn là nhiệm vụ chiến lược lâu dài của NH.

Hành lang pháp lý chính sách chế độ ban hành chưa kịp thời, chưa phù hợp với điều kiện hiện tại. Những văn bản hướng dẫn quy chế. Quy trình tín

dụng của NHTW vẫn chưa đầy đủ, chặt chẽ; còn nhiều văn bản chế độ và thực tế phát sinh, nhiều chi nhánh còn lúng túng, vướng mắc trong quá trình xử lý phát sinh trong thực tế.

Cán bộ NH vừa thiếu về số lượng, vừa bất cập về năng lực, chưa đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi ngày càng cao.

Chương 3

một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tại Ngân hàng đầu tư và phát triển việt nam.

3. 1. Định hướng chính sách tín dụng của NHĐT&PTVN

3. 1. 1. Nhận thức

Chính sách tín dụng là một bộ phận quan trọng, cốt lõi trong chiến lược kinh doanh của NH. Chính sách tín dụng đúng đắn, phù hợp thì khai thác được triệt để các sản phẩm dịch vụ, hoạt động nghiệp vụ khác, các nguồn lực, nội lực vào hoạt động kinh doanh trong sự tồn tại và phát triển của NHĐT&PT trong xu thế hội nhập.

Hoạt động tín dụng hiệu rộng ra phải bao gồm cả các hoạt động bảo lãnh và cho thuê tài chính. Năm 2000 là năm thực hiện đổi mới cơ chế đầu tư và vay vốn đầu tư, việc ghi kế hoạch đầu tư chỉ còn lại những công trình chuyên tiếp. NHĐT&PTVN phải chủ động tự tìm kiếm dự án để cho vay.

Nền kinh tế và đầu tư đang từng bước được phục hồi phát triển và tăng trưởng, nhu cầu vốn để công nghiệp hoá- hiện đại hoá đòi hỏi rất lớn để đáp ứng cho sự phát triển của các ngành theo chương trình mục tiêu và quy hoạch đến năm 2010 và 2020 đang tạo ra những tiền đề, những cơ hội, thời cơ thuận lợi và cũng là những thách thức cho hoạt động tín dụng NH.

Nhiều thành phần kinh tế hoạt động theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo định hướng XHCN đang từng bước mở rộng và phát triển dẫn đến các DN và NH trong nước đang chịu sức ép cạnh tranh lẫn nhau không chỉ trong nước mà đối với cả các DN và NH nước ngoài để giành giật khách hàng, giành giật dự án, giành giật thị trường và thị phần ngày một quyết liệt.

Hoạt động tín dụng đòi hỏi phải tăng trưởng nhưng lại phải an toàn trong điều kiện tiềm lực kinh tế và tài chính của các DN và NH còn yếu, môi trường

hoạt động kinh doanh đang thiếu hành lang pháp lý đảm bảo cho DN và NH có đủ sức cạnh tranh.

Từ đó đòi hỏi phải có định hướng chính sách tín dụng đúng đắn và phù hợp làm cơ sở để toàn ngành và các chi nhánh triển khai công tác tín dụng.

Chính sách tín dụng là trọng tâm kế hoạch kinh doanh, dịch vụ của NH và cũng từ đó đề ra các chính sách đối với NH nói riêng và hoạt động NH trong nền kinh tế thị trường nói chung, bao gồm:

- Chính sách huy động vốn.
- Chính sách lãi suất dịch vụ.
- Chính sách khách hàng.
- Chính sách đối với các vùng kinh tế trọng điểm.
- Chính sách đối với miền núi và Tây Nguyên.
- Chính sách đối với chương trình kinh tế lớn của nhà nước.
- Chính sách đối với dự án trọng điểm thuộc các ngành kinh tế, vùng, lãnh thổ, các công trình trọng điểm then chốt của trung ương và địa phương.
- Chính sách đối với sản xuất chế biến hàng xuất khẩu.
- Chính sách thu mua, dự trữ (lương thực, cà phê, cao su, mía đường...)
- Chính sách phục vụ khắc phục thiên tai, bão lũ.
- Chính sách tháo gỡ đối với các DN khó khăn tài chính tạm thời v. v. .

Chính vì vậy, đứng vững và phát triển trong thương trường, tiến lên hay tụt hậu luôn luôn là thách thức thường xuyên liên tục, đối với mỗi người, mỗi bộ phận, mỗi công việc và với toàn hệ thống. Qua đây, toàn hệ thống NHĐT&PTVN, trước hết là các cán bộ chủ chốt từ hội sở chính đến các đơn vị thành viên nhận thức đầy đủ những thuận lợi cơ bản cũng như những khó khăn thách thức và cơ hội của đất nước, của ngành NH nói chung và của bản thân NHĐT&PTVN nói riêng. Nghiêm túc đánh giá những thách thức cơ bản đối với sự phát triển của toàn hệ thống: Sức cạnh tranh của sản phẩm còn yếu, chưa thực sự tạo được năng lực để đi vào thương trường và hội nhập. Trình độ năng lực và phong cách của cán bộ nhân viên còn cách xa so với yêu cầu

phát triển bền vững và hội nhập nhất là năng lực công nghệ đổi mới sản phẩm, mở rộng thị trường, quản trị NH theo đòi hỏi của luật pháp và thông lệ quốc tế.

3. 1. 2. Phương hướng hoạt động năm 2000.

Toàn hệ thống NHĐT&PTVN tiếp tục đổi mới phấn đấu thực hiện tốt các chỉ tiêu nhiệm vụ phát triển 3 năm (1999- 2001); tiếp tục thực hiện các định hướng chiến lược phát triển bền vững với các biện pháp và cơ cấu lại NH với các nội dung: Phát huy nội lực và truyền thống, đẩy mạnh đổi mới công nghệ và phát triển nguồn nhân lực để nâng cao năng lực tài chính, hiện đại hoá công nghệ mục tiêu sống còn của NHĐT&PTVN, cơ cấu lại tổ chức và hoạt động; đào tạo lại đội ngũ quản lý; tăng sức cạnh tranh sản phẩm, mở rộng thị trường nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động của toàn hệ thống. Đồng thời, NH cũng phải đảm bảo an toàn hệ thống và tiếp tục tạo những tiền đề để thực hiện kế hoạch 5 năm (2001 - 2005). Kiên trì phát triển mạnh mẽ tổng công ty theo hướng tập đoàn. Quyết tâm giữ được ngành nghề truyền thống đáp ứng yêu cầu mới ngày càng cao hơn với phương châm hành động chất lượng tốt hơn, quy mô cao hơn.

3. 1. 3. Phương châm thực hiện.

Bước vào năm 2001 – năm đầu tiên của thiên niên kỷ mới – với đầy khó khăn và thách thức của nền kinh tế, NHĐT&PTVN tiếp tục phát huy nội lực, những truyền thống đã đạt được dựa trên một trí tuệ tập thể, một tinh thần đoàn kết để hoàn thành tốt kế hoạch đã đặt ra, định hướng phát triển bền vững và hội nhập 1999 – 2001 để luôn luôn giữ vững vai trò chủ đạo trong lĩnh vực đầu tư và phát triển của đất nước. Chính vì vậy, NH đã đưa ra phương châm hoạt động của mình:

- Tranh thủ thời cơ thuận lợi để giữ vững và đẩy nhanh nhịp độ tăng trưởng, đáp ứng tốt nhất nhu cầu về vốn, dịch vụ của nền kinh tế, đồng thời tăng trưởng phải đặt trên cơ sở đảm bảo hiệu quả và an toàn hệ thống.

- Tập trung giải quyết những vấn đề cốt yếu để nâng cao một bước công nghệ NH, từng bước sắp xếp lại mạng lưới chi nhánh cơ sở và triển khai

tổ chức đơn vị thành viên mới. Tăng cường đào tạo và đào tạo lại cán bộ, quản trị điều hành và nâng cao năng lực đối với cán bộ nghiệp vụ thực hiện để nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường theo luật pháp. Đổi mới mạnh mẽ quản trị, điều hành để nâng cao hiệu lực, đảm bảo sự thống nhất và kỷ cương trong toàn bộ hệ thống.

- Tích cực tạo những tiền đề vững chắc cho phát triển bền vững NHĐT&PTVN bước vào thiên niên kỷ mới và chủ động hội nhập.

3. 1. 4 Các mục tiêu chủ yếu:

- Tổng tài sản nợ (Có) của NH tăng 23 – 25 % (so với năm 1999) đạt trên 46.000 tỷ đồng, trong đó tăng trưởng vốn huy động dân cư là 25%.

- Dự nợ tín dụng tăng 25 – 27%, đạt trên 32.000 tỷ đồng, trong đó tín dụng đầu tư phát triển tăng 27% đạt 18.000 tỷ đồng, dự nợ tín dụng trung – dài hạn là 55 – 60% trên tổng dự nợ tín dụng.

- Dự nợ bảo lãnh tăng 30%, tổng mức phí thực thu tăng 30% so với năm 2000.

Cho vay tài trợ xuất khẩu: Từng bước đẩy mạnh hoạt động cho vay xuất khẩu, lựa chọn các điểm đột phá là các ngành hàng, gắn ngành hàng với tổng công ty có tiềm năng xuất khẩu. Tích cực tìm kiếm (gắn xuất khẩu với nhập khẩu) có chọn lọc kỹ lưỡng những dự án đầu tư có hiệu quả của các DN làm ăn uy tín để tài trợ bằng nguồn vốn hiệp định khung hoặc nguồn vốn trong nước. Đẩy mạnh các hoạt động tín dụng khắc phục cho tài trợ xuất khẩu trực tiếp như hàng xuất khẩu để trả nợ của Chính Phủ, hàng đổi hàng nghiệp vụ mua bán nợ.

Tăng trưởng lợi nhuận ròng trên 15%; thu nhập từ dịch vụ và kinh doanh tiền tệ trên thu nhập ròng tăng 20%.

- Tỷ lệ nợ quá hạn dưới 25, trong đó nợ quá hạn tín dụng ngắn hạn dưới 1,5%; không phát sinh thêm nợ khó đòi từ các khoản cho vay từ năm 1998.

- Nguồn vốn và dự nợ tín dụng trung – dài hạn đầu tư phát triển từ 55% - 60% trong tổng tài sản.

- Bảo đảm các giới hạn an toàn trong kinh doanh tiền tệ theo quy định .

- Lợi nhuận trên tài sản có (ROA) 0,55, lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) 10%.

- Về lao động tăng 15%, bảo đảm cơ cấu chung của ngành: 70% có trình độ đại học và trên đại học.

Về năng suất lao động (chỉ tiêu lợi nhuận / đầu người) tăng 15 – 17%.

3. 2. Những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng tại NHĐT&PTVN.

3. 2. 1. Giải pháp mang tính trực tiếp.

Xây dựng chiến lược kinh doanh.

Những năm gần đây, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường, trong lĩnh vực tài chính tiền tệ, hoạt động của hệ thống NHVN ngày càng trở nên sôi động và cạnh tranh gay gắt. Chính vì vậy, NHĐT&PTVN, cần xác định rõ mục tiêu, định hướng phát triển lâu dài các nguồn lực... để xây dựng chiến lược kinh doanh nhằm phát huy thế mạnh sẵn có của mình đó là lĩnh vực đầu tư và phát triển đặc biệt trong công nghiệp và xây dựng, đúng như tên gọi của NH.

Giữ vững và phát triển các khách hàng truyền thống, trước hết là các tổng công ty lớn, chủ động lựa chọn khách hàng tốt, dự án tốt để đầu tư đồng thời tích cực xác định những lĩnh vực trọng điểm, các khu vực kinh tế trọng điểm để tiếp tục mở rộng khách hàng, nâng thị phần.

Thiết kế chính sách và mô hình, mở rộng và đẩy mạnh các loại hình dịch vụ NH, tạo lập những hình thức dịch vụ mới để tăng thêm thị phần, doanh lợi và tạo được sự phong phú, đa dạng về sản phẩm dịch vụ, các hình thức phục vụ theo đúng chức năng của NHTM.

Đẩy mạnh tiếp thị mở rộng thị trường bằng việc đổi mới và nâng cao hiệu quả sản phẩm truyền thống, đáp ứng cao nhất nhu cầu vốn, dịch vụ NH cho khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế.

Tiếp tục thâm nhập vào thị trường vốn trong nước thông qua việc đúc rút và phát triển các giải pháp đã có thể tăng cường huy động vốn trung- dài hạn đi đôi với việc giữ và phát triển được nguồn vốn ngắn hạn hiện có. NH cần đẩy mạnh và đa dạng hoá các hình thức huy động vốn có giải pháp tăng cường thu hút tiền gửi của các khách hàng đặc biệt là các khách hàng có số dư tiền gửi lớn như: Tổng công ty điện lực, Tổng công ty dầu khí, Tổng công ty bưu chính viễn thông, các công ty xố số kiến thiết... Nắm bắt những biến động của thị trường để có những biện pháp ứng phó thích hợp, đảm bảo khả năng thanh toán, đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh, thi công xây lắp của DN.

Có bước chuyển mạnh mẽ tín dụng đầu tư phát triển theo cơ chế thị trường trong khuôn khổ quy định của pháp luật, bảo đảm cho vay thu được nợ, không để tăng nợ quá hạn, phát sinh thêm nợ khó đòi.

- Mở rộng kinh doanh tiền tệ trên thị trường liên NH trong nước và tích cực tham gia thị trường vốn trung- dài hạn trong nước.

3.2.1.2. Mở rộng hoạt động tín dụng

❖ Đa dạng hoá lĩnh vực đầu tư trung- dài hạn:

Đa dạng hoá lĩnh vực đầu tư trung- dài hạn là một hoạt động rất cần thiết đối với NH, bởi lẽ thông qua hoạt động này NH sẽ phân tán được rủi ro, nâng cao hiệu quả tín dụng. Với thế mạnh là một NH chủ đạo trong lĩnh vực đầu tư và phát triển, NHĐT&PTVN có rất nhiều lợi thế trong việc cho vay các dự án đầu tư xây dựng, sản xuất kinh doanh. Song NHĐT&PT vẫn cùng phải tiếp tục điều chỉnh cơ cấu cho vay và đầu tư phù hợp với cơ cấu các thành phần kinh tế, đặc biệt với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh. Hiện nay, tỷ trọng cho vay trung- dài hạn đối với khu kinh tế này còn quá nhỏ bé và hình như ngày một thu hẹp bởi sự lo lắng về rủi ro đối với NH, vì thế mà nó đánh mất đi của NH một thị trường tiềm năng đầy triển vọng. Mặc dù cho vay đối với các thành phần kinh tế này còn đòi hỏi rất cao và chặt chẽ nhưng không phải vì thế mà NH không cho vay ra, thờ ơ với khách hàng. NH cần phải làm tốt hơn nữa trong mối quan hệ này, phát triển nó thành một lĩnh vực triển vọng

để NH khai thác, đồng thời cũng tạo điều kiện phát triển nền kinh tế quốc dân. Chính vì vậy, việc mở rộng quan hệ tín dụng trung- dài hạn đối với thành phần kinh tế này là hết sức cần thiết. Muốn vậy:

Trước hết phải xoá bỏ mặc cảm đối với thành phần kinh tế tư nhân, đối xử thật bình đẳng với họ. Muốn mở rộng thị trường đầu ra NHĐT&PTVN phải vươn tới thành phần này, phải có chính sách, thể lệ tín dụng rõ ràng nhằm thu hút khách hàng, tăng sức cạnh tranh đối với NH khác.

Thứ hai, khi cho vay khu vực kinh tế ngoài quốc doanh, NH phải thực sự linh hoạt, nhạy bén, biết nhìn nhận đâu là khách hàng đáng tin cậy, đồng thời phân tích xem khách hàng nào có khả năng trả được nợ, khách hàng nào không có khả năng trả được nợ để có biện pháp xử lý kịp thời.

Ngoài ra, NH cũng có thể áp dụng một số hình thức khác để đa dạng hoá các khoản cho vay trung- dài hạn của NH như: thuê mua, cho vay thấu chi, cho vay theo hạn mức tín dụng. . . .

Tuy nhiên, song song với việc đa dạng hoá các hình thức cho vay trung- dài hạn, NH phải luôn luôn chú ý coi trọng hiệu quả các khoản vay. Bởi lẽ, nếu đa dạng hoá các khoản vay mà không nâng cao được hiệu quả các khoản vay thì không những NH không nâng được mức doanh lợi lên mà còn gây nên những thiệt hại cho bản thân NH.

Trong điều kiện của kinh tế của Việt Nam hiện nay, môi trường kinh doanh nói chung và tín dụng NH nói riêng còn có nhiều bất chắc, rủi ro hoạt động của các DN còn thiếu ổn định. Vì vậy, cho vay trung- dài hạn bằng tiền chỉ áp dụng cho DN làm ăn hiệu quả, tình hình tài chính vững vàng, dự án khả thi, có tài sản thế chấp để đảm bảo an toàn kinh doanh trong hoạt động kinh doanh của NH.

❖ Tăng cường hoạt động Marketing NH tại NHĐT&PTVN.

Trong nền kinh tế thị trường, đối với bất kỳ hoạt động kinh doanh nào, đặc biệt là loại hình kinh doanh dịch vụ thì việc chính sách Marketing là hết sức cần thiết. Thông qua chính sách này, NH có những cơ hội đầu tư hơn, hoạt động tín dụng ngày càng được mở rộng hơn. 00Vì vậy trong thời gian

tới, NHĐT&PT nên đẩy mạnh công tác Marketing trong hệ thống NH, tổ chức các hội nghị khách hàng, tuyên truyền sâu rộng hơn về NHĐT&PTVN và lợi ích của khách hàng khi đến vay vốn tại NH. Muốn thu hút được nhiều khách hàng, NH cần có những chính sách chiến lược cụ thể:

- Đa dạng hoá sản phẩm, thường xuyên tìm kiếm các dịch vụ mới để phục vụ khách hàng tốt hơn, thực hiện nhanh chóng, chính xác các biện pháp nghiệp vụ để tạo hình ảnh tốt về NH.

- Có chính sách lãi suất hợp lý giúp cho khách hàng thấy rằng việc vay tiền của NH là có lợi so với các NH khác.

- Thường xuyên nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, sự biến động của thị trường để nắm bắt được tâm lý, tìm hiểu về những khó khăn của khách hàng từ đó tìm hiểu những ứng xử đúng đắn.

- Thường xuyên phân loại khách hàng xem ai là khách hàng truyền thống, ai là khách hàng mới, áp dụng những nguyên tắc ứng xử khác đối với từng loại khách hàng để hiệu quả công việc là cao nhất

- Cung ỡỚÁ_G_ _____ ỉ_____ ~O_____

_bjbjŽŮŽŮ_____

____4y_ õ³_ õ³_ âJ_____ ô_____ ŷŷ_____

____ŷŷ_____ŷŷ_____ |_____ y_____ y_____ y_____ y_____

_____ F_____ F_____ F_____

F 8 _~_ 4_ õOÁ_ G_ _____ ï_____ ~O_

bjbjŽŮŽŮ _____

_____ 4y_ õ³_ õ³_ âJ _____ ô _____ yÿ _____
_____ yÿ _____ yÿ _____] _____ y. _____ y. _____ y. _____ y.
_____ F _____ F _____ F _____

F 8 _ ~ _4_ mở rộng quan hệ với khách hàng, nhiệt tình giúp đỡ khách hàng. Thực hiện tốt công tác này; NH sẽ biến những cán bộ tín dụng của mình thành một nhân viên Marketing, thu hút khách hàng cho mình.

Giải pháp này có tầm quan trọng đặc biệt trong xu thế phát triển mới của nền kinh tế đất nước. Do sự cạnh tranh của NHTM trong nước và đặc biệt là các NHTM nước ngoài đòi hỏi NH phải chú trọng đến chính sách Marketing này, nếu bỏ qua nó thì NH không những không thu hút được lực lượng khách hàng mới mà còn khó có thể giữ được khách hàng cũ.

❖ Đơn giản hoá những thủ tục cho vay

Việc thực hiện đầy đủ các thủ tục pháp lý là yêu cầu hết sức cần thiết và nó có thể đảm bảo phần lớn cho hiệu quả của các khoản tín dụng. Song khách hàng đi vay vốn bao giờ cũng ngại những thủ tục xét duyệt rườm rà, phiền hà cho khách hàng đi đến giao dịch, đây là một vật cản rất lớn thường gây tâm lý e ngại cho khách hàng. Chính vì vậy mà:

- Đối với NH: Đơn giản hoá hồ sơ xin vay, thống nhất các mẫu biểu và thực hiện nhanh chóng các thủ tục này. Một số thủ tục NH có thể làm thay cho khách hàng vì NH sẽ thực hiện nhanh hơn, đỡ tốn kém thời gian và có thể giành thời gian nhiều vào công tác thẩm định, kiểm tra, giám sát thực tế. Đối với những bộ hồ nào sơ trùng lặp có thể bỏ bớt đi như Chẳng hạn đối với khách hàng quen thuộc đã từng vay vốn ngắn hạn nhiều lần thì có thể bỏ bớt đi báo cáo thực trạng tài chính DN, báo cáo quyết toán của DN kế tiếp hai năm trước.

NH cũng nên phối hợp với phòng công chứng Nhà nước, trở thành đơn vị thường xuyên giao dịch với công chứng để có thể giúp NH chứng thực các loại các giấy tờ pháp lý có liên quan nhanh chóng, chi phí thấp, có độ chính xác cao.

- Đối với khách hàng: Khách hàng nên cung cấp một cách trung thực những thông tin hay tình hình hoạt động kinh doanh của DN khi NH yêu cầu. Hồ sơ xin vay của khách hàng phải rõ ràng, ngắn gọn chính xác để NH dễ dàng phân tích đánh giá.

Sử dụng biện pháp huy động nguồn vốn nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng.

Trong chiến lược ổn định và phát triển kinh tế- xã hội đến năm 2000. Đảng ta đã chỉ rõ: “ Chính sách tài chính quốc gia hướng việc tạo vốn và sử dụng vốn có hiệu quả trong toàn xã hội, tăng nhanh sản phẩm xã hội và thu nhập quốc dân, điều tiết quan hệ tích lũy, tiêu dùng theo hướng nâng dần tỷ lệ tích lũy...” NHĐT&PTVN phục vụ chủ yếu trong quá trình công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước nên luôn coi tạo vốn là khâu mở đường, tạo một mặt bằng vốn vững chắc ngày càng tăng trưởng, việc đa dạng hoá các hình thức, các biện pháp, các kênh huy động vốn từ mọi nguồn trong nước và nước ngoài. Ngoài ra lợi nhuận nó mang lại chiếm 50%- 60% tổng lợi nhuận của NH. Chính vì vậy, huy động nguồn vốn nào với chi phí thấp nhất luôn là vấn đề NH quan tâm. Trong đó NH luôn coi nguồn vốn trong nước là quyết định, nguồn vốn nước ngoài là quan trọng trên cơ sở đầu ra có hiệu quả an toàn.

Để tăng cường vốn trong nước, NH phải hoàn thiện thị trường tiền tệ ngắn hạn. Thị trường tiền tệ ngắn hạn có tác dụng gián tiếp hỗ trợ việc triển khai chiến lược vốn và ổn định được nhu cầu vốn ngắn hạn sẽ tạo điều kiện cho các DN phát triển sản xuất kinh doanh, thúc đẩy quá trình tích lũy, tích tụ tập trung vốn tự nhiên. Nhờ đó NH cũng sẽ có thêm nhiều cơ hội đầu tư vốn trung- dài hạn. Muốn vậy NH cần giải quyết những vấn đề sau:

- Tiến hành những chương trình thu hút vốn của dân cư và các DN thông qua việc mở nhiều loại tài khoản Sec, tài khoản tiền gửi hưu trí, bảo hiểm, tiền gửi các tổ chức xã hội và phát hành các đợt trái phiếu. Điều này NHĐT đã rất thành công qua đợt phát hành trái phiếu 1.200 tỷ đồng vào năm 1998.

- Từng chi nhánh trong hệ thống NH cần phải có mục tiêu biện pháp tăng thị phần huy động vốn của chi nhánh trên địa bàn, có những hình thức huy động vốn phù hợp, mức lãi suất linh hoạt theo từng loại huy động và kỳ hạn căn cứ diễn biến lãi suất trên từng địa bàn. Thực hiện các chính sách khuyến khích NH trong huy động vốn có chính sách thoả đáng với NH truyền thống.

- NH cũng phải tăng cường tìm kiếm các nguồn tài trợ uỷ thác của các Chính Phủ, tổ chức kinh tế, tổ chức phi Chính Phủ đối với các dự án phát triển kinh tế, văn hoá- xã hội trong nước.

Đồng thời NH cũng cần khai thác các nguồn vốn nước ngoài với mức lãi suất ưu đãi như các nguồn của ODA. . .

Bên cạnh đó NHĐT&PTVN cần khai thác triệt để và làm tốt chức năng NH đại lý, NH phục vụ để tiếp nhận ngày càng nhiều vốn trung- dài hạn từ các quỹ, các tổ chức quốc tế, các Chính Phủ và phi Chính Phủ cho đầu tư và phát triển, mở rộng huy động vốn nước ngoài bằng việc đẩy mạnh tài trợ xuất khẩu, vay hợp vốn... để đảm bảo 50% vốn cho vay dài hạn.

Việc huy động nguồn vốn trung- dài hạn giúp NH có thể lựa chọn và quyết định cho vay những dự án có hiệu quả nhưng thời hạn thu hồi vốn dài, tránh tình trạng do nguồn vốn ngắn hạn, NH phải rút ngắn thời hạn cho vay không phù hợp với thời gian hoàn vốn của dự án dẫn đến phải gia hạn nợ hay nợ quá hạn.

3.2.1.4. Hoàn thiện quy chế chính sách, trình tín dụng, tổ chức hợp lý và khoa học quy trình cho vay:

Cơ chế nghiệp vụ có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của NH cũng như sự phát triển kinh tế. Vì vậy, cần sửa đổi kịp thời hoặc bãi bỏ những cơ chế không còn phù hợp gây ách tắc hay còn nhiều sơ hở trong quản lý hay để tạo điều kiện thông thoáng trong hoạt động tín dụng của NH

Cần nghiên cứu ban hành kịp thời các văn bản hướng dẫn về quy trình , thao tác nghiệp vụ tín dụng phù hợp với từng loại cho vay, từng nhóm khách hàng.

NH cần xây dựng quy trình xét duyệt cho vay theo nguyên tắc đảm bảo tính độc lập và phân định rõ trách nhiệm cá nhân trách nhiệm liên đới khâu thẩm định, quyết định cho vay. Tại các chi nhánh nên thành lập một phòng thẩm định có nghiệp vụ về kiểm tra, thẩm định về khách hàng, dự án phương án vay vốn đối với những khách hàng, dự án, khoản vay mới để trình Hội đồng tín dụng hay ban giám đốc ra quyết định cho vay. Sau khi có quyết định cho vay mới chuyển hồ sơ sang phòng tín dụng để thực hiện việc giải ngân, kiểm tra, thu nợ. . .

Trong công tác cho vay, đặc biệt là đối với các dự án lớn, cần phải tiến hành các bước sau:

- Quá trình thẩm định dự án: Phân tích đánh giá về khách hàng, dự án, khoản vay.
- Giám sát khách hàng vay: Thực hiện kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay một cách chặt chẽ, kịp thời.
- Thu nợ: Thực hiện theo sát, nắm chắc khách hàng, nguồn thu để thực hiện thu hồi nợ vay đầy đủ, đúng hạn.

Quá trình thẩm định là giai đoạn khởi đầu có tính chất quyết định đối với sự an toàn của khoản vay, mức độ an toàn của khoản vốn vay phụ thuộc nhiều vào việc xem xét hồ sơ vay vốn, đánh giá khách hàng và tình hình sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính lành mạnh; đánh giá tính khả thi của dự án cho vay kèm theo xem xét đánh giá tài sản đảm bảo nợ vay để từ đó đưa ra quyết định cho vay hay không.

Quá trình giám sát người vay sử dụng đồng tiền cho vay như thế nào có tính chất quyết định giúp NH có thể định lượng cũng như kịp thời phát hiện các rủi ro có thể xảy ra đối với mình. Việc giám sát có thể thực hiện dưới nhiều hình thức như kiểm tra việc sử dụng vốn vay, xem xét quá trình tiền vay được chuyển đi đâu, trả cho ai, kiểm tra vật tư tài sản đảm bảo nợ vay, kiểm tra tài chính DN dưới nhiều hình thức như kiểm tra báo cáo tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh thực tế, kiểm tra về khả năng chi trả thanh toán

của DN để từ đó NH có những giải pháp kịp thời ứng phó trước khi có rủi ro xảy ra.

Quá trình thu nợ và thanh lý nợ là một khâu rất quan trọng, có tính chất quyết định đến sự tồn tại của NH, NH có thể thu hồi nợ trước thời hạn nên thấy khoản nợ có vấn đề, có những khả năng dẫn đến sự tổn thất cho nhà NH, hay NH phải áp dụng những biện pháp xiết nợ buộc NH phải thanh toán nợ đúng hạn.

3.2.1.5. Vấn đề tài sản bảo đảm tiền vay.

Tài sản bảo đảm nợ vay là một biện pháp quan trọng trong quá trình cho vay của NH. Nó tạo cơ sở pháp lý giúp cho NH có khả năng thu hồi nợ vay một khi khách hàng không có khả năng trả nợ, giúp giảm tối đa sự thiệt hại khi có rủi ro xảy ra.

Chúng ta không phủ nhận vai trò giúp ích tích cực của NH nhưng không vì thế mà chúng ta lại tuyệt đối hoá vai trò của nó trong cơ chế tín dụng hiện nay. Mục đích của cho vay trước tiên phải là giúp khách hàng có vốn để duy trì hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả kinh tế cho khách hàng, cho xã hội nhưng phải đảm bảo cho vay thu được nợ cả gốc và lãi vay chính là đảm bảo an toàn và hiệu quả cho chính bản thân NH. Đặc biệt, đối với NHĐT&PTVN – NH chủ yếu phục vụ trong lĩnh vực đầu tư và phát triển, góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước. Khi phải mang tài sản cầm cố thế chấp ra phát mại thì mọi chuyện đã rõ ràng: sản xuất khách hàng thua lỗ, vốn đã mất và quan hệ giữa khách hàng với NH đã chấm dứt. Mặt khác, không phải tài sản thế chấp nào cũng có thể bán ra một cách dễ dàng để NH thu nợ kịp thời, đặc biệt đó là tài sản cầm cố, thế chấp của DN Nhà nước, thực tế hiện nay việc phát mại tài sản là rất khó thực hiện.

Hiện nay, theo nghị định về bảo đảm tiền vay 178/1999/NĐ - CP ngày 29/12/1999 của Chính Phủ, có đưa ra nhiều hình thức bảo đảm khác nhau như: cầm cố, thế chấp tài sản của khách hàng vay vốn, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, cho vay không

có bảo đảm bằng tài sản, bảo lãnh bằng tín chấp của tổ chức đoàn thể chính trị xã hội cho cá nhân vay vốn.

Việc thu nợ bằng tài sản cầm cố, thế chấp không phải là biện pháp tốt nhất nhưng nó cũng giúp NH phần nào giải quyết được những thiệt hại khi có rủi ro xảy ra. Vì vậy, tôi thiết nghĩ:

- Tài sản bảo đảm là biện pháp cuối cùng và cơ sở pháp lý của NH trong việc thu hồi khoản nợ vay khi gặp rủi ro bất khả kháng, do đó NH cần thực hiện nghiêm túc về thủ tục thế chấp trong quá trình cho vay. Giải pháp này gắn liền với việc nâng cao năng lực công tác và phẩm chất đạo đức của người cán bộ tín dụng. Việc nâng cao năng lực cán bộ tín dụng trong việc thẩm định dự án, đánh giá lại tài sản thế chấp... cũng là một biện pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng NH, tránh tình trạng đánh giá quá cao hoặc không đúng thực tế giá trị tài sản thế chấp khiến cho việc phát mại tài sản khi có rủi ro xảy ra sẽ không thể bù đắp nổi thiệt hại của NH hoặc tài sản không có khả năng phát mại.

- Hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư và khả năng vay trả được nợ được nợ của NH mới là điều kiện tiên quyết để NH quyết định cho vay vốn, vì vậy không phải khách hàng nào cũng đòi hỏi tài sản thế chấp thì NH mới cho vay, vì vậy cần phải “Trông mặt mà bắt hình dong”. Tất nhiên việc “trông mặt” phải bao gồm việc xem xét thẩm định kỹ lưỡng của NH đối với hiệu quả kinh tế của dự án, khả năng quản lý, khả năng tài chính mối quan hệ tín nhiệm trong vay trả nợ... Tất cả những điều ấy sẽ cho NH nhìn thấy bao quát và xây dựng được một chân dung khách hàng hoàn chỉnh để đưa ra quyết định đúng đắn với mức độ rủi ro thấp nhất.

Vì vậy, vấn đề chính trong việc NH quyết định cho vay đối với một khách hàng không phải ở chỗ khách hàng có tài sản cầm cố, thế chấp hay không.

3.2.1.6. Ngăn ngừa các khoản vay dẫn đến nợ quá hạn

Trong số các khoản cho vay đôi khi các NHTM gặp phải một số khoản cho vay có rủi ro thất thoát lớn hơn dự đoán ban đầu, hoặc rủi ro lớn hơn mức

mà NH chấp nhận được, khoản cho vay loại này trở thành một khoản cho vay có vấn đề (một khoản cho vay có vấn đề là khoản cho vay mà thoả thuận hoàn toàn bị đổ vỡ lớn, gây ra một sự chậm trễ bất hợp lý trong việc thu hồi nợ của NH, trong đó dường như cần phải có hành động pháp lý để thực hiện thu hồi hoặc trong một khoản vay đó dường như có khả năng thất thoát gặp nhiều khó khăn). Muốn tránh những tổn thất bất hợp lý thì cán bộ tín dụng phải xác định được ngay lập tức khi các khoản vay có vấn đề, nếu không tình hình sẽ trở nên xấu hơn tới mức không còn có giải pháp nào khác ngoài việc chấp nhận lỗ hoặc mất. Nếu có thể thực hiện được các biện pháp sửa chữa thích hợp thì nguyên nhân, mức độ của vấn đề cũng phải được xác định và giải quyết.

Đối với những khoản vay dẫn đến nợ quá hạn mà nguyên nhân chính của nó là do những nguyên nhân khách quan, nằm ngoài tầm kiểm soát của DN như thời tiết, thiên tai, bệnh tật, chết chóc hoặc nguyên nhân chủ quan có thể sửa chữa được thì NH có thể áp dụng một số biện pháp sau: Gia tăng khối lượng khoản cho vay đối với đối với các DN có phương án phục hồi sản xuất có tính khả thi cao. Giải pháp này chỉ thực sự có hiệu quả khi mà cả NH và DN cùng nỗ lực vực DN đi lên nếu không sự gia tăng các khoản cho vay của NH càng làm cho món nợ của DN mất khả năng thanh toán và khi đó rủi ro của NH càng lớn càng lớn.

- NH có thể kêu gọi người bảo lãnh cho DN như các cổ động viên chủ chốt, người cung ứng hay tiêu thụ sản phẩm hoặc một vài người cho vay dài hạn.

- Đề nghị người vay giảm bớt kế hoạch phát triển dài hạn để tăng cường vốn kinh cho doanh.

- Cán bộ NH có thể tư vấn cho DN trong việc tìm ra chiến lược kinh doanh mới. Việc làm này không chỉ giúp cho DN có thể thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng mà còn thắt chặt sự thân thiết trong quan hệ NH- khách hàng.

- Trong thực tế thời gian qua, những biện pháp trên đây đã và đang được NH áp dụng một cách có hiệu quả. Những biện pháp này, có thể gây thêm chi phí cho NH nhưng thiết nghĩ nếu so chi phí này với những khoản tín

dụng mà không có khả năng thanh toán thì nó cũng chỉ là “muôi bỏ bể” mà thôi.

Đối với những khoản vay dẫn tới nợ quá hạn mà nguyên nhân ở đây là chủ quan không sửa chữa được mang tính chất lừa đảo như: DN cung cấp sai về tình hình tài chính, mục đích khoản vay và khả năng hoàn trả của mình nhằm rút vốn của NH thì NH phải ngay lập tức dừng lại các khoản vay đó, tiến hành thu nợ trước thời hạn ngay để tránh những rủi ro xảy ra đối với NH.

3.2.1.7. Các biện pháp xử lý các khoản vay nợ quá hạn.

Đối với các khoản vay mà sau khi đã phát hiện và thực hiện các biện pháp ngăn ngừa nhưng không có tác dụng vẫn dẫn đến nợ quá hạn, nợ khó đòi, khi đó NH cần thực hiện các biện pháp như:

❖ Biện pháp khai thác:

áp dụng biện pháp này để xử lý các khoản cho vay có vấn đề có thể mô tả như một chương trình phục hồi để áp đặt lên người vay với sự thoả thuận và cộng tác của họ. Đây không phải là công cụ pháp lý, mà có thể NH hướng dẫn cho người đi vay trên nhiều khía cạnh nhằm tác động đến khả năng tạo ra và thu được lợi nhuận như: đối với DN, NH có thể khuyến khích thực hiện lại một chương trình mở rộng sản xuất, cải tiến phương thức bán, tăng thêm sản phẩm mới, hoặc loại bỏ một số hoạt động không sinh lợi hay không có viễn cảnh sáng sủa... Tất cả được hoạch định để giảm bớt chi phí, tăng doanh số bán ra và lợi nhuận, như vậy, tăng khả năng trả nợ của người vay, giảm bớt được rủi ro cho NH.

- NH giúp DN thu hồi các khoản công nợ từ các DN khác có quan hệ với NH để tạo thêm nguồn trả nợ cho khách hàng.

- NH đề nghị người vay quản lý chặt chẽ ngân quỹ, khuyến khích bán nốt tài sản có giá trị, giảm lượng hàng tồn kho, thanh lý bớt tài sản không sử dụng...

- Nếu do nguyên nhân về thiên tai, tai nạn, trộm cắp... người vay không thể trả được nợ cũng như trả được một phần cho NH thì NH có thể xem xét ra hạn hoặc điều chỉnh hợp đồng cho vay tương ứng với các kỳ hạn có thể thu được lợi nhuận của khách hàng.

- NH cũng có thể điều chỉnh hợp đồng tín dụng, giảm quy mô hoàn trả trước mắt hoặc cho vay tiếp vốn để tăng sức mạnh về tài chính của khách hàng, khôi phục sản xuất kinh doanh. NH có thể giãn nợ cho DN, tức là kéo dài thời hạn trả nợ (tối đa không quá 12 tháng), nếu không thể ra hạn được thì chưa chuyển sang nợ quá hạn hoặc tùy thuộc vào mục đích sử dụng vốn hoặc khách hàng bổ sung thêm tài sản thế chấp, cầm cố thì bổ sung thời hạn cho vay. Thời hạn này, chỉ áp dụng cho những khách:

+ Đang còn hoạt động sản xuất kinh doanh có nguồn thu nhập và có khả năng trả nợ.

+ Có thiện chí trả nợ, trong quá trình sử dụng vốn đã trả được một phần nợ gốc, trả lãi hàng tháng đều đặn.

+ Tài sản thế chấp, cầm cố thuộc sở hữu hợp pháp của khách hàng, dễ phát mại.

❖ Biện pháp thanh lý tài sản thế chấp

Trong trường hợp NH thấy rõ việc tổ chức khai thác là không tiện lợi, không có hy vọng thu hồi được nợ thì NH sẽ áp dụng biện pháp thanh lý để xử lý các khoản nợ cho vay khó đòi. Biện pháp thanh lý được thực hiện khi người đi vay không sẵn lòng chi trả, có hành động lẩn trốn, lừa đảo, tình trạng tài chính là vô vọng. Thật ra, biện pháp thanh lý là không nhân đạo đối với người vay hay người bảo lãnh nhưng NH vẫn phải tiến hành, coi nó như cứu cánh cho sự tồn tại của mình.

- Nếu là các khoản cho vay có thế chấp hoặc đảm bảo, NH cùng chuyên gia tư vấn pháp luật, nhân viên thanh lý thực hiện bán đấu giá các tài sản đó theo pháp luật hiện hành.

- Nếu các khoản cho vay không có thế chấp, đảm bảo thì NH phải chờ sự phán quyết của tòa án kinh tế mới có biện pháp thu hồi vốn như bán tài sản của người vay. Nếu người vay không có tài sản thì kết quả đòi nợ vô hiệu hoá hoặc người vay phải thụ án dân sự.

Việc áp dụng phương pháp nào là phụ thuộc vào các yếu tố như : khả năng chi trả của khách hàng; thái độ của khách hàng đối với các khoản đi vay; thái độ của các chủ nợ; các chi phí cho việc thu hồi nợ.

Các biện pháp phân tán rủi ro

Trên thực tế, có rất nhiều các loại rủi ro khác nhau mà các nhà quản lý tín dụng không thể lường trước được. Các rủi ro này xuất phát từ các nguyên nhân khác quan như: thiên tai, hoả hoạn, kinh tế, chính trị... hay những nguyên nhân chủ quan (từ phía khách hàng) như: lừa đảo, chiếm dụng vốn, thông tin không trung thực... Vì vậy, NH phải có các biện pháp thích hợp để hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất. Có thể áp dụng một số biện pháp sau:

❖ Tránh dồn vốn:

NH nên đầu tư vào nhiều các dự án khác nhau. Tránh đầu tư tập chung vào một hay một số ít khách hàng, nhất là những khách hàng sản xuất kinh doanh những sản phẩm hàng hoá không mang tính thiết yếu, sản xuất những mặt hàng Nhà nước không khuyến khích, nhu cầu, năng lực cạnh tranh không ổn định, trong quá trình sản xuất kinh doanh dễ gặp rủi ro. Không đầu tư quá nhiều để sản xuất kinh doanh một loại sản phẩm hàng hoá.

❖ Liên kết đầu tư (cho vay hợp vốn):

Có thể hạn chế, phân tán rủi ro bằng cách liên kết các NH với nhau để cùng đầu tư vào một dự án lớn nào đó mà một NH không thể đáp ứng được vì nhu cầu vay vốn quá lớn hoặc bị ràng buộc bởi Luật NH: “ không được cho vay một DN quá 15% vốn tự có của NH” trong cho vay hợp vốn, các NH phải cùng nhau ký kết hợp đồng đầu tư, thoả thuận rõ trách nhiệm, quyền hạn của mỗi bên trong hợp đồng đầu tư. Do đó, nếu có rủi ro xảy ra thì sẽ không ảnh hưởng lớn hơn đến hoạt kinh doanh của mỗi NH.

❖ Tham gia bảo hiểm tín dụng:

Là một giải pháp mang tính nguyên tắc cần phải có trong kinh doanh tín dụng. Biện pháp này được áp dụng phổ biến ở các nước phát triển, nhưng ở Việt Nam trong điều kiện hiện nay hoạt động bảo hiểm tín dụng chưa được áp

dụng rộng rãi. Tuy nhiên, chúng ta vẫn đề cập tới một số hình thức bảo hiểm tín dụng:

- Khách hàng vay vốn tín dụng, tham gia mua bảo hiểm ngành nghề mà họ kinh doanh hoặc mua bảo hiểm của tài sản vay. Vì vậy, những khoản tín dụng trong trường hợp này coi như cùng được bảo hiểm một cách gián tiếp. Phương pháp này không phát sinh thao tác nghiệp vụ cho NH. Để sử dụng tốt hình này, về phía NH cần có những chính sách ưu tiên về vốn cho vay, lãi xuất đối với các DN, cá nhân mua bảo hiểm.

- Sử dụng biện pháp bảo lưu, có nghĩa là NH tự bảo hiểm cho mình bằng cách lập quỹ dự phòng để bù đắp rủi ro tín dụng, từ đó hạn chế được những hậu quả xấu. Khi có rủi ro xảy ra, NH chủ động nguồn để bù đắp. Quỹ dự phòng sẽ càng lớn qua các năm và khả năng bù đắp của nó lại càng lớn.

- Ngoài ra, để đảm bảo khi rủi ro xảy ra vẫn có nguồn để bù đắp cho những khoản tiền gửi huy động, NH trực tiếp bảo hiểm tiền gửi của các tổ chức bảo hiểm chuyên nghiệp. ở nước ta hiện nay, chưa có tổ chức nào thực hiện nghiệp vụ bảo hiểm tiền gửi nên câu hỏi đặt ra là NH sẽ mua bảo hiểm ở đâu. Để giải quyết vấn đề này, giải pháp nêu ra là thành lập một tổ chức bảo hiểm tiền gửi thuộc Chính Phủ. Bảo hiểm tiền gửi cũng là một biện pháp tích cực hỗ trợ phòng chống rủi ro tín dụng, bảo đảm uy tín và sự bền vững của NH.

3.2.1.9. Nâng cao chất lượng thông tin phòng ngừa rủi ro.

Một trong những nguyên nhân gây nên rủi ro trong công tác cho vay của NH nói chung là sự thiếu thông tin một cách chính xác từ người vay, từ thị trường và từ dự án. Vì vậy, vấn đề thông tin và xử lý thông tin là vấn đề đặc biệt quan trọng trong hoạt động đầu tư để giảm bớt rủi ro, để tìm đến những khách hàng chắc chắn và có hiệu quả nhất. Do vậy, muốn nâng cao hiệu quả tín dụng thì NH cũng cần phải nâng cao chất lượng của thông tin.

NH cần thực hiện triệt để việc khai thác thông tin từ nhiều nguồn kết hợp, từ DN, từ bạn hàng của DN, từ trung tâm phòng ngừa rủi ro của NH Nhà

nước, từ cơ quan pháp luật từ các NH bạn, tránh tình trạng thông tin không cân xứng.

NH phải cử cán bộ có năng lực chuyên môn nghề nghiệp phụ trách theo dõi kiểm tra từng khách hàng, từng khoản vay. Thường xuyên nắm bắt thông tin về mọi mặt của DN, từ tổ chức cán bộ, quản lý điều hành, đến tình hình tài chính, tình hình hoạt động kinh doanh... để có biện pháp xử lý kịp thời với các rủi ro có thể xảy ra từ phía DN.

NH cần hiện đại hoá công nghệ để nâng cao hiệu quả hoạt động của phòng thông tin phòng ngừa rủi ro. Trang bị thêm nhiều máy móc thông tin, hệ thống vi tính nối mạng trong toàn ngành và nối mạng với các NH bạn để có thể truy cập tìm kiếm thông tin một cách nhanh nhất.

3.2.1.10. Thiết lập quỹ dự phòng bù đắp rủi ro.

Rủi ro trong hoạt động NH bao gồm nhiều lĩnh vực: rủi ro về tỷ giá, rủi ro trong thanh toán, rủi ro trong hoạt động tín dụng... trong đó rủi ro trong hoạt động tín dụng được quan tâm đặc biệt. Quá trình đầu tư cho nền kinh tế phát triển đòi hỏi nhu cầu vốn lớn, thời hạn dài nên rủi ro dễ xảy ra. Thiết lập quỹ dự phòng bù đắp rủi ro của NHĐT&PTVN là rất cần thiết.

Đây là vấn đề các NH quan tâm từ nhiều năm nay nhưng do chưa có các quy định cũng như cơ chế tài chính để thực hiện. Hiện nay, Thống đốc NH Nhà nước Việt Nam đã ban hành quy định về phân loại tài sản có, trích lập và sử dụng dự phòng và xử lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của tổ chức tín dụng tại quyết định số 488/2000/QĐ - NHNN5 ngày 27/11/2000 do đó NH sẽ chủ động hơn trong việc xử lý bù đắp rủi ro của mình.

- Để thiết lập quỹ dự phòng rủi ro một cách thích hợp và có hiệu quả, người ta thường phân loại các khoản vay theo 4 nhóm:

- Nhóm 1: Các khoản vay bình thường, chưa đến kỳ hạn trả nợ và chưa có dấu hiệu của nợ quá hạn. Nhóm này không cần phải trích dự phòng rủi ro.

- Nhóm 2: Các khoản vay có bảo đảm quá hạn dưới 180 ngày hoặc không có bảo đảm quá hạn trả nợ dưới 90 ngày, những khoản chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá ngắn hạn; số tiền trả thay cho người

được bảo lãnh đã quá hạn thanh toán dưới 30 ngày, những khoản cho thuê tài chính chưa trả được tiền thuê trong thời gian 180 ngày.

- Nhóm 3: Các khoản có bảo đảm quá hạn từ trên 180 ngày đến dưới 360 ngày, hoặc không có bảo đảm quá hạn từ trên 90 ngày đến dưới 180 ngày, những khoản chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá ngắn hạn; số tiền trả thay cho người được bảo lãnh đã quá hạn thanh toán từ 30 đến dưới 90 ngày.

- Nhóm 4: Các khoản vay có bảo đảm quá hạn từ 360 ngày trở lên hoặc không có bảo đảm quá hạn từ 180 ngày trở lên, những khoản chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá ngắn hạn; số tiền trả thay cho người được bảo lãnh đã quá hạn thanh toán từ 90 ngày trở lên.

Căn cứ vào phân loại các khoản vay như trên, NH có thể trích lập quỹ bù đắp rủi ro cho các khoản nợ quá hạn đủ điều kiện theo pháp luật quy định.

Hiện nay, các chi nhánh NHĐT&PT còn chưa mạnh dạn trích quỹ dự phòng bù đắp rủi ro hoặc trích không đáng kể vì sợ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh dẫn đến vấn đề tình trạng nợ quá hạn kéo dài mà DN đó là ai và hiệu quả sử dụng vốn như thế nào?

3. 2. 2. Giải pháp mang tính hỗ trợ

- Từng bước chuẩn hoá cán bộ, đẩy mạnh công tác đào tạo, có danh sách đãi ngộ đối với cán bộ tín dụng

Vai trò con người trong công cuộc phát triển của nền kinh tế- xã hội nói chung và ngành NH nói riêng là không thể phủ nhận. Thực tế đã cho thấy rằng, nếu một NH nào có đội ngũ cán bộ nhanh nhạy, sáng tạo trong công việc, có trách nhiệm tinh thần tập thể, vì lợi ích của NH thì NH đó chắc chắn có thể đứng vững và phát triển trước những sóng gió của kinh tế thị trường khắc nghiệt. Đối với NHĐT&PTVN tuy những năm qua đã bổ sung nhiều cán bộ trẻ song với nhu cầu hoạt động của NH trong nền kinh tế thị trường và xu thế hội nhập với các nước trong khu vực và trên toàn thế giới thì khả năng tiếp thị cũng như phong cách giao dịch còn nhiều khả năng bộc lộ nhiều điểm

chưa đáp ứng nhu cầu. Đôi khi các cán bộ NH chưa đáp ứng được quyền lợi sát sườn của họ đối với sự phát triển của hệ thống NH.

Con người là yếu tố quyết định trong việc quản lý an toàn vốn tín dụng. Do đó, để hạn chế rủi ro trong kinh doanh, NH đòi hỏi phải tiêu chuẩn hoá cán bộ trong và những người lãnh đạo công tác này vì tín dụng là mặt trận hàng đầu trong hoạt động của NH. Tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng đòi hỏi người cán bộ phải có trình độ nghiệp vụ, năng lực công tác, phẩm chất đạo đức tốt, nhạy bén, có khả năng nắm bắt và xử lý thông tin kịp thời, có ý thức trách nhiệm và kiên định.

Để có một đội ngũ cán bộ tín dụng như vậy. NH phải quan tâm đến công tác đào tạo cán bộ tín dụng. Thường xuyên tổ chức tập huấn, đào tạo nghiệp vụ nhằm góp phần nâng cao trình độ chuyên môn, đặc biệt chú trọng về khả năng phân tích, thẩm định phân tích kết quả kinh doanh và tình hình sử dụng vốn vay. NH thường xuyên cử cán bộ sang tham quan, học hỏi kinh nghiệm của các NH trong và ngoài nước trong các lĩnh vực liên quan đến tín dụng, ngoài những kiến thức về chuyên môn, đòi hỏi người cán bộ cũng phải am hiểu về pháp luật, ngoại ngữ để phục vụ tốt cho công việc của mình, NH cần tạo điều kiện cho cán bộ, nhân viên đi học thêm để nâng cao kiến thức.

NH cần định rõ ràng trách nhiệm và quyền hạn của từng cán bộ tín dụng. Đồng thời, đối với cán bộ tín dụng phải có hệ số tiền lương kinh doanh cao hơn ở các bộ phận khác, có chế độ thưởng phạt riêng vì họ là những người phải đối mặt với rủi ro để động viên khuyến khích những cán bộ có thành tích suất sắc và xử phạt đối với những cán bộ cố tình vi phạm quy định chế độ của NH. Đa dạng hoá các lĩnh vực đầu tư trung- dài hạn.

3. 3. Một số kiến nghị nhằm thực hiện tốt những giải pháp đề ra

3. 3. 1. Kiến nghị đối với nhà nước

Nhà nước cần hoàn thiện môi trường pháp lý và môi trường hoạt động cho các NH và các DN. Trong quan hệ tín dụng NH với các tổ chức kinh tế phải chịu sự tác động của rất nhiều yếu tố. Bên cạnh Luật NH, Nhà nước cần có những văn bản luật rõ ràng như; Luật đầu tư trong nước, Luật bảo hiểm, Luật thế chấp... việc ban hành các luật nói trên đảm bảo cho quan hệ tín dụng được dựa trên một nền tảng vững chắc, đảm bảo an toàn cho hoạt động của NH.

Nhà nước cần xây dựng các chính sách kinh tế ổn định tránh gây ra những đột biến trong nền kinh tế gây ra những rủi ro kinh doanh của DN và của NH.

Nhà nước cần tăng cường biện pháp quản lý nhà nước đối với các DN, mạnh dạn giải thể các DN làm ăn không có hiệu quả, không còn khả năng thanh toán nợ đến hạn. Đặc biệt Nhà nước tăng cường trách nhiệm trong việc cấp giấy phép thành lập các công ty tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, tránh thành lập tràn lan gây hậu quả xấu cho đối tác cũng như cho xã hội. Nhà nước cũng cần buộc các DN phải chấp hành đúng pháp lệnh kế toán, có chế độ kiểm toán hàng năm đối với các DN, để tránh tình trạng cung cấp sai số liệu đối với phía đối tác.

Nhà nước cũng cần sớm hình thành thị trường chứng khoán. Nếu thị trường chứng khoán ra đời, việc tạo vốn qua thị trường này của các DN sẽ tăng cường, tạo sự phát triển chung cho nền kinh tế. Các NH có thể tham gia vào thị trường chứng khoán bằng cách phát hành trái phiếu nhằm huy động vốn trung- dài hạn phục vụ nhu cầu cho vay đối với các DN trong nền kinh tế. Ngoài ra NH còn có thể tạo ra nhiều nghiệp vụ đa dạng phong phú hơn như đại lý phát hành, tư vấn về các vấn đề tài chính NH, lưu trữ và quản lý chứng khoán, thanh toán chứng khoán.

Nhà nước nên sớm thành lập cơ quan bảo hiểm tín dụng. Bảo hiểm tín dụng là một trong những biện pháp hết sức quan trọng nhằm dàn trải rủi ro. Quỹ bảo hiểm tín dụng có tác dụng hạn chế thiệt hại về vốn khi NH cho vay gặp rủi ro và còn hạn chế rủi ro phá sản NH. ở Việt Nam, thị trường, bảo

hiểm tín dụng còn bỏ ngõ, chưa có công ty bảo hiểm tín dụng chính thức ra đời trong khi đó tình hình rủi ro tín dụng tại các NHTM vẫn thường xuyên xảy ra, với mức độ thiệt hại khá lớn. Vì vậy, một yêu cầu cấp bách đặt ra là Nhà nước cần sớm nghiên cứu và thành lập công ty bảo hiểm tín dụng.

Kiến nghị đối với NHĐT&PTVN

Trong lĩnh vực kinh doanh:

NH cần phải giữ vững và phát triển các khách hàng truyền thống, trước hết là các công ty lớn. NH cần chủ động các khách hàng lớn, dự án tốt để đầu tư, đồng thời tích cực nghiên cứu để xác định những lĩnh vực trọng điểm để tiếp tục mở rộng khách hàng, nâng thị phần.

NH nên đẩy mạnh công tác Marketing, mở rộng thị trường bằng đổi mới và nâng cao hiệu quả sản phẩm truyền thống, đáp ứng cao nhất nhu cầu vốn, dịch vụ NH cho khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế.

NH tiếp tục thâm nhập vào thị trường vốn trong nước thông qua việc đúc rút và phát triển các giải pháp đã có thể tăng cường huy động vốn trung- dài hạn đi đôi với việc giữ và phát triển được nguồn vốn ngắn hạn hiện có.

NH nên mở rộng hoạt động kinh doanh tiền tệ trên thị trường liên NH trong nước và tích cực tham gia thị trường vốn trung- dài hạn trong nước.

3.3.2.2. Trong lĩnh vực công nghệ.

NH nên đẩy mạnh ứng dụng công nghệ theo hướng thực tiễn và chủ động hội nhập công nghệ hiện đại đã được kinh nghiệm và thông lệ quốc tế khẳng định. Tập trung giải quyết dứt điểm mạng truyền thông, hệ thống các chương trình ứng dụng song song với đổi mới trang thiết bị để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ưu tiên phát triển công nghệ tạo ra một số sản phẩm mới, có sức cạnh tranh để phục vụ khách hàng, phục vụ cho lĩnh vực thanh toán trong nước và quốc tế, nâng cao năng lực và xử lý thông tin phục vụ cho thẩm định, đánh giá khả năng vay trả, an toàn tín dụng và thông tin quản trị hệ thống. Tranh thủ tối đa hỗ trợ, giúp đỡ của các dự án quốc tế tài trợ cho NH Việt Nam.

Trong lĩnh vực tài chính

NH tập trung tích lũy thoả đáng để nâng lực tài chính của bản thân NH đảm bảo yêu cầu đổi mới công nghệ, phòng ngừa rủi ro, ổn định thu nhập của người lao động, gắn liền thu nhập với hiệu quả của người lao động kinh doanh, với chất lượng sản phẩm, dịch vụ cung cấp (đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin) để thu hút cán bộ giỏi, chuyên gia giỏi mà ngành đang cần.

3.3.2.4. Tổ chức và phát triển mạng lưới

NH tiếp tục đổi mới mô hình, mạng lưới kinh doanh theo hướng xây dựng tập đoàn kinh doanh đa năng trên cơ sở củng cố phát triển năng cao hiệu quả kinh doanh của các công ty hiện có. Từng bước sắp xếp lại mạng lưới chi nhánh khu vực theo yêu cầu kinh doanh của từng vùng lĩnh vực theo hướng tập trung vào các địa bàn trọng điểm, có tiềm năng phát triển. Đồng thời trên cơ sở xây dựng những chỉ tiêu chuẩn cần thiết cho một chi nhánh trực thuộc và phòng giao dịch, tiến hành đánh giá, tổ chức lại đối với những đơn vị kinh doanh có hiệu quả thấp.

Quản trị điều hành

NH nên tiếp tục đổi mới quản trị điều hành từ hoạch định chính sách kinh doanh, tạo môi trường pháp luật, chỉ đạo điều hành, kiểm tra, kiểm soát... mô hình quản lý nhằm phát huy truyền thống đoàn kết nâng cao trách nhiệm kỷ cương để khai thác mọi tiềm năng bên trong của mỗi tổ chức, cá nhân đi liền với củng cố và hoàn chỉnh mạng lưới kinh doanh, đào tạo và bố trí, sắp xếp cán bộ điều hành và các cấp.

Tăng cường kiểm tra, kiểm soát, thực hiện kiểm toán độc lập toàn hệ thống, đảm bảo hệ thống kiểm tra nội bộ phải phát hiện được mọi sai sót tại từng chi nhánh và trong toàn hệ thống.

Hợp tác phát triển

Phát triển chiều sâu quan hệ hợp tác với các bạn hàng truyền thống, các tổ chức tài chính tín dụng trong nước và ngoài nước để nâng cao hiệu quả kinh doanh của NH. NH nên chú trọng tranh thủ hợp tác quan hệ trong nước,

hợp tác đối với các NH lớn có quan hệ lâu năm thuộc khu vực Đông Nam á, Mỹ, Châu Âu để đẩy mạnh kinh doanh trên thị trường quốc tế.

Kết luận

Qua một thời gian thực tập nghiên cứu về hoạt động tín dụng trung- dài hạn tại NHĐT&PTVN đã giúp tôi nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của tín dụng trung- dài hạn đối với nền kinh tế nói chung và NH nói riêng, đồng thời tôi cũng thấy được những bước tiến triển mạnh mẽ của NHĐT&PTVN trong hoạt động tín dụng. Qua bài viết này, em mong muốn đóng góp một phần ý kiến nhỏ bé của mình trong vấn đề nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn tại NHĐT&PTVN, để NH ngày một phát triển bền vững, đóng góp vào sự nghiệp công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước.

Trong những năm vừa qua, vượt lên trên tất cả những khó khăn thử thách của nền kinh tế, NHĐT&PTVN đã có những tăng trưởng đáng kể. Tuy nhiên bên cạnh những kết quả đạt được NHĐT&PTVN còn một số hạn chế nhất định. Để vững bước phát triển thành một NH chủ lực trong lĩnh vực đầu tư phát triển của đất nước, NH cần khắc phục những khiếm khuyết của mình bằng cách phát huy những điểm mạnh của mình, tìm tòi, sáng tạo những điều mới, Đồng thời NH phải luôn chú trọng đến vấn đề hiệu quả tín dụng, coi đó như mục tiêu quan trọng hàng đầu trong chiến lược phát triển bền vững của NH. Bên cạnh đó cũng cần có sự phối hợp đồng bộ giữa các ngành, các cấp có liên quan để tạo ra một hành lang vững chắc cho NH phát huy chất lượng, hiệu quả.

Như đã đề cập, tín dụng trung- dài hạn có ảnh hưởng đến nhiều vấn đề kinh tế- xã hội khác nhau, đồng thời bản thân loại tín dụng này cũng chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố. Tuy vậy với tốc độ phát triển kinh tế- xã hội như hiện nay, cùng với sự nỗ lực của cán bộ công nhân viên trong NH, đặc biệt là với truyền thống và thế mạnh trong phục vụ tín dụng trung- dài hạn em tin chắc rằng trong một tương lai không xa, NHĐT&PTVN sẽ đạt được mục tiêu nâng cao hiệu quả tín dụng trung- dài hạn như mong muốn.