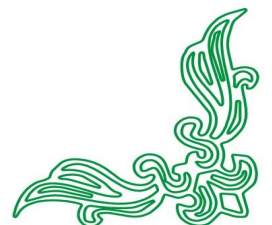
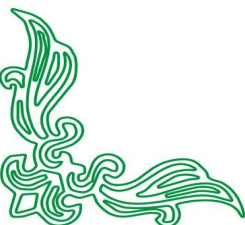


Tài liệu

Tổng quan tín dụng ngân hàng thương mại



CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tín dụng ngân hàng

1.1.1. Khái niệm

Tín dụng ngân hàng là mối quan hệ vay mượn được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ hay hiện vật dựa trên nguyên tắc có hoàn trả. Trong quan hệ này, bên cho vay (ngân hàng) chỉ nhượng lại quyền sử dụng vốn cho bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp) trong một thời gian nhất định và bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả cả vốn lẫn lãi cho bên cho vay vô điều kiện khi đến hạn đã thỏa thuận.

1.1.2. Chức năng và vai trò của tín dụng

1.1.2.1. Chức năng của tín dụng

❖ *Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.*

Tín dụng được xem như chiếc cầu nối giữa các nguồn cung - cầu về vốn tiền tệ trong nền kinh tế. Thông qua hoạt động tín dụng, các quá trình tập trung và phân phối vốn mới được thực hiện, nó trực tiếp điều phối các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội đến bổ sung kịp thời cho những đối tượng có nhu cầu là các cá nhân, doanh nghiệp nhằm phục vụ chủ yếu cho hoạt động sản xuất, lưu thông hàng hóa và dịch vụ hay nhu cầu đầu tư, tiêu dùng.

❖ *Chức năng thúc đẩy lưu thông hàng hóa và phát triển sản xuất.*

✓ Tín dụng tạo ra nguồn vốn hỗ trợ cho quá trình SXKD được diễn ra một cách bình thường và liên tục.

✓ Tín dụng tạo ra nguồn vốn để đầu tư mở rộng phạm vi và qui mô sản xuất.

✓ Tín dụng tạo điều kiện đẩy nhanh tốc độ thanh toán, thông qua các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt góp phần thúc đẩy lưu thông hàng hóa.

❖ *Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế.*

Nhờ vào hoạt động của ngân hàng, từ các số liệu về lượng tiền gửi của các thành phần kinh tế, cá nhân hoặc thông qua doanh số cho vay, người ta có thể đánh giá được khả năng tiết kiệm, mức sống của người dân hay thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp, đánh giá được nhu cầu về vốn cần thiết để phục vụ mục tiêu phát

triển kinh tế. Từ đó, công tác quản lý vĩ mô của Nhà nước có thể đề ra các kế hoạch về đầu tư, các chính sách thuế, lãi suất phù hợp đảm bảo yêu cầu ổn định và phát triển kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ.

1.1.2.2. Vai trò của tín dụng

Thứ nhất, tín dụng mô tả hiện trạng kinh tế và theo sát kế hoạch quản lý vĩ mô của Nhà nước.

- ✓ Nhờ vào chức năng tập trung vốn, tín dụng cho thấy khả năng tiềm tàng vốn nhàn rỗi trong dân cư, tổ chức, doanh nghiệp. Qua đó, phản ánh mức tiết kiệm ở tầm vĩ mô trong toàn bộ nền kinh tế.
- ✓ Thực hiện quản lý vĩ mô thông qua công cụ lãi suất, quy định về quản lý ngoại tệ, áp dụng các chính sách tín dụng tác động cả về quy mô, cơ cấu tín dụng một cách hợp lý nhằm góp phần ổn định tiền tệ, ổn định giá cả.

Thứ hai, tín dụng đáp ứng nhu cầu vốn tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục, góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp thường xuyên gặp phải khó khăn về vốn mà không thể tự mình đáp ứng được. Chẳng hạn như khi quá trình lưu thông hàng hóa sản xuất diễn ra chậm (vốn luân chuyển chậm) thì các nhà sản xuất dễ lâm vào tình trạng thiếu vốn lưu động, do đó khó có thể đáp ứng nhu cầu nguyên vật liệu đảm bảo cho sản xuất hoặc khi doanh nghiệp cần mở rộng quy mô sản xuất, mở rộng đầu tư mà thực trạng tài chính doanh nghiệp không thể đáp ứng, cần phải có nguồn vốn khác bên ngoài tài trợ. Trong những tình huống như thế, với chức năng phân phối lại vốn tiền tệ của mình, tín dụng đã thể hiện vai trò hỗ trợ cho quá trình sản xuất được liên tục, góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển.

Thứ ba, tín dụng hỗ trợ chương trình, mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội.

Trong từng thời kỳ, Nhà nước đề ra các chính sách đầu tư tín dụng phù hợp ưu tiên cho các mục tiêu quản lý kinh tế vĩ mô; các NHTM xây dựng chính sách tín dụng nhằm thực thi các mục tiêu kinh doanh, phân bổ vốn phù hợp theo cơ cấu ngành nghề thông qua đó trợ giúp đầu tư phát triển, góp phần tạo lực đẩy nâng cao năng lực sản xuất, giải quyết các vấn đề xã hội, cải thiện và nâng cao chất lượng

cuộc sống, ...

1.1.3. Nguyên tắc tín dụng

Khi vay vốn khách hàng phải tuân thủ nguyên tắc:

✓ *Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong HĐTD.*

Khi giải quyết đề nghị vay vốn của khách hàng, ngân hàng phải nắm rõ các thông tin về khách hàng của mình. Ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng cung cấp thông tin về tình hình tài chính, mục đích vay vốn, phương án kinh doanh, sử dụng vốn và kế hoạch trả nợ. Trên cơ sở đó, ngân hàng tiến hành phân tích, thẩm định để có quyết định cho vay hay không cho vay. Công việc này của ngân hàng phải được thực hiện một cách thận trọng để tránh những quyết định sai lầm, cấp tín dụng không hiệu quả dẫn đến rủi ro mất vốn.

Trong quá trình cho vay, ngân hàng phải thường xuyên kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn của khách hàng nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn vay đúng mục đích. Trường hợp phát hiện khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, ngân hàng có thể ra quyết định không tiếp tục giải ngân, thu hồi nợ trước hạn hoặc khởi kiện ra tòa do khách hàng vi phạm thỏa thuận trong HĐTD để yêu cầu áp dụng các biện pháp nhằm thu hồi nợ cho ngân hàng trong khuôn khổ pháp luật.

✓ *Hoàn trả nợ gốc và lãi vay đúng thời hạn đã thỏa thuận trong HĐTD.*

NHTM là loại hình doanh nghiệp đặc biệt mà hoạt động cơ bản thuộc về lĩnh vực tín dụng. Khi là người đi vay, ngân hàng vận dụng các phương thức huy động vốn thích hợp trong khuôn khổ pháp luật để tạo lập nguồn vốn tín dụng và hoạt động này đòi hỏi ngân hàng phải đảm bảo năng lực chi trả khi có yêu cầu của khách hàng theo đúng thời hạn, lãi suất đã thỏa thuận. Do đó, ngân hàng phải tìm cách sử dụng nguồn vốn tín dụng sao cho có hiệu quả để vừa đảm bảo khả năng chi trả cả vốn lẫn lãi cho số tiền đã huy động vừa đảm bảo yêu cầu lợi nhuận để duy trì hoạt động của ngân hàng. Khi là người cho vay, ngân hàng phải có sự chọn lọc để cung ứng vốn tín dụng một cách hợp lý, thỏa thuận thời gian cho vay phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi đề người đi vay trả được nợ, đảm bảo thu hồi cả vốn lẫn lãi cho ngân hàng.

Theo nguyên tắc này thì việc hoàn trả nợ ngân hàng phụ thuộc vào hiệu quả sử dụng vốn của người đi vay. Trường hợp khách hàng không trả được nợ thì tùy theo mức độ mà ngân hàng có thể giải quyết cho cơ cấu lại thời gian trả nợ (gia hạn nợ) khi xét thấy khách hàng đủ điều kiện và có thiện chí trả nợ hoặc chuyển nợ quá hạn và tiến hành các biện pháp xử lý cần thiết để yêu cầu khách hàng trả nợ kể cả biện pháp sau cùng là khởi kiện ra tòa án yêu cầu phát mãi tài sản đảm bảo nhằm thu hồi đầy đủ nợ gốc, lãi vay cho ngân hàng.

Thực tế hiện nay cho thấy tình trạng đảo nợ (vay nợ mới, trả nợ cũ) ngày càng phổ biến ở các cá nhân, doanh nghiệp làm gia tăng rủi ro tín dụng. Do đó, khi cho vay ngân hàng cần phải tính toán kỳ hạn, thời hạn nợ hợp lý để mục tiêu và hiệu quả vốn vay được hoàn thành tốt, đáp ứng lợi ích cả hai bên đi vay và cho vay.

1.1.4. Phân loại tín dụng ngân hàng

1.1.4.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng

Phân chia theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan mật thiết đến tính an toàn, sinh lợi của tín dụng và khả năng hoàn trả của khách hàng. Có 3 loại:

- ✓ *Tín dụng ngắn hạn*: có thời hạn từ 12 tháng trở xuống, được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.
- ✓ *Tín dụng trung hạn*: từ 12 tháng đến 60 tháng, được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh.
- ✓ *Tín dụng dài hạn*: trên 60 tháng, được sử dụng để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, đầu tư xây dựng nhà xưởng, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

1.1.4.2. Căn cứ vào hình thức tín dụng

Dựa vào tiêu chí này tín dụng bao gồm cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê, trong đó:

- ❖ **Cho vay**: là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng

phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định, bao gồm các loại sau:

- ✓ *Cho vay từng lần*: là hình thức cho vay của ngân hàng đối với các khách hàng có nhu cầu thời vụ hay mở rộng sản xuất đặc biệt mà không có nhu cầu vay thường xuyên, không có điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi.
- ✓ *Cho vay theo hạn mức*: là nghiệp vụ tín dụng theo đó ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng.
- ✓ *Cho vay luân chuyển*: là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hoá. Ngân hàng cho doanh nghiệp vay để mua hàng và sẽ thu nợ khi bán hàng.
- ✓ *Cho vay trả góp*: là hình thức tín dụng mà khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thoả thuận. Cho vay trả góp thường được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc cho vay tiêu dùng mà nguồn trả nợ được xác định từ thu nhập, khấu hao tài sản cố định.
- ✓ *Thấu chi*: là nghiệp vụ cho vay qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi vượt trên số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Giới hạn này được gọi là hạn mức thấu chi.

Thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, phần lớn là không có đảm bảo. Do đó chỉ sử dụng đối với khách hàng có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn và ổn định.

- ❖ ***Chiết khấu***: là việc ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của một giấy nợ trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một giấy nợ chưa đến hạn.
- ❖ ***Bảo lãnh***: là việc ngân hàng cam kết dưới hình thức thư bảo lãnh về việc thực hiện các nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng của ngân hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ như cam kết.

Phân theo mục tiêu có các loại bảo lãnh như sau:

- ✓ *Bảo lãnh dự thầu*: là cam kết của ngân hàng với chủ đầu tư (hay chủ thầu) về việc trả tiền phạt thay cho bên dự thầu nếu bên dự thầu vi phạm các quy định

trong hợp đồng dự thầu.

- ✓ *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng*: là cam kết của ngân hàng về việc chi trả tổn thất thay khách hàng nếu khách hàng không thực hiện đầy đủ hợp đồng như cam kết, gây tổn thất cho bên thứ ba.
- ✓ *Bảo lãnh tiền ứng trước*: là cam kết của ngân hàng về việc sẽ hoàn trả tiền ứng trước cho bên thụ hưởng bảo lãnh nếu bên được bảo lãnh không trả.
- ✓ *Bảo lãnh vay vốn*: là cam kết của ngân hàng đối với người cho vay (tổ chức tín dụng, các cá nhân...) về việc sẽ trả gốc lãi đúng hạn nếu khách hàng (người đi vay) không trả được.
- ✓ *Bảo lãnh thanh toán*: là cam kết của ngân hàng về việc sẽ thanh toán tiền theo đúng hợp đồng thanh toán cho người thụ hưởng nếu khách hàng của ngân hàng không thanh toán đủ.
- ❖ *Cho thuê*: là việc ngân hàng mua tài sản cho khách hàng thuê với thời hạn sao cho ngân hàng phải thu gần đủ (hoặc thu đủ) giá trị của tài sản cho thuê cộng lãi (thời hạn khoảng 80 - 90% đời sống kinh tế của tài sản). Hết hạn thuê, khách hàng có thể mua lại tài sản đó.

1.1.4.3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng

- ✓ *Tín dụng có bảo đảm*: là loại tín dụng dựa trên cơ sở các bảo đảm như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh của bên thứ ba bằng tài sản. Sự đảm bảo này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có được nguồn thu nợ thứ hai khi nguồn thu nợ thứ nhất không có hoặc không đủ.
- ✓ *Tín dụng không bảo đảm*: là loại tín dụng không có tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh của bên thứ ba. Loại tín dụng này có thể được cấp cho các khách hàng có uy tín, kinh doanh thường xuyên có lãi, tình hình tài chính hiệu quả, vững mạnh.

1.1.4.4. Phân loại khác

- ✓ Theo đối tượng tín dụng thì có tín dụng vốn lưu động và tín dụng vốn cố định.
- ✓ Theo mục đích có tín dụng sản xuất, kinh doanh, đầu tư, tiêu dùng...

Các cách phân loại này cho thấy tính đa dạng hoặc chuyên môn hoá trong cấp tín dụng của ngân hàng. Với xu hướng đa dạng hóa sản phẩm cho vay, các ngân

hàng sẽ mở rộng phạm vi tài trợ nhưng vẫn ưu tiên ở những lĩnh vực mà ngân hàng có lợi thế.

Ngoài ra các cách phân loại này cho phép ngân hàng theo dõi rủi ro và sinh lợi gắn liền với những lĩnh vực tài trợ để có chính sách lãi suất, bảo đảm, hạn mức, chính sách mở rộng phù hợp.

1.2. Rủi ro tín dụng ngân hàng

1.2.1. Khái niệm

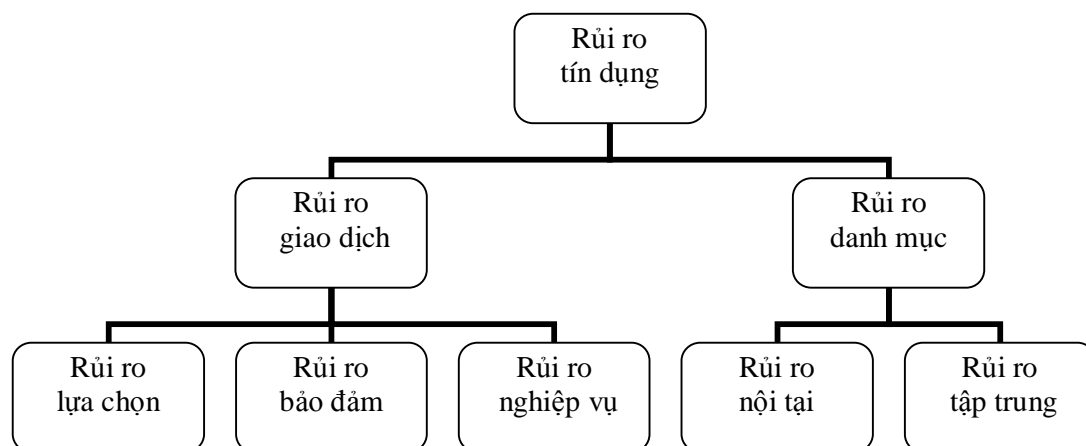
Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết.

Rủi ro tín dụng ngân hàng không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay mà còn ở các hoạt động khác mang tính chất tín dụng như các cam kết, bảo lãnh, hoạt động tài trợ thương mại, bao thanh toán, đồng tài trợ, cho vay trên thị trường liên ngân hàng...

1.2.2. Các nhân tố rủi ro tín dụng NHTM

Các nhân tố rủi ro tín dụng chính là đối tượng mà các nhà quản trị phải xác định, đo lường mức độ rủi ro và đưa ra các biện pháp khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động QTTD của NHTM.

Sơ đồ 1.1: Nhận diện các nhân tố rủi ro tín dụng



- ❖ Rủi ro giao dịch gồm có ba thành phần:
 - ✓ *Rủi ro lựa chọn*: là rủi ro liên quan đến thẩm định và phân tích tín dụng.
 - ✓ *Rủi ro đảm bảo*: là rủi ro xuất phát từ các tiêu chuẩn đảm bảo bao gồm các điều kiện, điều khoản trong hợp đồng tín dụng, các loại tài sản đảm bảo và mức độ an toàn của chúng.
 - ✓ *Rủi ro nghiệp vụ*: là rủi ro liên quan đến quản trị hoạt động tín dụng, như xây dựng và thực hiện các chính sách tín dụng để định hướng trong hoạt động cấp tín dụng, kiểm soát danh mục tín dụng, tái thẩm định và giám sát danh mục tín dụng, bao gồm cả việc sử dụng hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng và kỹ thuật xử lý các khoản vay có vấn đề.
- ❖ Rủi ro danh mục gồm có hai thành phần:
 - ✓ *Rủi ro nội tại*: xuất phát từ các yếu tố mang tính chuyên biệt của mỗi chủ thể đi vay hoặc ngành kinh tế.
 - ✓ *Rủi ro tập trung*: là mức cấp tín dụng được dồn vào một khách hàng/một nhóm khách hàng, một ngành kinh tế, một số loại cho vay hoặc một khu vực địa lý.

1.2.3. Quy định về phòng ngừa rủi ro theo Hiệp ước Basel II

Hiện nay các ngân hàng Châu Âu, Mỹ và Châu Á đang thực hiện những quy định về phòng ngừa rủi ro theo Hiệp ước Basel II của Ngân Hàng Thanh Toán Quốc Tế. Theo đó, Basel II là cơ sở giúp cho các ngân hàng xây dựng cho mình một hệ thống phòng ngừa rủi ro hiệu quả và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Basel II được dựa trên ba nguyên tắc trụ cột (pillar):

- ✓ *Nguyên tắc trụ cột 1*: Đưa ra những yêu cầu về vốn dự phòng rủi ro tối thiểu đối với các tài sản rủi ro của các tổ chức tài chính mà trong đó các khoản cấp tín dụng nội và ngoại bảng chiếm một tỷ trọng rất lớn;
- ✓ *Nguyên tắc trụ cột 2*: Đặt ra các yêu cầu giám sát và trao trách nhiệm theo dõi cho giám đốc và các nhà quản lý cao cấp của tổ chức tài chính nhằm tăng cường thực thi các nguyên tắc về kiểm soát nội bộ và những hoạt động quản lý doanh nghiệp khác theo yêu cầu của cơ quan quản lý Nhà nước;
- ✓ *Nguyên tắc trụ cột 3*: Đòi hỏi các ngân hàng công khai thông tin nhiều hơn

nhằm thực thi các quy tắc thị trường một cách có hiệu quả.

Các phương pháp và nguyên tắc về quản lý rủi ro tín dụng, kiểm soát nợ xấu được đề cập bao gồm:

- ✓ *Xây dựng môi trường tín dụng phù hợp*: Yêu cầu xem xét, đánh giá rủi ro tín dụng về tỷ lệ nợ xấu, mức độ chấp nhận rủi ro phải là chiến lược xuyên suốt trong hoạt động ngân hàng. Trên cơ sở đó, xây dựng các chính sách nhằm phát hiện, theo dõi và kiểm soát nợ xấu đối với từng khoản cấp tín dụng cụ thể và nâng lên tầm soát rủi ro cho cả danh mục đầu tư.
- ✓ *Thực hiện cấp tín dụng lành mạnh*: Các ngân hàng cần xác định rõ các tiêu chí cấp tín dụng lành mạnh (xác định thị trường mục tiêu, đối tượng khách hàng tiềm năng, điều kiện tín dụng...) nhằm xây dựng các HMTD phù hợp cho từng loại khách hàng trên cơ sở các thông tin định lượng, định tính, kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng. Ngân hàng phải đảm bảo tách bạch nhiệm vụ giữa các bộ phận có liên quan công tác tín dụng, phải có quy trình tín dụng rõ ràng. Việc cấp tín dụng cần tuân thủ nguyên tắc cẩn trọng, trên cơ sở giao dịch công bằng giữa các bên.
- ✓ *Duy trì quá trình quản lý và theo dõi tín dụng phù hợp*: Tùy theo quy mô của từng ngân hàng để xây dựng hệ thống quản lý phù hợp, kịp thời nắm bắt các thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, mức độ thực hiện các cam kết của khách hàng để sớm phát hiện các dấu hiệu bất thường, kiểm soát tốt các khoản vay có vấn đề. Ngân hàng cần có chính sách quản lý RRTD quy định rõ cách thức quản lý, biện pháp khắc phục đối với các khoản vay có vấn đề.

Ủy ban Basel cũng khuyến khích các ngân hàng xây dựng và hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, tạo tiền đề cho việc phân loại, đánh giá khách hàng dựa trên nhiều tiêu chí; phân biệt các mức độ rủi ro tín dụng ứng với từng đối tượng khách hàng để có biện pháp quản lý phù hợp nhằm giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng. Các nguyên tắc và hướng dẫn của Basel II giúp cho các ngân hàng quản lý và kinh doanh rủi ro tốt hơn, đặc biệt là trong hoạt động tín dụng. Ngoài ra, Basel II cũng

giúp cho các ngân hàng chủ động và biết cách thu thập dữ liệu có tính hệ thống và có tính định hướng cao dùng cho việc tính toán và quản lý rủi ro. Tuy nhiên, việc vận dụng Basel II đối với mỗi ngân hàng để đảm bảo hoạt động an toàn và khả năng cạnh tranh phải dựa trên việc phân tích tính đặc thù của nền kinh tế quốc gia và của từng ngân hàng (quy mô, độ phức tạp, biến động của chính sách...).

1.3. Quản trị tín dụng ngân hàng thương mại

1.3.1. Chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng là tổng thể các định hướng, chủ trương, biện pháp, nguyên tắc của ngân hàng trong việc cấp tín dụng trong từng thời kỳ.

Mục tiêu đề ra chính sách tín dụng để hành động phù hợp với tình hình kinh tế vĩ mô, tình hình ngành ngân hàng và đảm bảo hoạt động tín dụng của ngân hàng tăng trưởng an toàn và bền vững, nhằm hạn chế rủi ro, thực hiện mục tiêu của ngân hàng.

Hoạt động tín dụng có liên quan chặt chẽ với tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế từ tiêu dùng đến sản xuất kinh doanh. Do vậy, khi đề ra chính sách tín dụng cần lưu ý các vấn đề sau:

- ✓ *Điều kiện kinh tế;*
- ✓ *Chính sách tiền tệ;*
- ✓ *Khả năng và kinh nghiệm của đội ngũ cán bộ tín dụng;*
- ✓ *Nguồn vốn;*
- ✓ *Chính sách khách hàng;*
- ✓ *Mức độ chấp nhận rủi ro tín dụng.*

1.3.2. Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp cận hồ sơ vay vốn của một khách hàng cho đến khi quyết định cho vay, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng.

Việc xây dựng quy trình tín dụng hợp lý sẽ góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao doanh lợi cho ngân hàng.

Quy trình cho vay làm cơ sở cho việc tổ chức khoa học công tác quản lý tín

dụng phù hợp với đặc điểm và tính chất hoạt động của từng ngân hàng.

Dựa vào quy trình cho vay để ngân hàng thiết lập các thủ tục cho vay phù hợp với các quy định của pháp luật, thích ứng với từng nhóm khách hàng, từng loại hình cho vay cũng như kỹ thuật nghiệp vụ tín dụng ngân hàng.

Quy trình tín dụng được công bố công khai tạo điều kiện cho từng cán bộ nhân viên nhận thức đúng vai trò, vị trí, trách nhiệm, công việc cụ thể của mình trong quá trình xử lý nghiệp vụ để giải quyết đề nghị vay vốn của khách hàng.

Mặt khác, QTTD còn là cơ sở để kiểm soát tiến trình cấp tín dụng và để điều chỉnh chính sách cho vay phù hợp với yêu cầu thực tiễn.

1.3.2.1. Nội dung cơ bản của quy trình tín dụng

Bước 1: Lập hồ sơ vay vốn

Bước này do cán bộ tín dụng thực hiện ngay sau khi tiếp xúc khách hàng. Nhìn chung một bộ hồ sơ vay vốn cần phải thu thập các thông tin như: Năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự của khách hàng; Khả năng sử dụng vốn vay; Khả năng hoàn trả nợ vay (vốn vay + lãi).

Bước 2: Phân tích tín dụng

Phân tích tín dụng là xác định khả năng hiện tại và tương lai của khách hàng trong việc sử dụng vốn vay và hoàn trả nợ vay.

Mục tiêu phân tích:

- ✓ Tìm kiếm những tình huống có thể xảy ra dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, dự đoán khả năng khắc phục những rủi ro đó, dự kiến những biện pháp giảm thiểu rủi ro và hạn chế tổn thất cho ngân hàng.
- ✓ Phân tích tính chân thật của những thông tin đã thu thập được từ phía khách hàng trong bước 1, từ đó nhận xét thái độ, thiện chí của khách hàng làm cơ sở cho việc ra quyết định cho vay.

Bước 3: Ra quyết định tín dụng

Trong khâu này, ngân hàng sẽ ra quyết định đồng ý hoặc từ chối cho vay đối với một hồ sơ vay vốn của khách hàng.

Khi ra quyết định, thường mắc 2 sai lầm cơ bản:

- ✓ Đồng ý cho vay với một khách hàng không tốt.
- ✓ Từ chối cho vay với một khách hàng tốt.

Cả 2 sai lầm đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tín dụng, thậm chí sai lầm thứ 2 còn ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng.

Bước 4: Giải ngân

Ở bước này, ngân hàng sẽ tiến hành phát tiền cho khách hàng theo hạn mức tín dụng đã ký kết trong hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc giải ngân: phải gắn liền sự vận động tiền tệ với sự vận động hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan, nhằm kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng và đảm bảo khả năng thu nợ. Nhưng đồng thời cũng phải tạo sự thuận lợi, tránh gây phiền hà cho công việc sản xuất kinh doanh của khách hàng.

Bước 5: Giám sát tín dụng

Nhân viên tín dụng thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế của khách hàng, hiện trạng tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của khách hàng,... để đảm bảo khả năng thu nợ.

Bước 6: Thanh lý hợp đồng tín dụng

1.3.2.2. Quản lý danh mục cho vay

Danh mục (Portfolio) bao gồm những tài sản thuộc sở hữu của một tổ chức hoặc của một người và được quản lý chung nhằm đến các mục tiêu đầu tư cụ thể.

Quản lý danh mục bao gồm những kỹ năng lãnh đạo cần thiết để áp dụng các nguyên tắc bắt buộc nhằm có được một danh mục cho vay đem lại lợi nhuận ổn định cho ngân hàng.

❖ Phương pháp tiếp cận đối với hoạt động quản lý danh mục cho vay

- ❖ *Phương pháp quản lý danh mục ngẫu nhiên*: Danh mục cho vay sẽ được tạo ra hoặc tập hợp một cách ngẫu nhiên. Ngân hàng chấp nhận và phê duyệt từng khoản cho vay đơn lẻ và những khoản cho vay này sẽ chịu tác động của các chu kỳ kinh tế không dự báo trước được. Sử dụng phương pháp này yêu cầu đơn giản hơn trong công tác quản lý để thực hiện và đạt được các mục tiêu trong ngắn hạn. Tuy nhiên, nhà quản trị cần phải lưu ý một số vấn đề:

- ✓ Chỉ có thể phát hiện ra tình trạng tập trung tín dụng sau khi điều này đã xảy ra trên thực tế;
- ✓ Kinh tế địa phương hay khu vực tăng trưởng mạnh có thể che đậy các vấn đề của một danh mục đang phát triển;
- ✓ Khi kinh tế địa phương hay khu vực bị suy thoái thì thực trạng danh mục kém và có mức rủi ro tập trung tín dụng cao mới được bộc lộ và danh mục cho vay chính là tấm gương phản chiếu thị trường rộng lớn hơn chứ không chỉ ở một số nơi mà tổ chức cho vay đã chắc chắn có những thế mạnh nhất định.
- ❖ *Phương pháp quản lý danh mục theo kế hoạch:*
 - ✓ Ngân hàng tự xây dựng một phương thức (hệ thống) để tạo ra một danh mục cho vay theo kế hoạch với những kết quả có thể dự báo được;
 - ✓ Ngân hàng tiến hành kiểm tra, đa dạng hóa và hạn chế rủi ro tập trung tín dụng;
 - ✓ Ngân hàng sử dụng hệ thống thông tin điều hành như là một công cụ thường xuyên.

❖ **Sự cần thiết đa dạng hóa danh mục cho vay**

Lý thuyết quản lý danh mục hiện đại cho rằng có thể hạn chế, giảm bớt rủi ro (hay mức độ biến động) của danh mục đầu tư thông qua quá trình đa dạng hóa. Lý thuyết này dựa trên giả định là chỉ có hai loại rủi ro cơ bản, đó là rủi ro hệ thống và rủi ro không mang tính hệ thống.

Rủi ro mang tính hệ thống (hay rủi ro thị trường) thể hiện mức độ biến động của một loại chứng khoán hay của một danh mục đầu tư theo biến động chung của thị trường. Yếu tố rủi ro hệ thống đo lường mức độ biến động tương đối của một chứng khoán hay một danh mục đầu tư so với thị trường nói chung. Do vậy, mục tiêu của công tác phân tích là nhằm xác định xem một loại tài sản, hay một danh mục, sẽ có tính chất ổn định nhiều hơn, ít hơn hay giống như thị trường. Hệ số “Beta” là công cụ sử dụng để đo lường mức độ biến động tương đối của một loại tài sản hay danh mục so với thị trường. Rủi ro không mang tính hệ thống là rủi ro xảy ra “biến cố” ảnh hưởng đến một công ty đơn lẻ, ví dụ như thay đổi trong bộ máy quản lý, đối thủ cạnh tranh mới hoặc công nghệ mới hoặc có hỏa hoạn tại một cơ sở sản xuất của

công ty.

Lý thuyết về đa dạng hóa đảm bảo rằng những rủi ro không mang tính hệ thống như vậy sẽ được hạn chế rất nhiều bằng cách phân tán rủi ro đó trên một số lượng đủ lớn các tài sản không ràng buộc với nhau. Lý thuyết này cũng khẳng định là không thể hạn chế được rủi ro hệ thống nếu chỉ thực hiện đa dạng hóa. Như vậy, thông qua việc đa dạng hóa, rủi ro (độ biến động) của toàn bộ danh mục đầu tư sẽ ít hơn so với rủi ro (độ biến động) của từng loại chứng khoán (khoản cho vay) nhờ giảm bớt được rủi ro không mang tính hệ thống.

Việc đa dạng hóa đòi hỏi phải phân loại toàn bộ danh mục (các khoản cho vay) theo những tiêu chí khác nhau. Quá trình này buộc ngân hàng phải đưa ra được một bức tranh toàn cảnh về danh mục đầu tư và về thị trường, Quá trình này cũng khuyến khích việc thảo luận kỹ càng. Sau khi đã phân chia danh mục đầu tư thành những nhóm thích hợp thì ngân hàng sẽ có thể đánh giá mức độ đa dạng thực sự của danh mục đầu tư đó. Quá trình này hỗ trợ cho việc xác định rủi ro hệ thống trong danh mục đầu tư.

❖ **Hệ thống phân loại các khoản cho vay**

Việc phân loại bao gồm sắp xếp từng khoản cho vay đơn lẻ theo những tiêu chí xác định, ví dụ như phân ngành kinh tế, khu vực địa lý, hay loại hình sản phẩm cho vay (ngắn hạn hay dài hạn). Phân loại các khoản cho vay được coi là điều kiện tiên quyết để triển khai một chương trình đa dạng hóa. Mặc dù rất nhiều ngân hàng sử dụng một hệ thống sắp xếp theo ngành đã chuẩn hóa để phân loại các khoản cho vay của mình (theo ngành kinh tế), nhưng cũng cần xác định xem nếu chỉ phân loại dựa trên các tiêu chí ngành kinh tế chuẩn hóa thì có đầy đủ hay không, việc quản lý nhập liệu có chính xác không? Ngoài ra, trong quá trình phân loại danh mục đầu tư, người quản lý cũng thường nhận thấy rằng hệ thống thông tin của ngân hàng mình còn chưa đầy đủ và cần được nâng cấp.

1.4. Hiệu quả quản trị tín dụng của NHTM

Hiệu quả quản trị hoạt động tín dụng ngân hàng chính là kết quả mang lại do thực hiện các hành vi, biện pháp quản lý trong hoạt động cho vay nhằm đạt được

mục tiêu, lợi nhuận phù hợp cho NHTM.

Mục tiêu QTTD của NHTM chính là tối đa hóa lợi nhuận từ hoạt động tín dụng và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Bên cạnh đó, việc quản trị tốt hoạt động tín dụng còn là tiền đề thu hút khách hàng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ về thanh toán, tài trợ thương mại, bảo lãnh... nhằm đa dạng hóa nguồn thu, nâng cao hiệu quả kinh doanh cho ngân hàng.

❖ **Hiệu quả QTTD của NHTM theo phương pháp định tính**

Theo phương pháp này, hiệu quả QTTD được đo lường qua năng lực của NHTM trong việc xây dựng hệ thống phòng ngừa rủi ro hiệu quả trong hoạt động tín dụng và nâng cao năng lực cạnh tranh. Hiện nay, theo thông lệ quốc tế thì các ngân hàng Việt Nam đang từng bước xây dựng mô hình quản lý rủi ro phù hợp năng lực của ngân hàng theo hướng tiếp cận các tiêu chuẩn Hiệp ước Basel II và xem như là tiêu chí phản ánh hiệu quả QTTD mà các NHTM Việt Nam đang hướng đến.

❖ **Hiệu quả QTTD của NHTM theo phương pháp định lượng**

Theo phương pháp này, hiệu quả QTTD thể hiện qua các tiêu chí sau:

- Tỷ lệ an toàn vốn (CAR): là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh năng lực tài chính của NHTM, được dùng để xác định khả năng của ngân hàng trong việc thanh toán các khoản nợ có thời hạn và đối mặt với các rủi ro tín dụng, rủi ro vận hành.

$$CAR = [(Vốn cấp I + Vốn cấp II) / (Tài sản đã điều chỉnh rủi ro)] * 100\%$$

Tại Điều 4 Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN quy định tổ chức tín dụng, trừ chi nhánh ngân hàng nước ngoài, phải duy trì tỷ lệ tối thiểu 8% giữa vốn tự có so với tổng tài sản có rủi ro (theo đúng tiêu chuẩn của Basel I do Ủy ban giám sát các ngân hàng ban hành). Tuy nhiên, theo thông lệ quốc tế hiện nay, việc áp dụng hệ số an toàn vốn tối thiểu phổ biến theo tiêu chuẩn của Basel II với mức 12%.

- Tốc độ tăng trưởng tín dụng: là chỉ tiêu đo lường mục tiêu, kết quả QTTD. Nó cũng phản ánh năng lực, khả năng phát triển về quy mô hoạt động của NHTM.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng tín dụng} = [(DN \text{ cuối kỳ} / DN \text{ đầu kỳ}) - 1] * 100\%$$

- Tỷ lệ nợ xấu: là chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng của NHTM, nó thể hiện

nguy cơ rủi ro có tác động rất lớn đến hoạt động ngân hàng. Hiệu quả QTTD chính là kết quả thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro nhằm làm giảm thấp tỷ lệ nợ xấu, đảm bảo tính hiệu quả, an toàn trong hoạt động ngân hàng.

Tỷ lệ nợ xấu = (Tổng các khoản nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5/Tổng dư nợ)*100%

Theo Quyết định số 06/2008/QĐ-NHNN về quy định xếp loại NHTMCP có tiêu chí đánh giá chất lượng tín dụng đạt điểm tối đa khi tỷ lệ nợ xấu phải không quá 3%. Từ đó, các NHTM khi đề ra chiến lược tăng trưởng tín dụng cũng đặt mục tiêu kiểm soát nợ xấu phải thấp hơn mức quy định như trên.

1.5. Hoạt động QTTD tại các NHTM ở một số nước trên thế giới và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

1.5.1. Ngân hàng Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC)

Ngân hàng HSBC hiện tại có 9.500 văn phòng tại 86 quốc gia trên thế giới với 325,000 nhân viên. Đây là một trong những ngân hàng lớn nhất trên thế giới với số tổng tài sản 2,527 tỷ USD. Hoạt động của ngân hàng HSBC cực kỳ đa dạng với rất nhiều sản phẩm cho nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, các sản phẩm tín dụng của HSCB hiện vẫn đang là các sản phẩm mang lại lợi nhuận rất cao cho ngân hàng. Cuối năm 2008, số dư nợ cho vay của ngân hàng là 933 tỷ USD, thu nhập từ lãi tín dụng là 42 tỷ USD. Để có thể đảm bảo có một hoạt động cấp tín dụng an toàn và hiệu quả, HSBC đang áp dụng một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng với các nguyên tắc và chuẩn mực cao nhất nhằm giảm thiểu tối đa các tổn thất cho ngân hàng.

HSBC luôn đảm bảo nguyên tắc tách bạch, phân công rõ ràng chức năng giữa các bộ phận và tuân thủ phân công độc lập công việc trong quá trình giải quyết và giám sát các khoản cấp tín dụng nhằm quản lý độc lập các rủi ro riêng biệt. Ngoài ra, HSBC đang duy trì hoạt động bộ phận Tín dụng và Rủi ro của Tập đoàn (Group of Credit and Risk) với mức độ quản lý tập trung ở cấp độ cao nhất. Trưởng của bộ phận này báo cáo lên Tổng Giám Đốc của tập đoàn và bộ phận này có các trách nhiệm như sau:

✓ *Thiết lập các chính sách tín dụng:* Xác lập các tiêu chuẩn của tập đoàn HSBC,

các chính sách tín dụng và các quy trình được đưa vào cẩm nang chi tiết áp dụng chung cho toàn tập đoàn.

- ✓ *Xác lập và kiểm soát chính sách đối với các dư nợ tín dụng lớn:* Chính sách này xác định các mức cấp tín dụng cao nhất đối với từng loại khách hàng, nhóm khách hàng và các loại tập trung tín dụng khác. Chính sách này được thiết lập với mức độ bảo thủ hơn so với các quy định chuẩn mực hiện tại.
- ✓ *Đưa ra các định hướng cấp tín dụng cho tập đoàn:* Xác định khẩu vị rủi ro đối với các mảng thị trường, các ngành nghề và các loại sản phẩm cụ thể. Tất cả các chi nhánh của tập đoàn cần phải dựa trên các tiêu chuẩn luôn được cập nhật này để triển khai đến từng nhân viên kinh doanh sản phẩm tín dụng.
- ✓ *Tái thẩm định độc lập tất cả các khoản vay vượt quá quyền phán quyết của các chi nhánh:* Quy trình tái tục các hạn mức vay hoặc xem xét định kỳ khoản vay cũng được thực hiện như các khoản vay mới.
- ✓ *Quản lý rủi ro đối với các giao dịch giữa tập toàn và các tổ chức tài chính khác:* Tránh việc tập trung rủi ro vào các tổ chức tài chính khác. Việc quản lý dựa trên hệ thống quản lý thông tin tập trung hóa cao và xử lý tự động.
- ✓ *Quản lý rủi ro giữa các quốc gia:* Sử dụng hệ thống quản lý hạn mức rủi ro của từng quốc gia có tính tập trung cao dựa trên các thời hạn cho vay và các loại hình kinh doanh đối với dư nợ tín dụng phát sinh tại mỗi quốc gia.
- ✓ *Quản lý rủi ro đối với một số ngành đặc biệt:* Các ngành nghề được quan tâm và giám sát đặc biệt là ngành vận chuyển hàng hải, vận chuyển hàng không, viễn thông, sản xuất xe hơi, bảo hiểm, kinh doanh bất động sản. Đối với các ngành này, tập đoàn đưa ra nhiều hạn chế để giảm thiểu rủi ro.
- ✓ *Quản lý và phát triển hệ thống đánh giá tín dụng:*

Hệ thống này sắp xếp các khoản tín dụng vào từng nhóm để có thể xác định các rủi ro đặc thù từ đó có biện pháp quản lý rủi ro hiệu quả. Hiện nay, tổng dư nợ tín dụng nội và ngoại bảng của tập đoàn được chia làm 22 nhóm để có thể phân tích xu hướng rủi ro một cách trung thực nhất. Hệ thống đánh giá này dựa trên các công cụ tập hợp thông tin toàn cầu có tính lâu dài. Việc đánh giá các khoản tín dụng hiện

nay được thực hiện một cách tự động hoá rất nhiều dựa trên các công cụ phân tích đánh giá mạnh và cơ sở dữ liệu dồi dào. Các đánh giá tự động này sau đó cũng được xem xét và phê duyệt lại. Việc đánh giá này được thực hiện liên tục theo định kỳ.

Dựa trên các đánh giá này mà tập đoàn đưa ra các mức dự phòng thích hợp đối với từng nhóm tín dụng. Việc xác định mức dự phòng dựa trên các tham số Khả năng vỡ nợ của khoản vay (POD), tỷ lệ mất mát khi vỡ nợ (LGD), tổng dư nợ tín dụng nội và ngoại bảng bị ảnh hưởng khi vỡ nợ (EAD).

Việc xác định các tham số này dựa trên các kỹ thuật phân tích thống kê, trên các cơ sở dữ liệu quá khứ phong phú cũng như dựa trên đánh giá các điều kiện kinh tế và đặc điểm của từng thị trường.

Đối với các nhóm tín dụng mà tập đoàn không có nhiều thông tin để đo lường rủi ro thì họ áp dụng các mức dự phòng rất cao cho các tổn thất có thể xảy ra trong tương lai.

Đối với các khoản tín dụng hoàn toàn chưa có thông tin dữ liệu phân tích/hoặc có các dấu hiệu không tốt thì được đánh giá từng trường hợp thông qua các yếu tố:

- Tổng hạn mức tín dụng nội và ngoại bảng cung cấp cho khách hàng.
- Mức độ nhạy cảm của ngành nghề mà khách hàng đang hoạt động và khả năng thoát khỏi khó khăn khi gặp phải để có thể tạo dòng tiền thanh toán các khoản tín dụng.
- Tiền thu về được khi khách hàng bị phá sản/giải thể.
- Sự cam kết hỗ trợ tài chính của các ngân hàng và bạn hàng.
- Tiền có thể thu hồi nếu phát mãi tài sản.
- Khả năng khách hàng thu được ngoại tệ trong trường hợp khách hàng vay bằng ngoại tệ.
- Khả năng bán khoản tín dụng này cho tổ chức khác.
- Ngoài ra, các mức dự phòng khác nhau còn được thiết lập dựa trên rủi ro của các quốc gia khác nhau.

✓ *Đánh giá kết quả và hiệu quả trong công tác cấp tín dụng của các đơn vị kinh*

doanh của tập đoàn: Các báo cáo về chất lượng của danh mục tín dụng được xem xét liên tục qua đó đưa ra các yêu cầu điều chỉnh thích hợp để nâng cao hiệu quả và mức độ an toàn của danh mục.

- ✓ *Báo cáo tất cả các khía cạnh của toàn bộ danh mục tín dụng của tập đoàn cho cấp cao nhất của tập đoàn:* Mức độ tập trung tín dụng theo ngành; Hạn mức rủi ro tín dụng đối với các khách hàng lớn; Tổng hạn mức tín dụng cho các thị trường mới nổi và các khoản dự phòng cần lập cân xứng với mức độ rủi ro; Các khoản nợ xấu và dự phòng; Đánh giá các khoản tín dụng cho các ngành cần đặc biệt quan tâm: BĐS, viễn thông, xe hơi, bảo hiểm, hàng không, hàng hải...; Hạn mức cho các quốc gia; Nguyên nhân phát sinh các khoản nợ xấu.
- ✓ *Quản lý hệ thống thông tin dữ liệu tín dụng:* Đảm bảo tập trung hoá cao nhất tất cả các thông tin tín dụng liên quan đến khách hàng và giao dịch tín dụng. Ngoài việc áp dụng cho công tác đánh giá rủi ro, hệ thống này còn hỗ trợ cho công tác cấp tín dụng tự động.
- ✓ *Tư vấn, hướng dẫn cho các đơn vị kinh doanh:* Các quy định liên quan đến hoạt động cấp tín dụng; Các chính sách về môi trường và xã hội; Cho điểm tín dụng và dự phòng rủi ro; Các sản phẩm mới; Cung cấp các khoá đào tạo; Báo cáo tín dụng.

Qua các mô tả trên, chúng ta thấy hiệu quả quản trị hoạt động tín dụng tại HSBC dựa trên việc luôn cố gắng xác định các nơi, điểm phát sinh rủi ro, đo lường chính xác mức độ rủi ro của các khoản, nhóm hạn mức tín dụng để có thể quản lý tốt nhất, đưa ra chiến lược kinh doanh và mức giá thích hợp.

Việc áp dụng thành công cơ chế quản lý rủi ro tín dụng toàn cầu của HSBC dựa trên nền tảng của hệ thống cơ sở dữ liệu quá khứ và có phân tích tốt. Ngoài ra, HSBC đã và đang áp dụng các phương thức xử lý dữ liệu hiện đại trên nền tảng toán kinh tế và hệ thống công nghệ thông tin cao cấp. Ngoài ra, sự tuân thủ cao độ của toàn hệ thống đối với các chính sách tín dụng của HSBC là một trong những yếu tố quan trọng trong công tác quản lý rủi ro tín dụng.

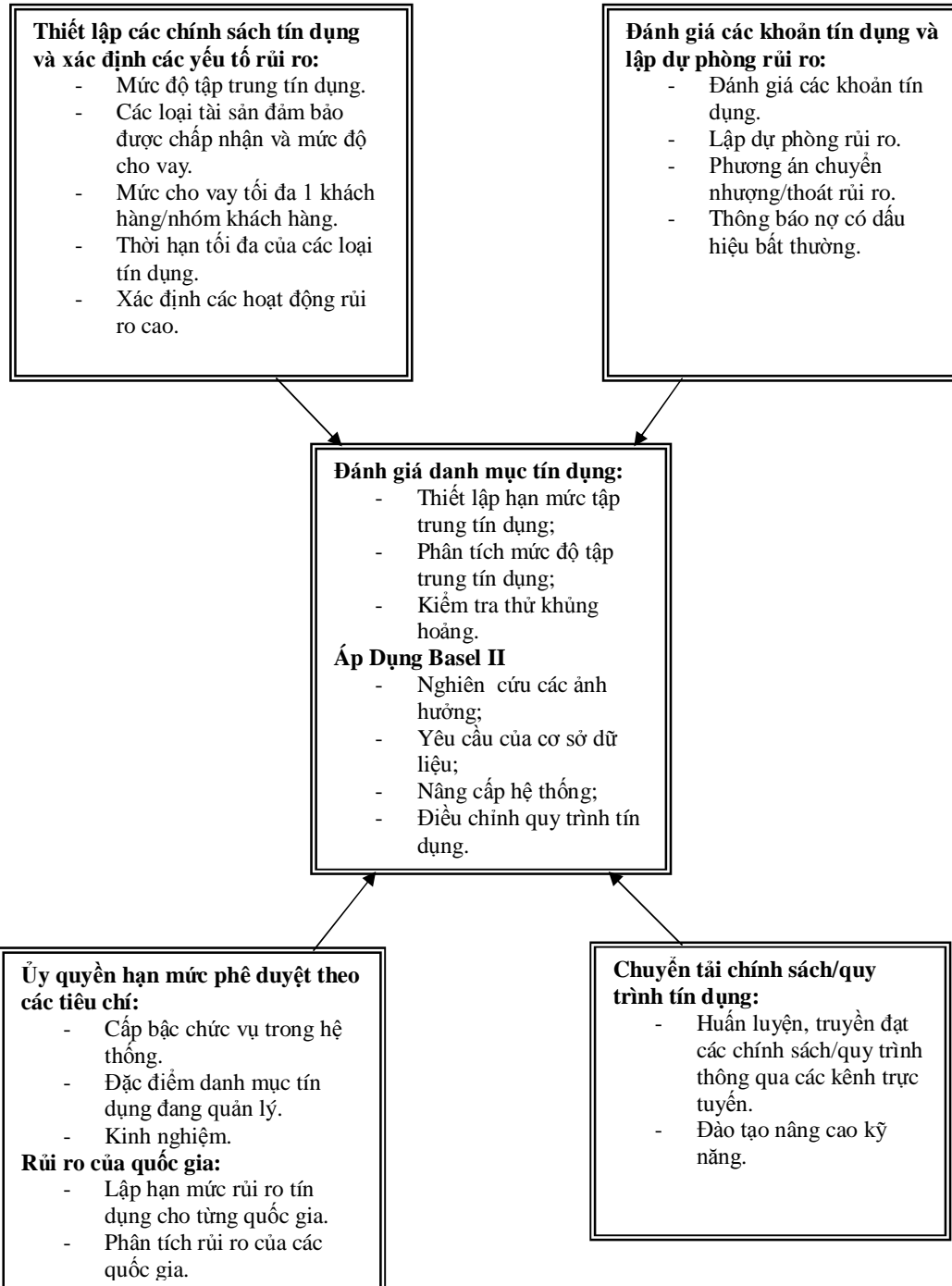
Vai trò của kiểm soát nội bộ trong việc rà soát tính chặt chẽ, hiệu quả, thường

xuyên của hệ thống quản lý rủi ro tín dụng đã giúp cho HSBC luôn nâng cao được chất lượng và trình độ quản lý rủi ro tín dụng của mình.

1.5.2. Ngân hàng United Overseas Bank (UOB)

Ngân hàng UOB thành lập năm 1935, ngân hàng hiện có 500 văn phòng trên 18 quốc gia với tổng tài sản đạt 183 tỷ SGD, tổng dư nợ tín dụng là 102 tỷ SGD và thu nhập từ lãi tín dụng đạt 3.5 tỷ SGD năm 2008. Với 73 năm kinh nghiệm, UOB đã thiết lập cho mình một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng tương đối mạnh để đảm bảo hoạt động tín dụng an toàn, đặc biệt trong giai đoạn UOB đang thực hiện chiến lược mua lại một số ngân hàng ở các nước Châu Á khác. Mặc dù, không lớn mạnh như HSBC, nhưng UOB cũng là một trong những ngân hàng hàng đầu trong khu vực châu Á.

Hệ thống quản lý rủi ro tín dụng của UOB được thiết lập như sau:



Hiệu quả quản trị hoạt động tín dụng chính là sự thành công trong công tác quản lý rủi ro của UOB được dựa trên các điểm sau:

- ✓ Xác định được đầy đủ các điểm có thể phát sinh rủi ro trong hoạt động tín dụng để có các quy trình xử lý phù hợp đảm bảo tính hiệu quả và an toàn.
- ✓ Các chính sách và quy trình của UOB được trình bày rất dễ hiểu, tập hợp thành cẩm nang và được truyền đạt liên tục cho tất cả các thành viên liên quan của hệ thống.
- ✓ Đặc biệt đề cao công tác đào tạo trình độ nhân viên.
- ✓ Tính tuân thủ rất cao của các thành viên của UOB đối với các quy định, chính sách tín dụng của ngân hàng và Ngân hàng Trung ương.
- ✓ Hệ thống thông tin khách hàng được tập trung hoá tối đa và được chia sẻ cho toàn hệ thống. Đây cũng là nguồn thông tin cho việc định lượng mức độ rủi ro của danh mục tín dụng.
- ✓ Việc phân chia cán bộ quản lý theo nhóm khách hàng, nhóm ngành nghề đạt đến trình độ chuyên môn hoá cao, giảm thiểu tối đa rủi ro do hạn chế về kiến thức ngành nghề của cán bộ kinh doanh sản phẩm tín dụng.
- ✓ Việc phân quyền phê duyệt cho cán bộ được xem xét rất kỹ lưỡng và thủ tục ủy quyền đều mang tính pháp lý rất cao (có qua công chứng nhà nước) để đảm bảo người được ủy quyền nhận thức được quyền hạn và trách nhiệm của mình.
- ✓ Hệ thống cảnh báo các dấu hiệu bất thường của các khoản tín dụng được vận hành mạnh mẽ để có thể có những biện pháp khắc phục kịp thời tránh tổn thất xảy ra.
- ✓ Hoạt động “kiểm tra thử khủng hoảng” được thực hiện định kỳ hoặc tại những thời điểm nền kinh tế có dấu hiệu bất ổn để lượng hoá rủi ro chính xác trong từng thời kỳ và có biện pháp phòng chống, dự phòng rủi ro, chính sách giá phù hợp.
- ✓ Hoạt động kiểm toán nội bộ với phương thức kiểm tra bất ngờ đang được duy trì một cách rất hiệu quả đảm bảo tính tuân thủ tuyệt đối trong hệ thống.

1.5.3. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

- Nâng cao năng lực tài chính, mở rộng mạng lưới nhằm tiếp cận thị trường, chiếm lĩnh thị phần.
- Ứng dụng công nghệ ngân hàng một cách có hiệu quả trong công tác QTTD và hoàn thiện cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích, thẩm định, phòng ngừa rủi ro tín dụng.
- Thực hiện tái cơ cấu mô hình, tổ chức hoạt động tín dụng theo hướng tách bạch các bộ phận kinh doanh và quản lý tín dụng một cách triệt để nhằm nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro.
- Ban hành chính sách, quy trình cho vay một cách rõ ràng và đề cao tính tuân thủ của bộ phận tín dụng. Nâng cao hiệu quả công tác thẩm định cho vay theo hướng chuyên môn hóa theo loại hình khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân, nhóm ngành hàng để hạn chế rủi ro tác nghiệp.
- Thực hiện các biện pháp kiểm tra, giám sát chặt chẽ để phòng ngừa rủi ro và đưa ra các giải pháp xử lý phù hợp.

Kết luận Chương 1

Tín dụng ngân hàng là nghiệp vụ quan trọng hàng đầu trong hoạt động của NHTM. Có thể nói, hoạt động tín dụng có tác động to lớn đến hiệu quả hoạt động ngân hàng. Do đó, nó cũng là đối tượng mà các nhà quản trị luôn đề cao tính hiệu quả cũng như các tác động rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Với mục tiêu nghiên cứu về hiệu quả hoạt động tín dụng, tác giả đã làm rõ về mặt nội dung quản trị và các công cụ, biện pháp quản lý cũng như kinh nghiệm thực tiễn từ một số ngân hàng trên thế giới để làm cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam tiếp tục được trình bày ở chương II.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM

2.1. Khái quát về Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam

Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (EIB) là một trong những Ngân hàng TMCP đầu tiên của Việt Nam, được thành lập vào ngày 24/05/1989 theo Quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng và chính thức đi vào hoạt động ngày 17/01/1990 với thời hạn hoạt động là 50 năm, vốn điều lệ ban đầu là 50 tỷ đồng. Sau 20 năm hoạt động với năm lần bổ sung tăng vốn, hiện nay vốn điều lệ của EIB đạt 8,800 tỷ đồng và vốn chủ sở hữu đạt 13,500 tỷ đồng, là một trong những ngân hàng có vốn chủ sở hữu lớn nhất trong khối các ngân hàng TMCP tại Việt Nam.

Trong quá trình hoạt động của mình, EIB đã đạt được những kết quả rất tốt từ khi thành lập cho đến năm 1996 với tỷ suất lợi nhuận trên vốn hàng năm lên đến 40% - 50%. Tuy nhiên, từ sau cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á năm 1997 cho đến cuối năm 2000, hoạt động của EIB đã rơi vào khủng hoảng nghiêm trọng, gần như đứng bên bờ vực phá sản. Tình trạng khó khăn được thể hiện ở các mặt sau:

- Tỷ lệ nợ khó đòi lên đến 80% tổng dư nợ do đầu tư tín dụng tập trung vào một số doanh nghiệp trong ngành phân bón, bất động sản;
- Do tranh chấp nghĩa vụ thanh toán với nước ngoài nên bị ngân hàng nước ngoài kiện ra tòa và phong tỏa tài khoản, các hoạt động thanh toán quốc tế bị ách tắc;
- Các khách hàng lớn rút tiền gửi về do giảm niềm tin về thanh khoản của ngân hàng;
- Tình hình kinh doanh bị thua lỗ.

Trước tình hình đó, theo đề nghị của Thành ủy Tp.HCM, UBND Tp.HCM, NHNN Việt Nam, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định số 575/QĐ-TTG ngày 26/06/2000 khẩn trương thực hiện phương án chấn chỉnh củng cố EIB trong 3 năm

nhưng thực tế kéo dài 5 năm. Một số giải pháp cấp bách được thực hiện như tăng vốn cổ phần từ Vietcombank, tăng cường nhân sự quản trị, điều hành và được vay hỗ trợ đặc biệt từ NHNN với lãi suất thấp.

Nhờ đó, EIB đã đạt được những thành công nhất định trong việc tái cơ cấu lại ngân hàng, vượt qua thời kỳ khó khăn, đảm bảo khả năng thanh khoản, kinh doanh có lãi và lấy lại uy tín trên thương trường. Đến tháng 06/2005, EIB được kết thúc giai đoạn chấn chỉnh củng cố sau hơn 5 năm đặt EIB trong tình trạng giám sát đặc biệt.

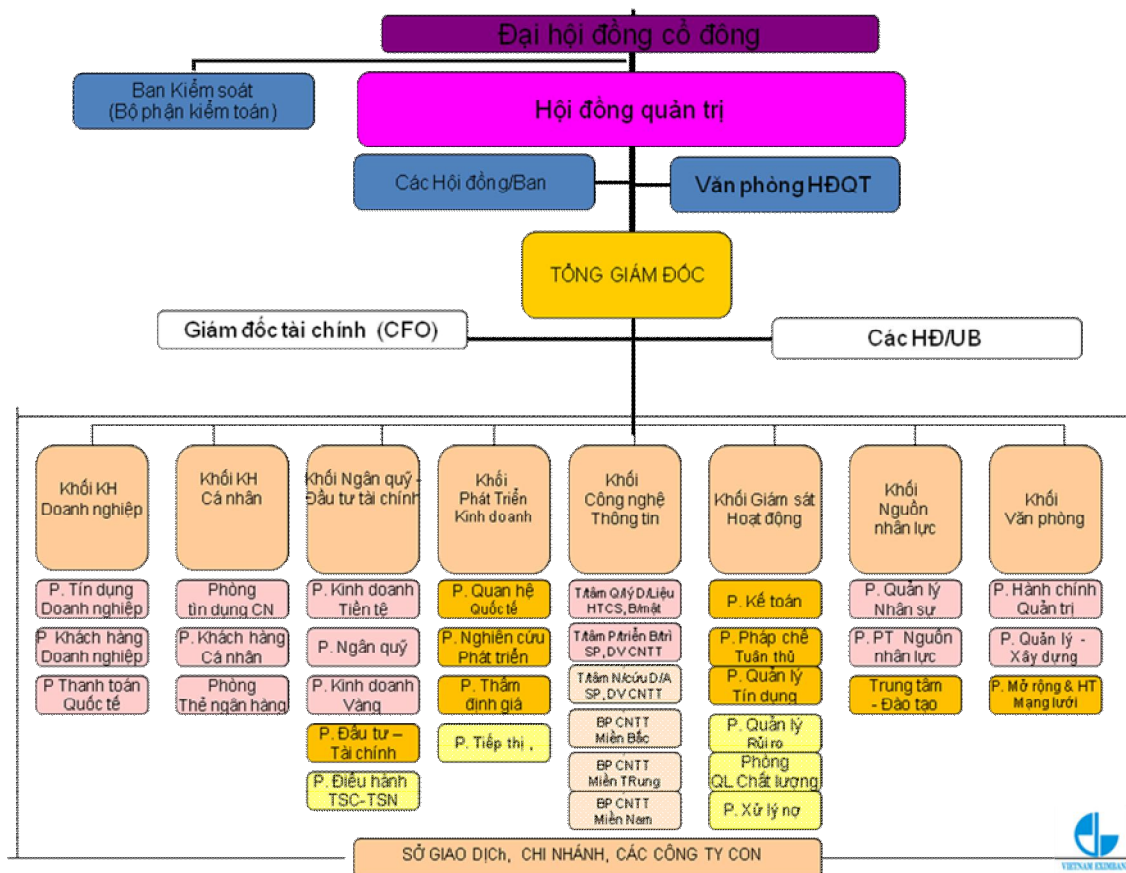
Đến cuối năm 2005, tổng nguồn vốn EIB đạt 11,373 tỷ đồng, mức tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước, tốc độ tăng trưởng bình quân 5 năm qua là 27%/ năm. Mở rộng và tăng trưởng tín dụng với chất lượng, an toàn và đúng hướng. Tốc độ tăng trưởng tín dụng bình quân là 24%/năm, nợ quá hạn, khó đòi đã được xử lý. Các mặt hoạt động của một ngân hàng kinh doanh đối ngoại đã được phục hồi và phát triển, đẩy mạnh các hoạt động dịch vụ ngân hàng nhằm phục vụ nhu cầu của khách hàng một cách có hiệu quả.

Giai đoạn 2006 đến nay là thời kỳ tăng tốc mạnh mẽ, thể hiện uy tín và vị thế của ngân hàng trên thị trường. EIB đã trở thành ngân hàng mạnh cả về quy mô hoạt động, vốn tự có, tốc độ tăng trưởng và có tên trong danh sách 5 Ngân hàng TMCP hàng đầu tại Việt Nam.

Hiện nay, mạng lưới hoạt động của EIB đạt 149 điểm giao dịch trải rộng khắp trên địa bàn cả nước và sẽ tiếp tục gia tăng nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển cũng như gia tăng tiện ích phục vụ khách hàng.

Trong quan hệ quốc tế, EIB là một trong những ngân hàng có mạng lưới quan hệ đối ngoại rộng nhất tại Việt Nam với 720 ngân hàng đại lý tại 65 quốc gia trên thế giới.

Sơ đồ 2.1: Mô hình tổ chức EIB



2.2. Tình hình hoạt động của Vietnam Eximbank giai đoạn 2005 - 2009

Giai đoạn 2005 - 2009 là thời kỳ tăng trưởng vượt bậc trong quá trình hoạt động của EIB trên tất cả các mặt hoạt động với mức tăng tổng tài sản bình quân 63%, tính đến 30/06/2009 đạt 54,827 tỷ đồng, gấp 5 lần so với năm 2005 là thời điểm EIB không còn thuộc diện kiểm soát đặc biệt của NHNN và vốn điều lệ đạt 7,220 tỷ đồng vượt mức quy định mà NHNN yêu cầu các NHTM phải đạt là 3,000 tỷ đồng đến cuối năm 2010. Các chỉ tiêu hoạt động về huy động vốn, cho vay, lợi nhuận sau thuế tăng mạnh qua từng năm với mức tăng trưởng bình quân lần lượt là 66%, 50% và 57%. Đến 30/06/2009 các chỉ tiêu đều tăng xấp xỉ 5 lần trở lên so năm 2005, về số liệu tuyệt đối vốn huy động đạt 39,852 tỷ đồng, dư nợ cho vay 30,288 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế 630 tỷ đồng.

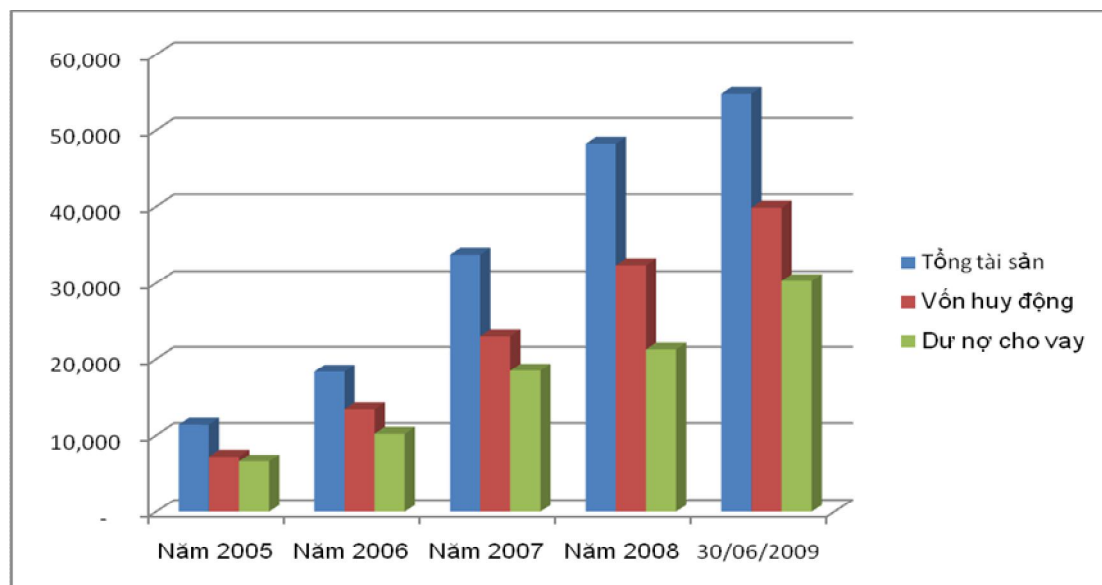
Bảng 2.1: Một số kết quả hoạt động chủ yếu của EIB (Đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	30/06/2009	Mức tăng bình quân
Tổng tài sản có	11,373	18,327	33,710	48,248	54,827	63%
Vốn huy động	7,239	13,467	22,915	32,331	39,852	66%
Dư nợ cho vay	6,598	10,207	18,452	21,232	30,288	50%
Vốn chủ sở hữu	835	1,947	6,295	12,844	13,581	154%
<i>Trong đó VDL</i>	<i>715</i>	<i>1,212</i>	<i>2,800</i>	<i>7,220</i>	<i>7,220</i>	<i>119%</i>
Lợi nhuận sau thuế	186	258	463	711	630	57%
Cổ tức	3,10%	17%	14%	12%		

(Nguồn: Báo cáo thường niên Vietnam Eximbank 2005 – 2008 và báo cáo hoạt động đến 30/06/2009)

Quy mô tổng tài sản, huy động, cho vay của EIB tăng mạnh qua từng năm cho thấy tiềm lực phát triển của ngân hàng tại Việt Nam là rất lớn cho dù mức độ cạnh tranh ngày càng cao với sự ra đời của nhiều ngân hàng trong và ngoài nước. Sau đây là biểu đồ tình hình tăng trưởng quy mô hoạt động của EIB trong thời gian qua:

Biểu đồ 2.1: Quy mô hoạt động của EIB giai đoạn 2005 – 2009 (Đvt: tỷ đồng)



Trong năm 2008 mặc dù gặp nhiều bất lợi do khủng hoảng kinh tế toàn cầu nhưng với việc hợp tác với đối tác chiến lược Nhật Bản là tập đoàn ngân hàng Sumitomo Mitsui thì EIB càng có nhiều thuận lợi để phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai. Việc bán cổ phần cho đối tác chiến lược này đã giúp gia tăng năng lực tài chính của EIB gấp 2 lần năm 2007 với vốn chủ sở hữu đạt 12,844 tỷ đồng.

Tuy nhiên, EIB cần tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng, tiếp tục cải thiện năng lực tài chính nhiều hơn nữa để có thể đứng vững trong thời kỳ hội nhập khi mà quy mô và khả năng cạnh tranh của EIB còn rất thấp so với các ngân hàng có quy mô trung bình trong khu vực và trên thế giới có mức vốn chủ sở hữu từ vài tỷ đô la trở lên.

2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Vietnam Eximbank từ sau giai đoạn kiểm soát đặc biệt của NHNN đến nay

2.3.1. Tình hình dư nợ cho vay giai đoạn 2005 - 2009

Hoạt động tín dụng tại EIB kể từ sau giai đoạn kiểm soát đặc biệt cho thấy từ cuối năm 2005 đến 2007 có tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay rất ấn tượng, cụ thể năm 2006 tăng 59% và năm 2007 tăng 81%. Mức tăng bình quân qua các năm là 46% so mức bình quân toàn ngành là 30% theo mục tiêu quản lý của Chính phủ. Nợ quá hạn luôn đảm bảo thấp hơn 2% phản ánh chất lượng tín dụng khá tốt và phù hợp mục tiêu quản trị điều hành tại EIB. Những kết quả đã đạt được như trên cho thấy nỗ lực rất lớn trong quản trị điều hành của các cấp quản lý cũng như nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên EIB nhằm hướng đến mục tiêu mở rộng quy mô, chiếm lĩnh thị phần trước xu thế hội nhập. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng cao trong hoạt động cho vay của EIB cũng đã bộc lộ nhiều rủi ro, khiếm khuyết khi nền kinh tế nước ta nói riêng và kinh tế toàn cầu gặp nhiều khó khăn, rơi vào khủng hoảng trong năm 2008.

Tình hình kinh tế năm 2008 có nhiều biến động do ảnh hưởng khủng hoảng tài chính toàn cầu cộng với những bất ổn từ nội tại nền kinh tế nước ta, tác động từ chính sách điều hành vĩ mô và thị trường tín dụng, EIB đã áp dụng các chính sách tín dụng nội bộ hạn chế cho vay BĐS, chứng khoán để thích ứng với tình hình thực tế. Vì vậy, tốc độ tăng trưởng tín dụng đã chậm lại nhưng vẫn giữ được mức tăng

15% so với năm 2007 (tương đương 2,780 tỷ đồng). Tổng dư nợ cho vay đến 31/12/2008 là 21,232 tỷ đồng, đạt 88% kế hoạch, chiếm tỷ trọng 44% trên tổng tài sản và 66% trên vốn huy động.

Ngoài tác động làm suy giảm tốc độ tăng trưởng tín dụng, nguy cơ gia tăng nợ xấu, suy giảm khả năng thanh khoản đã làm ảnh hưởng không nhỏ trong hoạt động ngân hàng. Do ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế toàn cầu, nhiều doanh nghiệp trong nước gặp khó khăn, thị trường bị thu hẹp, sản phẩm khó tiêu thụ,... dẫn đến quan hệ tín dụng với các NHTM bị ảnh hưởng, hạn chế khả năng thanh toán. Theo số liệu tại EIB cho thấy đến 31/12/2008, nợ quá hạn tăng cao chiếm 7.9% trên tổng dư nợ và nợ xấu chiếm tỷ lệ 4.71% trên tổng dư nợ.

Thực trạng trên đã được cải thiện trong năm 2009 do những bất ổn kinh tế, thị trường dần được khắc phục, các chính sách hỗ trợ, điều tiết của Nhà nước phát huy hiệu quả nhất định. Đến 30/06/2009 dư nợ cho vay tại EIB đạt 30,288 tỷ đồng, tăng 43% so với đầu năm và kết quả thực hiện các biện pháp tác động làm giảm tỷ lệ nợ xấu xuống còn 2.84%. Dự báo tăng trưởng dư nợ đến cuối năm 2009 đạt 34,000 tỷ đồng, kiểm soát nợ xấu dưới 3% theo quy định NHNN.

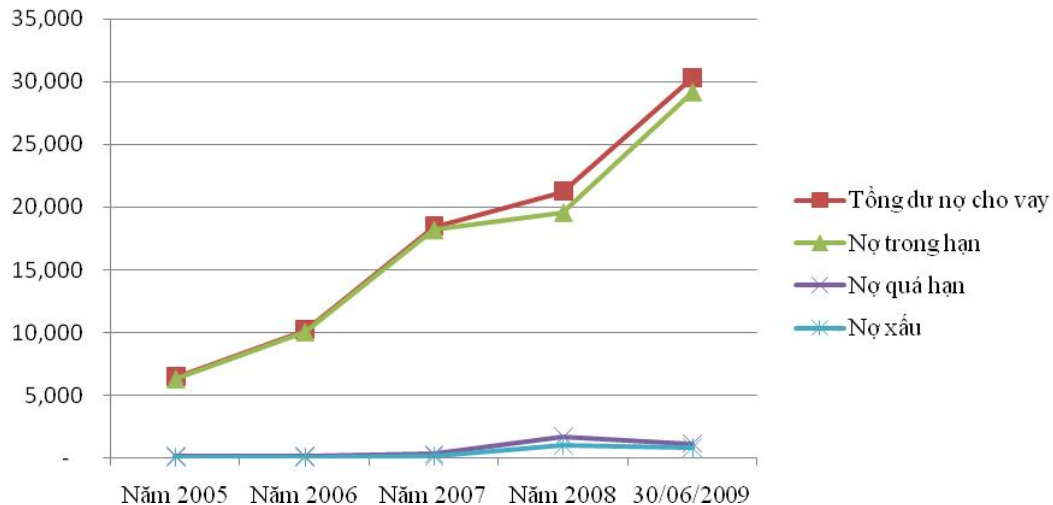
Bảng 2.2: Thực trạng dư nợ cho vay giai đoạn 2005 – 2009 (Đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	30/06/2009
Tổng dư nợ cho vay	6,433	10,207	18,452	21,232	30,288
Nợ trong hạn	6,306	10,048	18,173	19,555	29,149
Nợ quá hạn	127	160	279	1,677	1,139
Nợ xấu	72	86	161	1,001	859
Tỷ lệ nợ xấu/Dư nợ	1.12%	0.85%	0.88%	4.71%	2.84%
Tốc độ tăng trưởng DN	32%	55%	81%	15%	43%

(Nguồn: Báo cáo thường niên Vietnam Eximbank 2005 – 2008 và báo cáo hoạt động đến 30/06/2009)

Biểu đồ 2.2: Quy mô và chất lượng dư nợ cho vay tại EIB

Tỷ đồng



❖ **Một số nguyên nhân gia tăng nợ quá hạn tại EIB**

➤ *Nguyên nhân khách quan:*

- Năm 2008 kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn do khủng hoảng tài chính bắt nguồn từ hoạt động tín dụng cho vay dưới chuẩn tại Mỹ, kinh tế Việt Nam có nhiều diễn biến phức tạp, sự biến động của giá vàng thế giới, giá dầu, giá một số ngoại tệ mạnh tăng. Sau giai đoạn tăng giá cao thì giá một số hàng hóa chủ yếu có xu hướng giảm mạnh đã tác động tiêu cực đến tình hình SXKD của các doanh nghiệp làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ cho ngân hàng.
- Do chính sách thắt chặt tín dụng của NHNN, các doanh nghiệp gặp khó khăn về vốn kinh doanh dẫn đến quá hạn các khoản vay trước đó.
- Trong năm 2008, từ tháng 2/2008 đến tháng 08/2008 lãi suất có nhiều biến động tăng khiến cho chi phí lãi tăng cao trong khi khách hàng kinh doanh gặp khó khăn trong thanh toán, doanh thu giảm sút làm ảnh hưởng đến khả năng tài chính, suy giảm khả năng trả nợ ngân hàng.
- Thị trường BĐS bị đóng băng làm cho nợ quá hạn tăng cao do khách hàng được xác định có nguồn trả nợ từ việc bán, chuyển nhượng BĐS không thực hiện

được ý định bán tài sản và ảnh hưởng giá BĐS suy giảm.

➤ *Nguyên nhân chủ quan:*

- Tại một số chi nhánh chưa tuân thủ đúng quy trình tín dụng về thẩm định khách hàng, về quản lý TSDB là hàng hóa và rủi ro phát sinh khi khách hàng đã bán lượng hàng hóa thế chấp mà không thanh toán nợ cho ngân hàng, rồi lại mang đầu tư vào hoạt động kinh doanh khác dẫn đến thua lỗ mất khả năng thanh toán.
- Một số chi nhánh chưa chấp hành đầy đủ quy định chính sách tín dụng nội bộ, năng lực CBTD còn hạn chế dẫn đến việc thẩm định, phân tích phương án kinh doanh của khách hàng chưa chính xác.

2.3.2. Thị phần và vị thế của Vietnam Eximbank trong khối NHTMCP

EIB được biết đến như một trong những ngân hàng hàng đầu cung cấp các dịch vụ dành cho doanh nghiệp, nhất là trong lĩnh vực xuất nhập khẩu như: tài trợ tín dụng, chiết khấu giấy tờ có giá với lãi suất ưu đãi, huy động vốn tiền gửi, thanh toán trong nước và quốc tế, mua bán vàng và ngoại tệ...

Bảng 2.3: Thị phần của EIB so khối NHTMCP và so với toàn ngành

EIB với khối NHTMCP	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Thị phần huy động vốn	11.20%	9.60%	9.70%	6.30%	6.70%	7.80%
Thị phần cho vay	9.50%	9.10%	8.10%	7.00%	5.70%	4.90%
EIB với hệ thống TCTD						
Thị phần huy động vốn	1.01%	1.25%	1.54%	1.78%	2.00%	2.34%
Thị phần cho vay	1.05%	1.10%	1.21%	1.56%	1.72%	1.62%

(Nguồn: Vietnam Eximbank)

So sánh với các NHTMCP, thị phần huy động vốn của EIB chiếm tỷ lệ tương đối khá nhưng nếu so sánh toàn ngành thì vẫn còn khá thấp, ước tính chỉ chiếm 2.3% trên tổng nguồn vốn huy động của toàn ngành. Nguyên nhân một phần do mạng lưới hoạt động vẫn còn mỏng, khó cạnh tranh với các NHTM lớn khác. Ngoài ra, thị trường hoạt động của EIB chủ yếu ở TP.HCM và Hà Nội, được đánh giá là

khu vực nhiều tiềm năng và cũng là nơi tập trung nhiều TCTD trong và ngoài nước, vì vậy EIB gặp phải sự cạnh tranh gay gắt về lãi suất giữa các ngân hàng, nhất là các ngân hàng mới và ngân hàng nước ngoài.

Thị phần tín dụng của EIB thấp và có xu hướng giảm sút kể từ năm 2007 đến nay. Nguyên nhân do thực hiện chính sách tín dụng thận trọng, tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2008 của EIB chỉ đạt 15%, thấp hơn so mức bình quân 21% của toàn ngành. Với định hướng tăng cường mở rộng mạng lưới giao dịch và đa dạng hóa kênh phân phối sản phẩm, dịch vụ, EIB đang từng bước cải thiện thị phần của mình để có thể đứng vững trong thời kỳ hội nhập quốc tế.

Đánh giá vị thế của EIB trên thị trường được tổng hợp qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.4: Số liệu hoạt động các NHTMCP lớn đến 30/06/2009 (Đvt: Tỷ đồng)

Tiêu chí so sánh	VCB	CTG	ACB	STB	TCB	MB	EIB
Tổng tài sản	215,652	218,561	129,788	83,634	74,805	46,530	54,827
Dư nợ cho vay	131,221	124,739	51,026	49,199	33,422	20,271	30,288
Vốn huy động	154,848	139,413	90,613	57,067	39,792	38,129	36,394
Vốn điều lệ	12,101	11,252	6,356	5,116	4,337	3,400	7,220
Vốn chủ sở hữu	15,081	13,381	7,581	7,634	6,388	4,586	13,581
Lợi nhuận trước thuế	2,930	2,078	1,331	1,011	1,031	861	811
ROA	1.10%	0.70%	0.80%	0.90%	1.00%	1.40%	1.20%
ROE	15.10%	11.90%	13.80%	10.20%	12.10%	14.10%	4.80%
Mạng lưới hoạt động	275	680	202	260	182	95	121

(Nguồn: Tổng hợp thông tin được công bố của các ngân hàng)

Trong các NHTMCP hàng đầu tại Việt Nam hiện nay (không kể VCB, CTG), EIB đã có những bước tiến vượt bậc trong vòng 02 năm từ 2007 – 2008 để vươn lên trở thành một trong những ngân hàng có vốn chủ sở hữu cao nhất trong hệ thống ngân hàng và có quy mô tổng tài sản trong top 5 NHTMCP hàng đầu tại Việt Nam. Thị phần huy động và cho vay tiếp tục được mở rộng với tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2005 – 2009 gấp 2 lần so với tốc độ tăng trưởng bình quân toàn ngành. Bên cạnh đó, EIB đã chú trọng và đẩy mạnh công tác phát triển mạng lưới, đến 30/06/2009 đạt 121 điểm giao dịch trên toàn quốc. Tuy nhiên, mạng lưới điểm giao dịch của EIB còn rất thấp so với ACB, STB, TCB.

2.4. Thực trạng quản trị tín dụng tại Vietnam Eximbank

2.4.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng

Hiện nay, hoạt động tín dụng tại EIB được quản lý theo hình thức phân quyền, ủy quyền bao gồm các cấp ra quyết định như sau:

- Hội đồng quản trị: là cơ quan có thẩm quyền quyết định tín dụng đối với các khoản cho vay, bảo lãnh cho một khách hàng có giá trị lớn hơn 10% vốn tự có của EIB theo quy định của NHNN hoặc quyết định tín dụng đối với các khoản cho vay, bảo lãnh cho một khách hàng có giá trị nhỏ hơn hoặc bằng 10% vốn tự có của EIB do Hội đồng quản trị quy định từng thời kỳ. Cơ chế quyết định của Hội đồng quản trị theo quy chế quản trị nội bộ và Điều lệ EIB.
- Hội đồng tín dụng Trung ương: là cơ quan xét duyệt tín dụng của Hội đồng quản trị EIB, có thẩm quyền quyết định tín dụng đối với các khoản cho vay, bảo lãnh cho một khách hàng vượt thẩm quyền của Tổng giám đốc và trong giới hạn thẩm quyền của Hội đồng tín dụng Trung ương do Hội đồng quản trị quy định từng thời kỳ. Cơ chế quyết định của Hội đồng tín dụng Trung ương theo quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng tín dụng Trung ương do Hội đồng quản trị EIB quy định từng thời kỳ.
- Tổng giám đốc: có thẩm quyền quyết định tín dụng theo thẩm quyền do Hội đồng quản trị giao từng thời kỳ. Trong thẩm quyền được giao, Tổng giám đốc có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng hoặc thông qua Hội đồng tín dụng Hội sở để quyết định cấp tín dụng.
- Hội đồng tín dụng Hội sở: là cơ quan xét duyệt tín dụng của Tổng giám đốc EIB, có thẩm quyền quyết định tín dụng trong giới hạn thẩm quyền của Tổng giám đốc do Hội đồng quản trị EIB giao từng thời kỳ theo quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng tín dụng Hội sở do Tổng giám đốc EIB quy định từng thời kỳ.
- Ban Tín dụng Chi nhánh: là cơ quan xét duyệt tín dụng cao nhất tại Chi nhánh, có thẩm quyền quyết định tín dụng trong giới hạn thẩm quyền theo quy định của Tổng giám đốc EIB từng thời kỳ.

- Giám đốc, Phó giám đốc, Trưởng/Phó phòng Tín dụng Chi nhánh, Trưởng/Phó phòng Giao dịch: có thẩm quyền quyết định tín dụng theo thẩm quyền do Tổng giám đốc giao từng thời kỳ.

Quy trình cho vay thực hiện chủ yếu bởi các CBTD từ khâu tiếp thị, thẩm định, lập hồ sơ cho vay cho đến công chứng, đăng ký GDBĐ, giải ngân, giám sát, thu nợ và kế toán tín dụng thực hiện giải ngân, thu lãi vay, nợ gốc đến hạn. Do vậy, có thể nói rủi ro tín dụng do ý thức làm việc, do kỹ năng làm việc, do đạo đức vẫn là vấn đề đáng lưu ý hiện nay.

Riêng tại Hội Sở đã có sự tách bạch hai phòng QLTD và phòng tín dụng. Tuy nhiên, chức năng, nhiệm vụ, hiệu quả hoạt động thì cần đánh giá để tìm giải pháp tổ chức phù hợp đặc điểm hoạt động, quy mô ngày càng lớn mạnh của EIB.

2.4.2. Chính sách tín dụng tại Vietnam Eximbank

Hiện nay tại EIB chưa ban hành một chính sách tín dụng tổng thể để quy định cụ thể danh mục đầu tư tín dụng theo hướng đa dạng mà chỉ mới ban hành CSTD nội bộ nhằm quy định thẩm quyền quyết định tín dụng ở các chi nhánh và phân công địa bàn hoạt động tín dụng.

Trong giai đoạn tăng trưởng nhanh năm 2007 và đầu năm 2008, rủi ro tín dụng tại EIB đã tăng cao do đầu tư tín dụng vào bất động sản, sắt thép quá lớn. Nguyên nhân do chưa quy định hạn mức tín dụng theo từng ngành nghề, lĩnh vực, theo tài sản đảm bảo...

Tại EIB, việc ban hành các giới hạn, hạn chế tín dụng, cơ chế kiểm tra, giám sát, phân quyền, ủy quyền chưa được tập hợp thành văn bản chung mà nằm rải rác ở nhiều văn bản khác nhau. Ngoài ra, cũng chưa có quy định rõ ràng khuyến cáo các hành vi CBTD, cán bộ cho vay không được làm nhằm tránh xung đột lợi ích hoặc gây ảnh hưởng không tốt đến hình ảnh EIB.

Trong năm 2009, EIB đặt mục tiêu hoàn thiện các chính sách, quy trình và hệ thống hóa hệ thống văn bản tín dụng một cách rõ ràng nhằm đáp ứng yêu cầu thực tiễn về quy mô kinh doanh đang ngày càng mở rộng, thực hiện chiến lược kinh doanh dựa trên nền tảng quản trị rủi ro hiệu quả, nhất là rủi ro tín dụng phải được

kiểm soát chặt chẽ, an toàn trong phạm vi quy định của NHNN.

2.4.3. Thực trạng quy trình cho vay tại Vietnam Eximbank

➤ **Bước 1: Tiếp cận đề nghị vay vốn của khách hàng và khảo sát thực tế**

- Khi CBTD tiếp cận khách hàng ban đầu, cần nắm sơ bộ thông tin về quá trình hoạt động SXKD, nhu cầu và điều kiện vay vốn của khách hàng. Nếu là khách hàng doanh nghiệp, cần nắm thêm thông tin về cơ cấu tổ chức như danh sách cổ đông chính, hội đồng quản trị, chi nhánh,...

Thông qua phỏng vấn ban đầu, CBTD đánh giá thông tin thu thập được rồi báo cáo lãnh đạo phòng để có ý kiến tiếp nhận hồ sơ, lên kế hoạch khảo sát thực tế hoặc từ chối tiếp nhận khi nhận định khách hàng không đủ điều kiện vay.

- Khảo sát thực tế được thực hiện dưới hình thức viếng thăm khách hàng với mục đích kiểm tra lại các thông tin tiếp cận ban đầu và các hồ sơ do khách hàng xuất trình. EIB sẽ khảo sát các địa điểm tổ chức SXKD và TSBĐ của khách hàng.

Khi viếng thăm khách hàng, CBTD phải chú ý và xem xét kỹ mặt hàng, địa điểm SXKD, thị trường nguyên liệu và thị trường tiêu thụ hàng hóa. Ngoài ra, CBTD cũng cần nghiên cứu quy trình sản xuất, công suất MMTB vận hành, cơ cấu tổ chức, quản lý...

Khi khảo sát TSBĐ, phải lưu ý tính pháp lý của hồ sơ tài sản, hiện trạng của tài sản và có nhận định sơ bộ về giá trị, tính khả mại của tài sản nhận thế chấp, cầm cố.

- Sau khi khảo sát thực tế, CBTD hướng dẫn khách hàng bổ sung đầy đủ hồ sơ để phục vụ cho công tác thẩm định. Hồ sơ cần thiết gồm có:

Khách hàng doanh nghiệp	Khách hàng cá nhân, cơ sở SXKD
1. Hồ sơ pháp lý: -Giấy đề nghị vay vốn -Giấy phép đầu tư/đăng ký kinh doanh -Điều lệ công ty	1. Hồ sơ pháp lý: -Giấy đề nghị vay vốn -Giấy phép kinh doanh (nếu có) -Hộ khẩu, CMND người vay

-Danh sách Hội đồng thành viên/Hội đồng quản trị -Nghị quyết Hội đồng thành viên/Hội đồng quản trị về việc vay vốn, thế chấp	-Giấy đăng ký kết hôn/Chứng nhận độc thân
2. Hồ sơ tài chính: -Báo cáo tài chính đã kiểm toán (nếu có) tối thiểu 02 năm liền kề thời điểm vay vốn bao gồm: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh	2. Hồ sơ tài chính: -Báo cáo thuế 02 năm liền kề (nếu có) -Các loại giấy tờ chứng minh thu nhập
3. Hồ sơ kinh tế: -Phương án vay vốn, trả nợ -Luận chứng kinh tế kỹ thuật (nếu có)	3. Hồ sơ kinh tế: -Phương án vay vốn, trả nợ
4. Hồ sơ về tài sản đảm bảo: -Toàn bộ giấy tờ sở hữu liên quan tài sản đảm bảo	4. Hồ sơ về tài sản đảm bảo: -Toàn bộ giấy tờ sở hữu liên quan tài sản đảm bảo

❖ **Bước 2: Lập tờ trình thẩm định cấp tín dụng**

Tùy theo từng loại cho vay, đối tượng khách hàng và điều kiện thực tế mà nội dung tờ trình phải đảm bảo những thông tin sau:

- Giới thiệu về khách hàng vay vốn, về sản phẩm, ngành hàng kinh doanh;
- Quá trình hoạt động SXKD của khách hàng;
- Thị trường tiêu thụ, thị phần, đối thủ cạnh tranh;
- Công nghệ, kỹ thuật;
- Trình độ quản lý, kinh nghiệm điều hành;
- Phân tích quy trình SXKD;
- Phân tích tình hình tài chính, tình hình quan hệ tín dụng với các TCTD;
- Phân tích kế hoạch kinh doanh, phương án, dự án vay vốn khả thi;

- Phân tích kế hoạch vay vốn, trả nợ;
- Đánh giá rủi ro;
- Tài sản bảo đảm tiền vay;
- Kết luận: Đề xuất cho vay, điều kiện cho vay hoặc không cho vay, lý do.

❖ ***Bước 3: Trình tự phê duyệt***

- Căn cứ theo chính sách tín dụng nội bộ EIB từng thời kỳ, CBTD tập hợp đầy đủ hồ sơ khách hàng kèm tờ trình thẩm định để trình lãnh đạo phòng kiểm soát và Ban giám đốc phê duyệt theo thẩm quyền hoặc thông qua Ban tín dụng chi nhánh, Hội đồng tín dụng trung ương xét duyệt.

❖ ***Bước 4: Thực hiện các thủ tục cho vay và giải ngân***

- Nếu hồ sơ được duyệt đồng ý cho vay, CBTD hoàn chỉnh hồ sơ bao gồm lập hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp cầm cố và thực hiện các thủ tục công chứng thế chấp, đăng ký giao dịch bảo đảm trước khi giải ngân.
- Khi khách hàng có yêu cầu giải ngân và cung cấp đủ chứng từ liên quan nhu cầu sử dụng vốn, CBTD nhập thông tin hồ sơ tín dụng vào chương trình Korebank và trình cấp thẩm quyền duyệt giải ngân cho khách hàng. Sau đó lưu hồ sơ tín dụng theo quy định EIB.

❖ ***Bước 5: Kiểm tra, giám sát***

- Tùy theo tình hình thực tế quá trình giải ngân hoặc trong vòng 01 tháng kể từ ngày giải ngân, CBTD phải tiến hành kiểm tra sử dụng vốn theo mục đích xin vay.
- Thực hiện giám sát khoản vay trong suốt quá trình vay vốn của khách hàng thông qua các tài liệu, thăm viếng khách hàng định kỳ hoặc đột xuất nhằm đánh giá thường xuyên khả năng trả nợ của khách hàng và có biện pháp đề xuất xử lý kịp thời liên quan đến khoản cho vay.

❖ ***Bước 6: Theo dõi, đôn đốc thu hồi nợ đến khi tất toán khoản vay***

- CBTD chịu trách nhiệm theo dõi, đôn đốc thu hồi nợ khi đến hạn và thực hiện thủ tục giải chấp, trả lại hồ sơ TSĐB cho khách hàng khi tất toán nợ vay và lưu hồ sơ tất toán theo quy định.

2.4.4. Quản lý danh mục cho vay tại Vietnam Eximbank

EIB chủ trương hạn chế rủi ro tín dụng thông qua thực hiện đa dạng hóa danh mục cho vay. Việc phân loại danh mục cho vay theo các tiêu chí xác định nhằm phục vụ quản lý và phòng ngừa RRTD. Tại EIB, phòng QLTD chịu trách nhiệm theo dõi, giám sát danh mục tín dụng và tham mưu cho Tổng Giám Đốc ban hành các chính sách tín dụng phù hợp trong từng thời kỳ nhằm đảm bảo mục tiêu, hiệu quả, an toàn hoạt động tín dụng toàn hệ thống.

Bảng 2.5: Phân tích danh mục cho vay giai đoạn 2005-2009 (Đvt: Tỷ đồng)

Danh mục cho vay	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	30/06/2009
1. Theo kỳ hạn					
Cho vay ngắn hạn	4,834	7,834	14,615	16,445	22,845
Cho vay trung hạn, dài hạn	1,599	2,373	3,837	4,788	7,443
Cộng	6,433	10,207	18,452	21,232	30,288
2. Theo khu vực					
TP.HCM và các tỉnh lân cận	4,470	7,448	13,331	14,881	20,609
Đồng bằng sông Cửu Long	426	724	1,346	1,616	2,540
Miền Trung	541	714	1,348	1,719	3,063
Miền Bắc	996	1,322	2,427	3,016	4,077
Cộng	6,433	10,207	18,452	21,232	30,288
3. Theo ngành nghề					
Thương mại	1,392	2,799	4,585	5,741	7,463
Nông lâm nghiệp	63	20	13	2,344	3,332
Sản xuất và gia công chế biến	772	2,687	4,886	2,970	1,079
Xây dựng	146	1,410	2,277	2,267	2,398
Dịch vụ cá nhân và công cộng	2,765	2,232	5,349	5,378	7,239
Kho bãi, GTVT và thông tin liên lạc	165	196	269	322	372
Kinh doanh bất động sản	167	127	197	348	539
Nhà hàng và khách sạn	120	119	258	419	818
Dịch vụ tài chính	-	20	26	29	21
Các ngành nghề khác	843	598	593	1,415	7,027
Cộng	6,433	10,207	18,452	21,232	30,288
4. Theo tiêu chí phân loại nợ					
Nợ đủ tiêu chuẩn	6,306	10,048	18,173	19,555	29,149
Nợ cần chú ý	55	73	118	677	280
Nợ dưới tiêu chuẩn	10	11	48	406	127
Nợ nghi ngờ	28	37	68	373	541
Nợ có khả năng mất vốn	34	38	46	222	191
Cộng	6,433	10,207	18,452	21,232	30,288

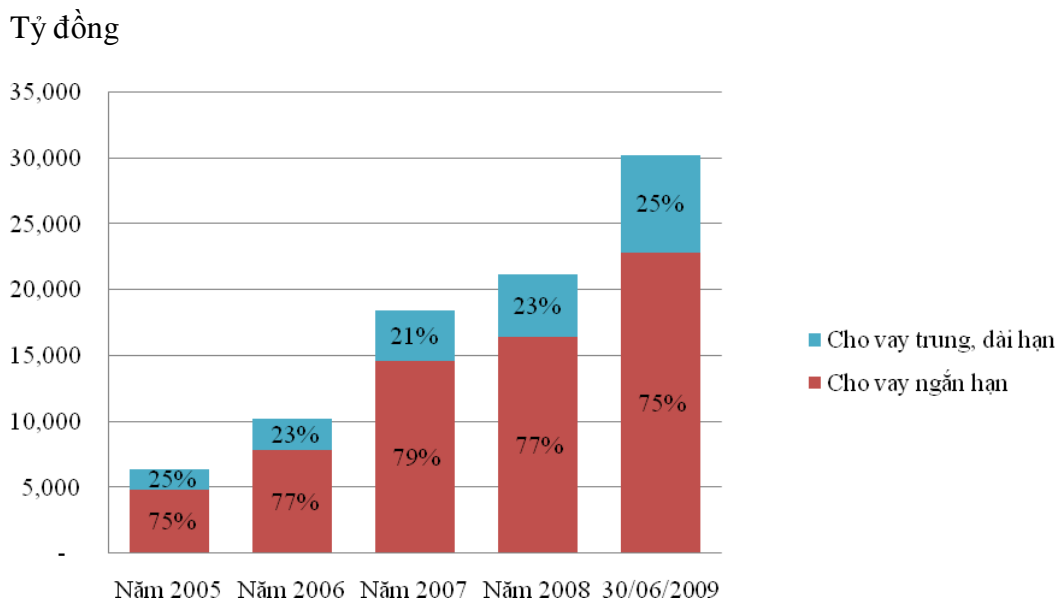
(Nguồn: Báo cáo thường niên Vietnam Eximbank 2005 – 2008 và báo cáo hoạt động đến 30/06/2009)

Phân tích dư nợ theo kỳ hạn

Thực trạng nguồn vốn huy động tại EIB luôn có cơ cấu ngắn hạn chiếm từ 80% trở lên trong khi nguồn huy động trung dài hạn chỉ chiếm đến 20% nên ngân hàng định hướng ưu tiên cho vay ngắn hạn nhằm đảm bảo khả năng thanh khoản và tuân thủ Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động TCTD ban hành theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 của NHNN, theo đó mức sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn tối đa 40%. Tỷ lệ này được điều chỉnh còn 30% đối với NHTM theo Thông tư số 15/2009/TT-NHNN ngày 10/08/2009 của NHNN.

Thực hiện yêu cầu đảm bảo thanh khoản trong toàn hệ thống, các chi nhánh EIB cũng phải tuân thủ theo quy định trên trong việc xét duyệt cho vay tại đơn vị mình thông qua cơ cấu cho vay trung dài hạn trong tổng dư nợ cho vay tối đa đến 30%. Nhờ đó, tổng hợp số liệu toàn hệ thống EIB đến cuối năm 2008 có tỷ lệ dư nợ ngắn hạn đạt 77% và trung dài hạn đạt 23% trên tổng dư nợ, đến 30/06/2009 tỷ lệ trên lần lượt là 75% và 25%. Đây là mức khá an toàn trong điều kiện kinh tế nhiều biến động, việc tìm kiếm nguồn vốn dài hạn để cho vay là rất khó khăn.

Biểu đồ 2.3: Quy mô và tỷ trọng cho vay theo kỳ hạn giai đoạn 2005-2009

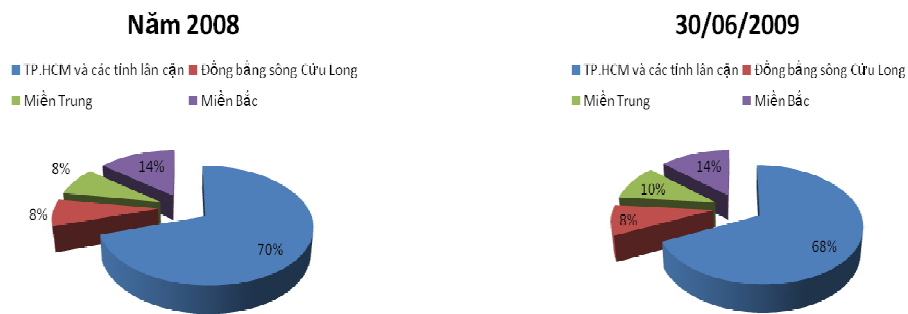


Phân tích dư nợ theo khu vực

Đến cuối năm 2008, mạng lưới chi nhánh của EIB thuộc khu vực Tp.HCM và các tỉnh lân cận là 15, khu vực miền Bắc là 8, khu vực miền Trung là 7 và khu vực Đồng bằng sông Cửu Long là 4 chi nhánh. Có thể nói, tốc độ phát triển mạng lưới của ngân hàng rất cao, hiện nay đã có mặt đầy đủ ở các trung tâm kinh tế lớn của cả nước phù hợp với chiến lược mở rộng quy mô, phân tán rủi ro.

Tại thời điểm 30/06/2009 EIB có mạng lưới 121 điểm giao dịch trên toàn quốc. Tuy nhiên, hoạt động cho vay vẫn tập trung chủ yếu ở 02 trung tâm kinh tế lớn của cả nước là khu vực TP.HCM, các tỉnh lân cận đạt mức dư nợ 20,609 tỷ đồng, chiếm 68% tổng dư nợ và khu vực miền Bắc đạt 4,077 tỷ đồng, chiếm 13% tổng dư nợ. Như vậy, mức độ phân tán cho vay theo khu vực còn thấp và chưa có chuyển biến đáng kể dù mạng lưới điểm giao dịch đã tăng gấp đôi so với năm 2007. Điều này cũng phản ánh thực trạng và tiềm năng phát triển kinh tế Việt Nam vẫn có sự chênh lệch đáng kể giữa các vùng miền.

Biểu đồ 2.4: Tỷ trọng dư nợ cho vay theo khu vực



Phân tích dư nợ theo ngành kinh tế

Số liệu phân tích 10 lĩnh vực cho vay với hơn 40 ngành nghề cho thấy tính đa dạng trong hoạt động cho vay của EIB đạt độ phân tán khá tốt. Thế mạnh của EIB thể hiện qua các lĩnh vực cho vay tài trợ thương mại, xuất nhập khẩu, xây dựng, sản xuất và cho vay cá nhân, kinh doanh vàng, chứng khoán... Đến 30/06/2009 dư nợ cho vay ở lĩnh vực thương mại đạt mức cao nhất với mức 7,463 tỷ đồng, chiếm tỷ

trọng 25% tổng dư nợ; dịch vụ cá nhân và công cộng đạt 7,239 tỷ đồng, chiếm 24% tổng dư nợ. Ở các lĩnh vực khác cũng đều đóng góp quan trọng đối với sự tăng trưởng hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Trong 6 tháng đầu năm 2009, cơ cấu cho vay theo mục đích có sự thay đổi so với 31/12/2008 phù hợp với định hướng cơ cấu lại danh mục cho vay của EIB. Theo đó, tỷ trọng cho vay tài trợ SXKD tăng từ 39% lên 43%, cho vay tiêu dùng phục vụ đời sống tăng từ 5% lên 6%, sự phục hồi của thị trường chứng khoán cũng góp phần tăng mạnh dư nợ cho vay chứng khoán gấp 2 lần, nâng tỷ trọng dư nợ chứng khoán lên 2% tổng dư nợ.

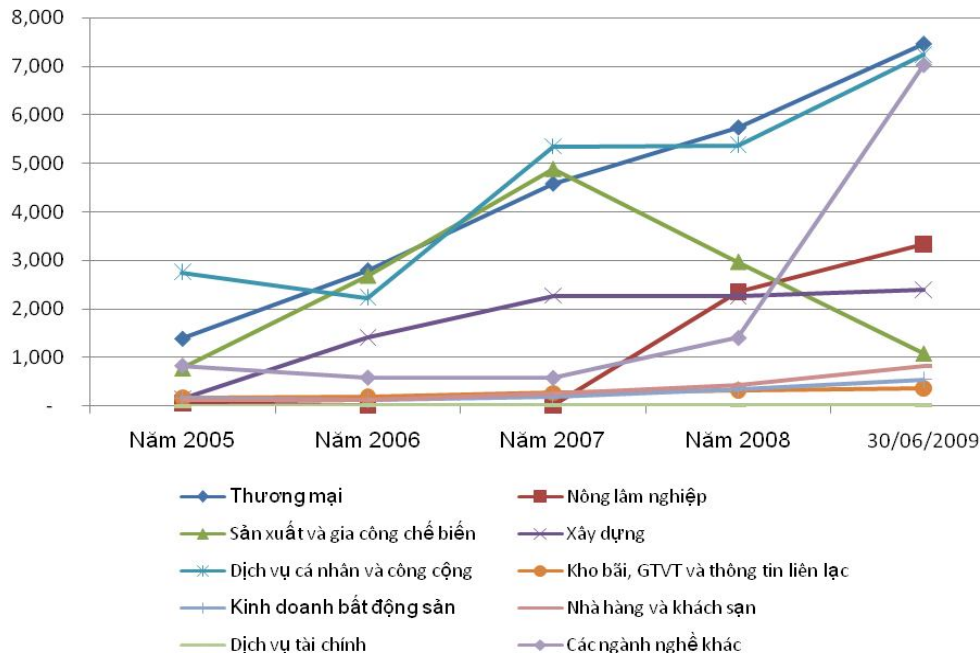
EIB tiếp tục triển khai nhiều chương trình tài trợ xuất nhập khẩu với lãi suất ưu đãi và bảo hiểm tỷ giá bằng cách cố định tỷ giá bán ngoại tệ tại thời điểm giải ngân cho khách hàng nhằm giảm bớt sự lo ngại thiệt hại do biến động tỷ giá cho doanh nghiệp. Nhờ đó, EIB vẫn giữ được mức tăng dư nợ tài trợ xuất nhập khẩu đến 30/06/2009 đạt 11,315 tỷ đồng, tăng 109% (tương đương 5,914 tỷ đồng) so với 31/12/2008. Mức tăng trưởng cao tập trung ở các ngành hàng như: thực phẩm đồ hộp, sắt thép, chế biến thủy hải sản, gạo, hạt điều, cà phê, ca cao, dệt may, gốm, mỹ nghệ...

EIB thực hiện theo đúng chủ trương của Chính phủ và NHNN về việc cho vay hỗ trợ lãi suất. Đến 30/06/2009, dư nợ cho vay hỗ trợ lãi suất đạt 6,041 tỷ đồng, chiếm 20% tổng dư nợ.

Với sự đa dạng trong cơ cấu cho vay, ngân hàng cũng đã chú trọng đến việc tổng hợp các thông tin về tình hình kinh tế, ngành nghề để phổ biến kịp thời trong toàn hệ thống và đưa ra các dự báo nhằm giúp ích cho công tác thẩm định đạt hiệu quả và có độ tin cậy nhất định. Tuy nhiên, hiệu quả phân tích, dự báo biến động ngành nghề nhằm phòng ngừa rủi ro tại ngân hàng chưa cao do hạn chế về công nghệ, trình độ nhân lực nên việc ban hành các chính sách tín dụng nội bộ còn chậm và rời rạc. Bên cạnh đó, chưa có quy định cụ thể phân tích ngành nghề cho vay trong khi các doanh nghiệp kinh doanh đa ngành làm cho CBTD lúng túng trong việc phân loại dẫn đến dữ liệu, thông tin chưa chính xác.

Biểu đồ 2.5: Thực trạng cho vay theo ngành kinh tế giai đoạn 2005 – 2009

Tỷ đồng



Phân tích dư nợ theo chất lượng tín dụng

Những khó khăn của nền kinh tế Việt Nam đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động ngân hàng năm 2008. Tình hình nợ xấu gia tăng không những ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động mà còn như hồi chuông cảnh báo công tác quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng. Số liệu tại EIB đến 31/12/2008 về tình hình nợ quá hạn là 1,677 tỷ đồng, chiếm 7.9% tổng dư nợ, trong đó nợ xấu là 1,001 tỷ đồng, chiếm 4.71% tổng dư nợ. Đây là mức rất cao và đáng chú ý khi EIB tăng tốc mạnh mẽ sau giai đoạn kiểm soát đặc biệt của NHNN.

Trong năm 2008, EIB đã trích 320 tỷ đồng dự phòng rủi ro, gồm 200 tỷ đồng dự phòng cụ thể và 120 tỷ đồng dự phòng chung. Số dư quỹ dự phòng rủi ro tín dụng và các khoản cam kết bảo lãnh đến 31/12/2008 là 400 tỷ đồng.

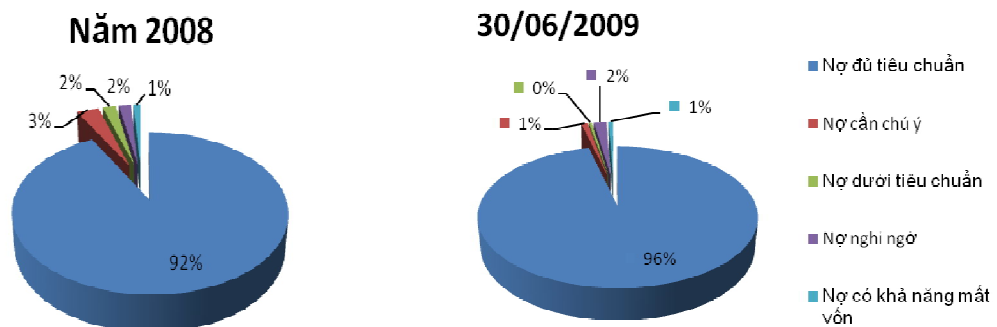
EIB đã thực hiện nghiêm túc trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro căn cứ theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng trong xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, việc đánh giá chất lượng tín dụng

của EIB vẫn còn hạn chế do chưa ban hành hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ và có chính sách dự phòng rủi ro được NHNN chấp thuận nên EIB vẫn chưa thực hiện phân loại nợ, trích lập dự phòng theo phương pháp định tính mà chủ yếu thực hiện theo phương pháp định lượng.

Mặc dù phân loại nợ theo phương pháp định lượng có thể vẫn chưa đánh giá được đầy đủ chất lượng tín dụng thế nhưng đến cuối năm 2008, tỷ lệ nợ xấu của EIB rất cao như đã đề cập ở trên (trong khi yêu cầu HĐQT cho phép dưới 2%). Tuy nhiên, với chủ trương minh bạch, công khai, kịp thời công bố thông tin đã được ngân hàng thực hiện khá tốt, thể hiện quyết tâm hành động, đổi diện để xử lý rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng của Ban điều hành cũng đã giúp ngân hàng nâng cao hình ảnh, vị thế của mình trên bước đường hội nhập.

Hoạt động tín dụng của EIB năm 2009 cùng với mục tiêu tăng trưởng là thực hiện các biện pháp làm giảm nợ quá hạn, xử lý nợ xấu thông qua việc rà soát lại các khoản nợ cơ cấu, nợ có vấn đề để đôn đốc thu nợ, tiến hành khởi kiện, xử lý tài sản đảm bảo và thực hiện giám sát chặt chẽ, thận trọng khi thẩm định hồ sơ vay mới. Nhờ đó, nợ quá hạn đến 30/06/2009 giảm còn 1,140 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 3.76% tổng dư nợ và nợ xấu là 859 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 2.84%. Kết quả này rất khả quan và dự báo sẽ tiếp tục giảm trong thời gian tới cùng với sự hồi phục của nền kinh tế.

Biểu đồ 2.6: Cơ cấu dư nợ theo chất lượng tín dụng tại EIB



2.4.5. Quản lý rủi ro tín dụng tại Vietnam Eximbank

2.4.5.1. Hoạt động quản lý tín dụng

❖ Quản lý tín dụng và rủi ro tín dụng tại Hội sở:

Trải qua những khó khăn từ những tháng cuối năm 2007, nhất là trước ảnh hưởng nặng nề của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, đến nay nhiều ngân hàng đã nâng tầm nhận thức trong việc quản lý rủi ro đối với hoạt động tín dụng. Tại EIB cũng không ngoại lệ, Ban lãnh đạo ngân hàng đã thực hiện nhiều giải pháp quản trị nhằm nhanh chóng cải thiện tình hình đồng thời đảm bảo mục tiêu tăng trưởng như:

- ✓ Hoàn thiện tổ chức mô hình QLRR với việc thành lập và đề ra quy chế, nhiệm vụ các phòng chức năng như phòng Quản lý tín dụng, phòng Quản lý rủi ro, phòng Xử lý nợ trực thuộc Khối Giám sát hoạt động và thành lập Ủy ban quản lý tài sản nợ - tài sản có (AICO) do Tổng Giám đốc làm Chủ tịch. Yêu cầu của mô hình này nhằm đáp ứng các nhiệm vụ sau:
 - Phân tích tình hình kinh tế vĩ mô, dự báo tình hình thị trường, tỷ giá, lãi suất và những cảnh báo ngành, khu vực;
 - Phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh;
 - Xác định nhu cầu huy động vốn và sử dụng vốn. Dự báo các luồng tiền trong tương lai;
 - Nghiên cứu và phân tích đánh giá 5 loại rủi ro chính là rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá, rủi ro góp vốn đầu tư và rủi ro tín dụng;
 - Giám sát sự tuân thủ về mức dự trữ bắt buộc, trạng thái ngoại hối, khả năng chi trả, tỷ lệ an toàn vốn, chỉ tiêu sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn, các giới hạn cho vay và đầu tư;
 - Quản lý cấu trúc Bảng tổng kết tài sản, tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- ✓ Ban hành chính sách, sản phẩm tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu có hiệu quả thu hút khách hàng như cho vay USD tài trợ nhập khẩu, cố định tỷ giá; Cho vay tài trợ xuất khẩu với lãi suất ưu đãi; Cho vay tài trợ xuất khẩu sau khi giao hàng.
- ✓ Thành lập Trung tâm đào tạo EIB với mục tiêu bước đầu hỗ trợ đào tạo nhân viên mới. Sau đó, hoàn thiện dần với các chương trình đào tạo quản lý, đào tạo

nguồn nhân lực có chất lượng phù hợp yêu cầu phát triển của ngân hàng.

- ✓ Thông qua hệ thống giám sát từ xa và kiểm tra tại chỗ nhằm phát hiện những nguy cơ rủi ro từ quy trình tín dụng và thực tiễn kinh doanh để có biện pháp khắc phục, đồng thời công khai thông tin toàn hệ thống để rút kinh nghiệm, tránh những sai sót tương tự.
- ✓ Hỗ trợ chi nhánh trong các vấn đề xử lý nợ như về pháp lý, định giá tài sản, tiến hành khởi kiện. Đối với những hồ sơ phức tạp, kéo dài thì chuyển về phòng xử lý nợ Hội sở theo dõi, xử lý.

❖ **Quản lý tín dụng và rủi ro tín dụng tại chi nhánh:**

- ✓ Giám đốc trực tiếp quản lý phòng tín dụng thực hiện nhiệm vụ kinh doanh yêu cầu tuân thủ quy trình, chính sách theo chỉ đạo của Hội sở và tránh vận dụng theo hướng bỏ bớt quy trình, tiêu chuẩn thẩm định như các hành vi giải ngân trước khi nhận kết quả giao dịch bảo đảm hay cho phép khách hàng rút tiền trước mà chưa chứng minh mục đích sử dụng rõ ràng, thiếu kiểm tra, giám sát... nhằm thu hút khách hàng, chạy theo chỉ tiêu kinh doanh mà làm gia tăng rủi ro cho ngân hàng.
- ✓ Tổ chức nhân sự, phân công nhiệm vụ trên nguyên tắc tách bạch các phần hành liên quan nghiệp vụ tín dụng như thẩm định, định giá, quản lý nợ. Tuy nhiên, một số chi nhánh vẫn chưa thực hiện tốt, chưa tách bạch bộ phận kế toán tín dụng, bộ phận thẩm định giá TSĐB mà vẫn phân công CBTD này thực hiện nhiệm vụ định giá TSĐB, thực hiện vai trò kế toán thu nợ cho hồ sơ tín dụng do CBTD khác quản lý. Việc chưa tổ chức, phân công rõ ràng như trên đã làm giảm hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng.
- ✓ Trình hồ sơ vượt thẩm quyền để Hội sở tham gia tái thẩm định đảm bảo an toàn, hiệu quả cho các quyết định tín dụng có giá trị lớn, hạn chế các điều kiện về đảm bảo tiền vay.
- ✓ Quản lý tín dụng có hiệu quả bằng việc tổ chức thực hiện các biện pháp kiểm tra, giám sát chặt chẽ tình hình cho vay tại chi nhánh đến từng khách hàng, từng hồ sơ vay cụ thể và có biện pháp xử lý các khoản nợ có vấn đề.

- ✓ Thực hiện phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng đúng quy định của NHNN và của EIB. Đây là yêu cầu cần thực thi một cách nghiêm minh nhằm đảm bảo công tác quản lý, đánh giá rủi ro đi vào thực chất và có chất lượng.

2.4.5.2. Kiểm tra kiểm soát nội bộ và cảnh báo tín dụng

Phòng KTKSNB trực thuộc Khối Giám sát hoạt động là đơn vị thực hiện nhiệm vụ giám sát, kiểm tra các mặt hoạt động trong toàn hệ thống EIB, trong đó có hoạt động tín dụng là lĩnh vực luôn được chú ý nhiều nhất bởi bản chất rủi ro và mức độ phức tạp của nó. Công tác KTKSNB được thực hiện hàng ngày theo phương thức giám sát từ xa thông qua các báo cáo, phân tích dữ liệu hoạt động trên hệ thống Korebank hay được tổ chức định kỳ hoặc đột xuất tại các đơn vị trên cơ sở các hồ sơ, chứng từ, tài liệu có liên quan.

Mục đích kiểm tra, kiểm soát đối với HĐTD nhằm bảo đảm hiệu quả, an toàn trong hoạt động; bảo đảm hệ thống thông tin tài chính và thông tin quản lý trung thực, hợp lý, đầy đủ và kịp thời; bảo đảm tuân thủ pháp luật và các quy chế, quy trình nội bộ của EIB.

Kết quả kiểm tra năm 2008 của Phòng KTKSNB đã tổng hợp thành 169 chi tiết cảnh báo trong công tác tín dụng giúp cho các chi nhánh hoàn thiện về mặt tổ chức, tăng cường chất lượng công tác thẩm định khách hàng, phòng ngừa rủi ro hiệu quả. Một số nguyên nhân làm tăng nguy cơ rủi ro trong hoạt động tín dụng được thể hiện như:

- ✓ Về tổ chức, quản lý: Chưa phân tách nhiệm vụ rõ ràng giữa CBTD và kế toán tín dụng; chưa lập bộ phận thẩm định giá riêng biệt tại chi nhánh; việc kiểm soát của cấp trên đối với cấp dưới chưa đầy đủ...
- ✓ Về tác nghiệp: Không lưu trữ đầy đủ hồ sơ pháp lý khách hàng; hồ vay vốn có dấu hiệu giả mạo, thiếu tài liệu chứng minh mục đích vay; nội dung thẩm định sơ sài không phù hợp tính chất của khoản vay...
- ✓ Về quyết định cho vay: Cho vay vượt nhu cầu vốn, vượt thẩm quyền trong chính sách tín dụng nội bộ; tỷ lệ cho vay cao so với giá trị TSĐB (nhiều trường hợp cho vay #100% giá trị TSĐB); cho vay khi khách hàng đã có quan hệ tín dụng

với chi nhánh khác trong cùng hệ thống EIB...

- ✓ Về lãi suất, phương thức cho vay, thời hạn cho vay: Giảm lãi suất vượt thẩm quyền của Giám đốc chi nhánh, cho vay theo dự án đầu tư nhưng chọn phương thức cho vay theo HMTD, định kỳ hạn nợ quá dài không phù hợp chu kỳ SXKD, nguồn thu của khách hàng...
- ✓ Về kiểm tra sử dụng vốn: CBTD ký không biên bản kiểm tra để lưu hồ sơ nhằm đối phó mà không có sự giám sát, kiểm tra của lãnh đạo phòng tín dụng; lập biên bản kiểm tra sử dụng vốn không đầy đủ nội dung và không lưu chứng từ chứng minh mục đích vay của khách hàng.
- ✓ Về TSĐB: Chưa thực hiện đầy đủ thủ tục thế chấp đối với tài sản hình thành trong tương lai khi tài sản đã hình thành và hoàn chỉnh giấy tờ pháp lý; chưa mua bảo hiểm đối với các trường hợp quy định phải có bảo hiểm; chưa thực hiện đúng quy trình cầm quản kho hàng khi nhận TSĐB là hàng hóa;...

2.4.5.3. Triển khai Hiệp ước Basel II và thực tiễn áp dụng tại Vietnam Eximbank

Ngân hàng Nhà nước đã ban hành các Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 về việc Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng, Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007 và Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng. Các quy định này được xây dựng dựa một phần vào các nguyên tắc, hướng dẫn của Basel II là điều kiện để ngành ngân hàng Việt Nam tiếp cận dần các chuẩn mực hoạt động ngân hàng theo thông lệ quốc tế.

Theo quy định, các NHTM có thể áp dụng phương pháp phân loại nợ theo phương pháp định lượng như tại Điều 6 QĐ493 và đến tháng 5/2008 là thời hạn cuối để áp dụng việc phân loại nợ theo phương pháp định tính khi mà NHTM xây dựng được hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ và có chính sách dự phòng rủi ro được NHNN chấp thuận. Tuy nhiên, cho đến nay hầu hết các NHTM vẫn thực hiện

phân loại nợ theo phương pháp định lượng do chưa xây dựng được hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, yếu tố cốt lõi của hệ thống quản lý rủi ro tín dụng để hỗ trợ việc thẩm định, giám sát khách hàng và phân loại nợ theo thông lệ quốc tế.

Thực tiễn công tác quản lý tín dụng tại EIB hiện nay vẫn chủ yếu áp dụng việc phân loại nợ theo phương pháp định lượng do chưa hoàn thiện Chính sách tín dụng và Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ cho riêng mình. Theo đó, cơ sở trích lập dự phòng và đánh giá chất lượng tín dụng theo 5 nhóm nợ như sau:

- Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:
 - Các khoản nợ trong hạn mà tổ chức tín dụng đánh giá là có đủ khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.
 - Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày;
 - Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại.
 - Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày;
 - Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.
 - Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;
 - Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại.
 - Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:
 - Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;
 - Các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý;
 - Các khoản nợ đã cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã được cơ cấu lại.
- Trường hợp khách hàng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo kỳ hạn đã được cơ cấu lại tối thiểu trong vòng một (01) năm đối với các khoản nợ trung và dài hạn, ba (03)

tháng đối với các khoản nợ ngắn hạn và được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng trả đầy đủ nợ gốc và lãi đúng thời hạn theo thời hạn đã được cơ cấu lại, tổ chức tín dụng có thể phân loại lại khoản nợ đó vào nhóm 1.

- Trường hợp một khách hàng có nhiều hơn một (01) khoản nợ với tổ chức tín dụng mà có bất kỳ khoản nợ bị chuyển sang nhóm nợ rủi ro cao hơn thì tổ chức tín dụng bắt buộc phải phân loại các khoản nợ còn lại của khách hàng đó vào các nhóm nợ rủi ro cao hơn tương ứng với mức độ rủi ro.
- Trường hợp các khoản nợ (kể cả các khoản nợ trong hạn và các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong hạn theo thời hạn nợ đã cơ cấu lại) mà tổ chức tín dụng có đủ cơ sở để đánh giá là khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm thì tổ chức tín dụng chủ động tự quyết định phân loại các khoản nợ đó vào các nhóm nợ rủi ro cao hơn tương ứng với mức độ rủi ro.

Bộ máy quản lý RRTD đã được thiết lập phù hợp theo hướng dẫn của Basel II với chức năng nhiệm vụ rõ ràng như đã đề cập ở trên nhưng thực tiễn chưa vận hành như mong muốn. Hệ thống cấp phát tín dụng của chủ yếu phụ thuộc tín hiệu thị trường chứ chưa có cơ sở dữ liệu, thông tin đầy đủ phục vụ công tác dự báo, xác định hạn mức tín dụng theo danh mục, khả năng chuyển đổi danh mục linh hoạt phòng ngừa rủi ro.

2.5. Hiệu quả quản trị tín dụng tại Vietnam Eximbank

Nói đến nghề “ngân hàng” người ta thường nghĩ đến một công việc nhàn hạ, tức cho vay rồi chờ đến hạn thì ngồi hưởng lợi trong khi người đi vay phải đối diện với rủi ro làm sao sử dụng vốn có hiệu quả để trả nợ. Thế nhưng thực tiễn cho thấy điều ngược lại, hoạt động tín dụng ngân hàng cũng chứa đựng nhiều rủi ro về thị trường, lãi suất, rủi ro đạo đức, khách hàng không trả được nợ... và tác động thì lớn hơn nhiều so với hoạt động của doanh nghiệp. Cuộc khủng hoảng tài chính tín dụng toàn cầu từ cuối năm 2007 đến nay đã chứng kiến hàng loạt ngân hàng sụp đổ, cho dù đó là những ngân hàng lớn, có lịch sử hoạt động lâu đời, hệ thống quản lý rủi ro tốt và nhiều kinh nghiệm.

Tuy nhiên, loại trừ những yếu tố khách quan thì việc quản trị hoạt động tín dụng

hiệu quả sẽ giúp ích ngân hàng trong việc tìm kiếm lợi nhuận và phòng ngừa rủi ro. Riêng tại EIB với lịch sử 19 năm hoạt động, trải qua nhiều giai đoạn thăng trầm có lúc đứng trước nguy cơ phá sản và đã vượt qua nên hiểu rất rõ vai trò quản trị ngân hàng, nhất là trong công tác tín dụng. Giai đoạn 2007 - 2008 đến nay, hoạt động tín dụng của ngân hàng vẫn đảm bảo tốc độ tăng trưởng cao tuy nhiên đã xuất hiện nhiều nguy cơ tiềm ẩn dẫn đến nợ quá hạn tăng cao, có lúc vượt xa mức cho phép theo mục tiêu quản lý của NHNN. Hiệu quả quản trị tín dụng tại EIB được thể hiện trên hai tiêu chí định tính thuộc về hiệu quả quản lý tín dụng và định lượng thuộc về hiệu quả hoạt động tín dụng được thể hiện sau đây:

2.5.1. Hiệu quả quản lý tín dụng tại Vietnam Eximbank giai đoạn 2005 - 2009

- ✓ HĐQT, Ban điều hành có nhiều kinh nghiệm quản lý, đã từng gắn bó, lèo lái con thuyền EIB vượt qua giai đoạn khủng hoảng năm 2000 - 2005. Với quá trình xuyên suốt và thông hiểu được những nguồn lực nội tại của EIB cũng giúp cho việc hoạch định chiến lược phù hợp giúp ngân hàng tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong giai đoạn từ 2005 đến nay.
- ✓ Mô hình quản lý phân cấp thẩm quyền quyết định tín dụng giúp các chi nhánh chủ động và chịu trách nhiệm trên các quyết định của mình đã phát huy tác dụng trong thời kỳ đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng, giúp ngân hàng tăng cường năng lực cạnh tranh, chiếm lĩnh thị phần.
- ✓ Việc duy trì quy trình tín dụng mang tính chất truyền thống của ngành ngân hàng Việt Nam trong đó CBTD tham gia từ đầu đến cuối trong quy trình tín dụng hiện vẫn phát huy hiệu quả do ưu điểm giúp khai thác thông tin khách hàng kịp thời, bộ máy tổ chức tinh gọn và giảm thiểu phiền hà cho khách hàng. Đồng thời, khi ngân hàng lựa chọn cán bộ làm công tác tín dụng vừa có kiến thức, đạo đức, nghiệp vụ vững vàng thì khả năng xử lý nghiệp vụ nhanh chóng, tham mưu kịp thời cho lãnh đạo các biện pháp quản lý khách hàng giúp tăng cường hiệu quả, chất lượng hoạt động tín dụng.
- ✓ Xu thế quốc tế hóa hoạt động ngân hàng đã tác động mạnh mẽ trong chiến lược kinh doanh cũng như công tác quản trị, điều hành tại EIB. Các phương thức

quản lý ngân hàng hiện đại với sự hỗ trợ của công nghệ thông tin đã từng bước được vận dụng phù hợp trong mục tiêu tái cấu trúc mô hình tổ chức, hoạt động của EIB. Quá trình chuyển đổi này đã diễn ra mạnh mẽ trong năm 2008, cùng lúc với việc EIB hoàn thành chọn hợp tác với đối tác chiến lược Nhật Bản là tập đoàn ngân hàng Sumitomo Mitsui cũng là điều kiện thuận lợi để nghiên cứu, ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại, từng bước hoàn thiện mô hình quản lý rủi ro phù hợp hướng dẫn theo Basel II trong bối cảnh tăng tốc phát triển, hội nhập quốc tế.

2.5.2. Hiệu quả hoạt động tín dụng giai đoạn 2005 - 2009

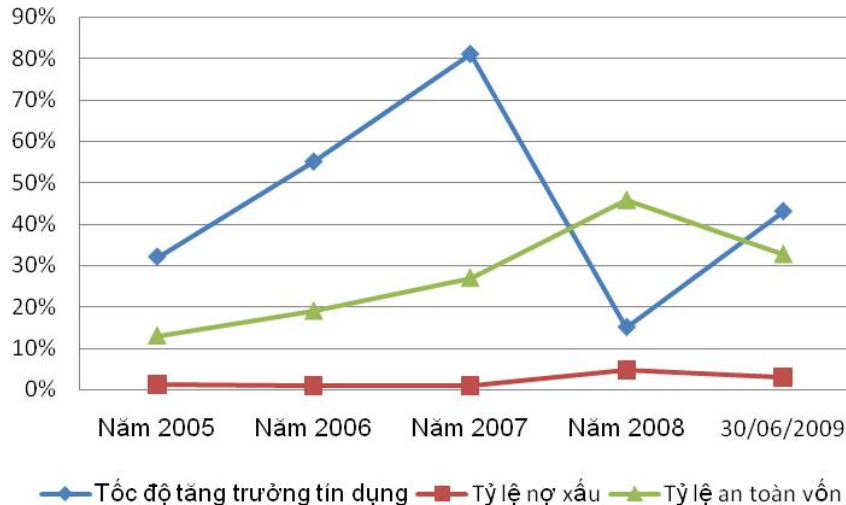
Bảng 2.6: Hiệu quả hoạt động tín dụng giai đoạn 2005 - 2009

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	30/06/2009
Tốc độ tăng trưởng tín dụng	32%	55%	81%	15%	43%
Tỷ lệ nợ xấu	1.12%	0.85%	0.88%	4.71%	2.84%
Tỷ lệ an toàn vốn	13%	19%	27%	45.89%	32.79%

(Nguồn: Vietnam Eximbank)

- Công tác QTTD tại EIB luôn duy trì tốc độ tăng trưởng cao trên mức bình quân ngành. Chỉ riêng năm 2008, dưới tác động của khủng hoảng tài chính và sau đó là sự suy giảm kinh tế tác động làm suy giảm tốc độ tăng trưởng cũng như chất lượng tín dụng giảm thấp làm tăng tỷ lệ nợ xấu lên mức 4.7%. Tuy nhiên, những tháng đầu năm 2009 EIB đã nỗ lực cải thiện tình hình bằng các biện pháp đẩy nhanh tăng trưởng tín dụng, đồng thời chú trọng công tác xử lý nợ, tăng cường giám sát chất lượng tín dụng một cách chặt chẽ từ Hội sở đến các chi nhánh. Kết quả đến 30/06/2009 dư nợ cho vay đạt 30,288 tỷ đồng, tăng 43% so với đầu năm và tỷ lệ nợ xấu giảm còn 2.84%, số tuyệt đối giảm 141 tỷ đồng.
- Tỷ lệ an toàn vốn của EIB luôn đạt trên mức 8% theo quy định của NHNN và ngày càng giai đoạn 2005 – 2008 chứng tỏ năng lực tài chính của EIB ngày càng mạnh đảm bảo mục tiêu tăng trưởng an toàn, năng lực sử dụng vốn và chống đỡ rủi ro đạt yêu cầu về mặt quản lý theo quy định.

Biểu đồ 2.7: Tốc độ tăng trưởng tín dụng, tỷ lệ nợ xấu và tỷ lệ an toàn vốn của EIB từ năm 2005 đến 30/06/2009



2.6. Đánh giá thực trạng và hiệu quả quản trị tín dụng tại Vietnam Eximbank

2.6.1. Những thành tựu đạt được giai đoạn 2005 - 2009

EIB đã định hình mô hình quản trị chuyên đổi theo thông lệ quốc tế, từng bước tiếp cận các phương thức quản lý rủi ro hiện đại và áp dụng phù hợp thực tiễn hoạt động của ngân hàng. Một số thành tựu được ghi nhận như sau:

- EIB từng bước xây dựng cơ cấu tổ chức theo hướng quản lý tập trung, tại hội sở tách bạch các bộ phận quản lý nợ, xử lý nợ, tín dụng doanh nghiệp, tín dụng cá nhân, quản lý rủi ro tín dụng và có trung tâm định giá tài sản bảo đảm riêng.
- Giám sát chặt chẽ danh mục cho vay và từng bước cơ cấu lại danh mục theo hướng phân tán rủi ro, phát huy thế mạnh của EIB về tài trợ thương mại và mở rộng cho vay phục vụ SXKD, các dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Đồng thời, hạn chế cho vay chứng khoán, bất động sản. Nhờ đó, độ an toàn danh mục cho vay của EIB được đánh giá tốt hơn và ngân hàng đã bước đầu vận dụng hiệu quả hơn các công cụ quản lý rủi ro danh mục như xây dựng hạn mức cho vay theo ngành nghề, khu vực, mục đích, kỳ hạn cho vay...
- Nâng cấp chương trình Korebank đảm bảo vận hành phù hợp quy mô phát triển của ngân hàng theo hướng đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ. Ứng dụng CNTT

phục vụ giám sát chặt chẽ hoạt động tín dụng từ hội sở đến các chi nhánh.

2.6.2. Hạn chế

- Hệ thống tổ chức quản lý tín dụng chưa đồng bộ đôi khi còn chồng chéo về chức năng, nhiệm vụ giữa các phòng ban như phòng quản lý tín dụng và phòng quản lý rủi ro tín dụng hoặc phòng pháp chế và phòng xử lý nợ... dẫn đến bộ máy chồng chéo nhưng vai trò hỗ trợ về mặt tác nghiệp, hướng dẫn nghiệp vụ cho các chi nhánh còn chậm và hiệu quả chưa cao.
- Việc triển khai, học tập, nghiên cứu văn bản liên quan công tác tín dụng chưa được tổ chức hợp lý, kịp thời dẫn đến CBTD thường mất nhiều thời gian giải quyết công việc sự vụ, việc vận dụng, xử lý nghiệp vụ trong thực tiễn còn nhiều lúng túng.
- Việc thẩm định cho vay còn nhiều bất cập, quyết định cấp tín dụng đôi khi mang cảm tính và phụ thuộc vào tài sản thế chấp. Thực tế vẫn xảy ra các trường hợp chi nhánh này từ chối cho vay nhưng khách hàng đến chi nhánh khác thì được giải quyết hay trường hợp khách hàng cùng lúc có dư nợ ở 2 chi nhánh khác nhau mà Hội sở không đưa ra biện pháp chế tài, xử lý rõ ràng. Chính những điều này tạo nên kẽ hở làm gia tăng rủi ro tín dụng cho ngân hàng.
- Công cụ quản lý, điều hành chưa được hỗ trợ tốt về hệ thống thông tin quản lý, chưa có quy định cụ thể về phương pháp phân tích, đánh giá, đo lường rủi ro danh mục cho vay mà chủ yếu thực hiện giám sát, định hướng theo tín hiệu thị trường và khả năng nguồn vốn cho vay.
- Năm 2009, EIB đã tăng cường các biện pháp nhằm xử lý nợ xấu, nợ đọng nhưng hiệu quả chưa cao, tiến độ xử lý chậm. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu giảm nhưng thành quả là do ngân hàng đã duy trì tăng trưởng cho vay là chính, việc áp dụng các hình thức khởi kiện, xử lý tài sản thường kéo dài làm giảm hiệu quả hoạt động ngân hàng do gia tăng các khoản trích lập dự phòng theo Quyết định 493 của NHNN.

2.6.3. Nguyên nhân

- EIB thực hiện phát triển mạng lưới hoạt động khá nhanh trong khi thiếu hụt

nguồn nhân lực quản lý có chất lượng, CBTD có năng lực, nắm vững nghiệp vụ. Bên cạnh đó, hệ thống đào tạo của ngân hàng chưa được chú trọng đúng mức, các lớp đào tạo, tập huấn nghiệp vụ chưa được tổ chức thường xuyên.

- Hệ thống văn bản liên quan công tác tín dụng ban hành rời rạc cho đến nay chưa được cập nhật kịp thời trên thư viện điện tử, chưa hệ thống lại đầy đủ, khoa học giúp cho việc tra cứu được nhanh chóng, hiệu quả.
- EIB chậm ban hành các Chính sách tín dụng, Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, Chính sách quản lý rủi ro tín dụng, Tiêu chuẩn cán bộ tín dụng là những công cụ quản lý, chuẩn hóa công tác tín dụng theo yêu cầu đổi mới.
- Ý thức tuân thủ của cán bộ thừa hành tại một số chi nhánh chưa cao cộng với thiếu kiểm tra, giám sát của lãnh đạo dẫn đến sai sót nghiệp vụ tái diễn theo cảnh báo của KTKSNB.
- EIB chưa có quy định chuẩn hóa mô hình tổ chức trong hoạt động tín dụng cho chi nhánh. Tại một số chi nhánh chưa tách bạch chức năng thẩm định, định giá, quản lý nợ hay thiếu bộ phận chuyên trách xử lý nợ.
- Công tác xử lý nợ chưa được quan tâm đúng mức, vai trò cán bộ xử lý nợ không rõ ràng và ít thẩm quyền. Tại EIB chưa có đơn vị quản lý và khai thác tài sản nhằm hỗ trợ hiệu quả công tác xử lý nợ trên toàn hệ thống.

Kết luận Chương 2

Tóm lại, nội dung Chương 2 đã phân tích thực trạng và kết quả của những nỗ lực không ngừng của EIB trên một số lĩnh vực hoạt động chủ yếu trong quá trình phát triển, chuẩn bị tiền đề cho hội nhập quốc tế. Mục tiêu tiến hành nghiên cứu lĩnh vực tín dụng và quản trị tín dụng tại EIB giai đoạn 2005 đến nay, tác giả đã hoàn thành phân tích thực trạng hoạt động, năng lực, hiệu quả quản lý tín dụng qua các nội dung quản trị tín dụng và công cụ quản lý rủi ro tín dụng. Từ đó, có cơ sở để nhận định thực tiễn hiệu quả công tác quản trị tín dụng và các vấn đề tồn tại cần lưu ý để nâng cao hiệu quả QTTD đáp ứng yêu cầu, mục tiêu phát triển và định hướng hội nhập của EIB.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM

3.1. Định hướng phát triển của EIB giai đoạn 2010 - 2015

3.1.1. Mục tiêu

Hoạt động ngân hàng ngày nay không thể tồn tại và phát triển nếu thiếu khả năng đa dạng hóa sản phẩm, muốn đa dạng hóa sản phẩm thì không thể hoạt động ngân hàng đơn lập, nó cần phải có sự gắn kết đa ngành – tạo thành các liên minh chiến lược để cùng sử dụng sản phẩm chéo, thông qua các liên minh để nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường, duy trì và mở rộng thị phần. Trong bối cảnh đó, EIB xây dựng mục tiêu giai đoạn 2010 - 2015 là:

- Duy trì vị thế, xây dựng thương hiệu Vietnam Eximbank vững chắc trong 5 ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam.
- Từng bước phấn đấu xác lập các điều kiện trở thành tập đoàn Tài chính ngân hàng đa năng với hoạt động ở thị trường tài chính trong nước, khu vực và quốc tế.

Trong điều kiện Việt Nam thực hiện đầy đủ các cam kết về mở cửa đối với lĩnh vực dịch vụ - tài chính - ngân hàng đến cuối năm 2010, EIB là một trong số 5 ngân hàng TMCP hàng đầu tại Việt Nam với năng lực cạnh tranh cao và đầy đủ tiềm lực, cơ sở vật chất để chuyển thành tập đoàn tài chính - ngân hàng mạnh. Sau năm 2011 đến 2015 mục tiêu trở thành tập đoàn tài chính - ngân hàng mạnh trong khu vực.

Trên cơ sở mục tiêu và định hướng phát triển nêu trên, chiến lược phát triển tổng thể của EIB là tiếp tục thực hiện chiến lược tập trung và khác biệt hóa trên các lĩnh vực chủ yếu của hoạt động NHTM (ngân hàng bán lẻ, ngân hàng tài trợ xuất nhập khẩu, kinh doanh vàng, ngoại hối và kinh doanh vốn). Từng bước xâm nhập nhanh vào lĩnh vực ngân hàng đầu tư và tài trợ dự án; đồng thời phát triển nhanh các dịch vụ tài chính.

Chiến lược tập trung được thể hiện bằng sự nỗ lực tập trung vào từng lĩnh vực then chốt của hoạt động ngân hàng và hoạt động tài chính (thực hiện phân khúc thị trường theo các tiêu thức ngành nghề, lĩnh vực sản xuất kinh doanh, vùng địa lý, các nhóm khách hàng riêng biệt trên từng khu vực thị trường).

Chiến lược khác biệt hóa được thể hiện bằng sự khác biệt và vượt trội của EIB trong việc lựa chọn phát triển sản phẩm, dịch vụ, công nghệ mang tính chiến lược, then chốt, mang tính cạnh tranh nhằm giữ vững và mở rộng thị phần trong nước, từng bước vươn ra thị trường khu vực và quốc tế.

Phương châm hành động là: “Mang đến sự thỏa mãn cho khách hàng bằng chất lượng và sự đa dạng sản phẩm dịch vụ trên nền tảng công nghệ hiện đại, thúc đẩy sự hợp tác cùng có lợi. Xây dựng một môi trường văn hóa doanh nghiệp mang bản sắc cộng đồng, đóng góp quan trọng cho việc xây dựng nền kinh tế thịnh vượng của đất nước và cộng đồng quốc tế.”

Bảng 3.1: Một số chỉ tiêu hoạt động giai đoạn 2010 – 2015 (Đvt: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng tài sản	90,000	130,000	160,000	200,000	240,000	300,000
Vốn chủ sở hữu	14,000	15,000	16,500	18,000	20,000	22,000
Vốn huy động	63,000	91,000	110,000	140,000	170,000	220,000
Dư nợ cho vay	54,000	78,000	96,000	120,000	145,000	180,000
Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh	7,560	11,992	14,390	17,268	20,722	24,867
Tổng chi phí hoạt động kinh doanh	4,629	7,669	9,203	11,043	13,252	15,902
Thu nhập hoạt động kinh doanh thuần	2,931	4,323	5,188	6,225	7,470	8,964
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	451	963	1,156	1,387	1,664	1,997
Lợi nhuận trước thuế	2,480	3,360	4,032	4,838	5,806	6,967
Thuế thu nhập doanh nghiệp	620	840	1,008	1,210	1,452	1,742
Lợi nhuận sau thuế	1,860	2,520	3,024	3,629	4,355	5,225
Tỷ suất LN/chủ vốn sở hữu bình quân	13%	17%	19%	18%	23%	25%
Tỷ lệ chi trả cho cổ đông	32%	30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%	25%-30%
Chi trả cổ tức	12%	13%	12%-15%	12%-15%	12%-15%	12%-15%
Hệ số an toàn vốn (%)	20 - 22	15 - 18	15 - 18	15 - 18	15 - 18	15 - 18

(Nguồn: Vietnam Eximbank)

Giai đoạn này, EIB tiếp tục thực hiện mở rộng mạng lưới rộng khắp cả nước, chú trọng những địa bàn có tiềm năng phát triển kinh tế, khu du lịch, khu đô thị, khu công nghiệp, khu chế xuất và chuẩn bị các điều kiện cần thiết để mở rộng phạm vi hoạt động ra ngoài lãnh thổ Việt Nam. Đồng thời phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hàng bán lẻ có hàm lượng công nghệ cao, kết hợp sản phẩm tín dụng với các sản phẩm tiện ích khác trong lĩnh vực huy động vốn, tài trợ thương mại, dịch vụ thẻ, ngân hàng điện tử để hình thành các sản phẩm trọn gói cho một khách hàng hoặc nhóm khách hàng, qua đó nâng cao khả năng cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài về mặt mạng lưới, khả năng tiếp cận, hiểu biết và chăm sóc khách hàng.

EIB xác định đây là giai đoạn mà các ngân hàng nước ngoài bắt đầu phát huy đầy đủ sức mạnh về tài chính, công nghệ và trình độ quản lý theo lộ trình mở cửa dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam. Tuy nhiên, trong giai đoạn này cạnh tranh ngành và sáp nhập sẽ diễn ra quyết liệt hơn. Để tiếp tục phát triển một cách bền vững, EIB tiếp tục nâng cao vị thế cạnh tranh và khả năng phát triển nhanh các sản phẩm & dịch vụ mang tính công nghệ cao. Hoạt động kinh doanh ngân hàng khi đó phải tuân theo các chuẩn mực quốc tế một cách đầy đủ.

Từng bước mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh ra ngoài lãnh thổ Việt Nam, đặc biệt chú trọng các quốc gia có nhiều người Việt Nam sinh sống, học tập và làm việc; các quốc gia, vùng lãnh thổ có quan hệ đầu tư, thương mại lớn, có tiềm năng phát triển với Việt Nam để thâm nhập và cạnh tranh cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng trên thị trường quốc tế.

3.1.2. Nội dung định hướng phát triển của Vietnam Eximbank 2010 - 2015

3.1.2.1. Định hướng phát triển dịch vụ huy động vốn

Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn bằng tiền đồng, ngoại tệ, vàng. Trong đó, chú trọng nguồn tiền gửi thanh toán của các tổ chức, các doanh nghiệp và nguồn tiết kiệm, sổ dư thẻ của khách hàng, tăng tỷ trọng nguồn vốn huy động trung, dài hạn, vốn ủy thác (trong và ngoài nước). Nhanh chóng phát triển kênh huy động từ hoạt động kinh doanh chứng khoán và ủy thác đầu tư, ... kết hợp cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại, đa tiện ích cho khách hàng.

Tiếp cận thị trường tài chính quốc tế đặc biệt là các nguồn vốn ủy thác đầu tư, vay thương mại, vay ưu đãi...

3.1.2.2. Định hướng phát triển dịch vụ tín dụng, đầu tư, dịch vụ tài chính

- ✓ Nhanh chóng đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng phù hợp với các thông lệ quốc tế và đặc điểm của Việt Nam. Đặc biệt chú trọng và nhanh chóng đưa ra các sản phẩm hướng vào phục vụ các doanh nghiệp vừa & nhỏ, cá nhân và hộ gia đình.
- ✓ Chú trọng việc cho vay, tài trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ.
- ✓ Chú trọng các sản phẩm cho vay dự án, cho vay hợp vốn và hợp tác đầu tư.
- ✓ Phát triển có trọng điểm các hoạt động tài chính: kinh doanh & đầu tư chứng khoán; quản lý quỹ; đầu tư và cho thuê tài chính; quản lý & khai thác tài sản (mua bán nợ); bảo hiểm; bất động sản.
- ✓ Xây dựng hệ thống cảnh báo và quản lý rủi ro hữu hiệu theo chuẩn mực quốc tế nhằm đảm bảo an toàn và hiệu quả, hạn chế tối đa phát sinh nợ xấu.
- ✓ Nâng cao năng lực thẩm định dự án đầu tư.
- ✓ Nhanh chóng cải cách các thủ tục hành chính trên lĩnh vực cho vay, bảo lãnh, hạn chế đến mức tối đa việc gây phiền hà cho khách hàng.

3.1.2.3. Định hướng phát triển dịch vụ thanh toán

- ✓ Đưa dịch vụ thanh toán quốc tế lên một tầm cao mới. Khai thác tối đa đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Kết hợp chặt chẽ giữa dịch vụ thanh toán quốc tế với các dịch vụ ngân hàng khác nhằm cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng trọn gói cho các khách hàng hoạt động trên lĩnh vực xuất nhập khẩu.
- ✓ Phát triển mạnh các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng trên cơ sở hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, an toàn, chính xác, hiệu quả và phù hợp với các thông lệ, chuẩn mực quốc tế; phát triển các tiện ích thanh toán qua ngân hàng để khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ thanh toán của EIB.
- ✓ Đẩy mạnh việc phát triển dịch vụ chuyển tiền kiều hối qua EIB. Thiết lập các kênh kiều hối trực tiếp với các ngân hàng đại lý ở các quốc gia có nhiều người

Việt Nam sinh sống, học tập và làm việc. Mở rộng các điểm chi trả kiều hối và phương thức chi trả kiều hối thuận tiện.

- ✓ Đẩy mạnh phát triển các công cụ thanh toán hiện đại như: thẻ quốc tế, thẻ thông minh, ví tiền điện tử,...; tập trung đẩy mạnh các dịch vụ tài khoản, trước hết là tài khoản cá nhân với các thủ tục thuận lợi, an toàn, và các tiện ích đa dạng kèm theo để thu hút nguồn vốn huy động với chi phí thấp.

3.1.2.4. Định hướng phát triển dịch vụ kinh doanh tiền tệ, vàng

- ✓ Tiếp tục phát huy thế mạnh đối với lĩnh vực kinh doanh ngoại hối, kinh doanh vàng. Đẩy mạnh hoạt động mua bán ngoại tệ với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nhằm đảm bảo nguồn ngoại tệ đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp nhập khẩu.
- ✓ Đa dạng hóa các dịch vụ kinh doanh ngoại hối và kinh doanh vàng. Chú trọng các biện pháp quản lý, hạn chế rủi ro đối với hoạt động kinh doanh ngoại hối.
- ✓ Phát huy thế mạnh trên thị trường liên ngân hàng nhằm tăng hiệu quả sử dụng vốn và đảm bảo thanh khoản trong toàn hệ thống.

3.1.2.5. Định hướng phát triển công nghệ và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng

- ✓ Trong xu thế hội nhập, công nghệ thông tin giữ một vai trò hết sức quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Chính vì vậy, định hướng phát triển công nghệ từ nay đến năm 2011 trước hết là phải đảm bảo đáp ứng được các yêu cầu phát triển quy mô hoạt động kinh doanh của EIB theo các mục tiêu phát triển đã đề ra.
- ✓ Xây dựng hệ thống chương trình lõi có khả năng kết nối với các ứng dụng phần mềm khác, đáp ứng khả năng mở rộng, nâng cấp dễ dàng với chi phí phù hợp.
- ✓ Phát triển công nghệ theo hướng đón đầu, gắn liền với việc phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, chú ý phát triển công nghệ kết nối không dây, đáp ứng yêu cầu phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới mang tính công nghệ cao (Mobile banking; Internet banking, ví tiền điện tử,...)
- ✓ Phát triển công nghệ phải đảm bảo tính hiệu quả, khai thác tối đa công suất sử

dụng, tránh tình trạng đầu tư lãng phí, tốn kém,... Ngoài ra, phát triển công nghệ phải đảm bảo tính ổn định, tính bảo mật cao, có giải pháp tối ưu chống lại sự xâm nhập từ bên ngoài....

3.2. Các giải pháp đối với Vietnam Eximbank

3.2.1. Nhanh chóng hoàn thiện và ban hành Chính sách tín dụng áp dụng hiệu quả trong toàn hệ thống EIB

Chính sách tín dụng được xem như là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng và tăng cường công tác quản trị rủi ro tín dụng trong toàn hệ thống EIB. Việc hệ thống hóa các chính sách tín dụng nội bộ, chính sách khách hàng, tiêu chí cấp tín dụng, tiêu chuẩn TSDB,... sẽ giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả quản trị, tiêu chuẩn hóa hoạt động phù hợp thông lệ quốc tế, nâng cao vị thế, hình ảnh của ngân hàng trên bước đường hội nhập. Mục tiêu cụ thể được xác định là:

- ✓ Nhằm duy trì danh mục đầu tư tín dụng đa dạng, an toàn, bền vững, tạo ra mức sinh lợi hợp lý, trong phạm vi rủi ro tín dụng chấp nhận được cho EIB.
- ✓ Xây dựng văn hoá ý thức về rủi ro tín dụng trong toàn hệ thống EIB dựa trên những kinh nghiệm đã xảy ra trong quá khứ và định hướng chiến lược hoạt động của EIB trong dài hạn.
- ✓ Xây dựng một chính sách tín dụng chung để truyền đạt đến tất cả các Chi nhánh định hướng rõ ràng của EIB về quyết định cấp tín dụng và mức độ rủi ro chấp nhận của EIB.
- ✓ Thiết lập một khuôn khổ các chuẩn mực chung làm nền tảng cho việc xây dựng chính sách khách hàng, chính sách sản phẩm; xây dựng hệ thống các quy trình và thủ tục tín dụng.

Chính sách tín dụng phải linh hoạt và được điều chỉnh cho phù hợp điều kiện KT-XH từng thời kỳ nhằm đạt được mục tiêu cân bằng giữa tối đa hoá lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả, từng bước phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế.

3.2.2. Thực hiện thẩm định dựa trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ và xếp hạng khoản vay

- ✓ Hệ thống xếp hạng nội bộ của EIB phải được xây dựng trên cơ sở tập hợp những quy tắc, trình tự thủ tục và thẩm quyền chấm điểm, xếp hạng tín dụng bằng phương pháp xác định mức độ rủi ro tín dụng phù hợp với hoạt động kinh doanh, đối tượng khách hàng và tính chất rủi ro của các khoản nợ.
Áp dụng thành công hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ sẽ giúp cho việc ra quyết định cho vay nhanh chóng, chính xác và tiến đến áp dụng trong việc phân loại nợ, căn cứ chính sách dự phòng rủi ro để trích lập dự phòng theo phương pháp định tính tăng cường hiệu quả đánh giá chất lượng tín dụng phù hợp thông lệ, chuẩn mực quốc tế.
- ✓ Thực hiện xếp hạng khoản vay dựa trên kết quả thẩm định mức độ tín nhiệm của khách hàng, EIB phải tiến hành xếp hạng khoản vay để xác định khả năng chắc chắn của việc thu hồi khoản nợ. Mục tiêu của việc xếp hạng khoản vay là xếp hạng đối với khả năng chắc chắn của việc thu hồi khoản nợ dựa trên xếp hạng khách hàng vay kết hợp với đánh giá các điều kiện giao dịch như giá trị khoản vay, bảo lãnh, kỳ hạn vay, tài sản bảo đảm cho khoản vay.... Xếp hạng khoản vay là tiêu chuẩn cơ bản nhất để đánh giá chất lượng tín dụng của khoản vay, và được sử dụng như một công cụ để đánh giá khả năng thu hồi nợ của cả danh mục tín dụng cũng như là tiêu chuẩn đánh giá mức lãi suất cho vay phù hợp.

3.2.3. Nâng cao năng lực quản trị, điều hành và chất lượng nguồn nhân lực

EIB xem yếu tố con người luôn là yếu tố quan trọng nhất quyết định đến sự thành bại của bất cứ một hoạt động nào trên mọi lĩnh vực. Đối với hoạt động tín dụng thì yếu tố con người lại càng đóng một vai trò quan trọng, nó quyết định đến chất lượng tín dụng, chất lượng dịch vụ và hình ảnh của NHTM và từ đó quyết định đến hiệu quả tín dụng của ngân hàng.

✓ Đối với cấp quản trị:

Nhà quản trị bao giờ cũng cần thực hiện tốt 5 chức năng cơ bản đó là hoạch định (planning), tổ chức (organizing), lãnh đạo (leading), phối hợp (cordinating) và kiểm tra (reviewing).

Với quy mô ngày càng mở rộng, yêu cầu quản lý phức tạp và có tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động ngân hàng, các cấp quản trị (HĐQT, Ban điều hành, Giám đốc chi nhánh) cần chú trọng nâng cao năng lực quản trị và điều hành nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao trong công việc, nhất là khả năng lãnh đạo, hoạch định và ra quyết định. EIB phải nhanh chóng thực thi chiến lược đào tạo con người quản trị và thu hút nhân lực chất lượng cao một cách có hiệu quả.

Để đạt được hiệu quả quản trị, yêu cầu tuân thủ phải được thực thi một cách nghiêm túc ngay từ cấp lãnh đạo. Chính sách, quy trình tín dụng phải được quán triệt và tránh “vận dụng” nhằm lôi kéo khách hàng trước các áp lực về tăng trưởng dư nợ hay phục vụ cho các mục đích cá nhân. Thực tiễn cho thấy ngân hàng chỉ có thể thu hút khách hàng bằng các biện pháp nâng cao chất lượng phục vụ cũng như đa dạng hóa dịch vụ, tiện ích sản phẩm cho vay. Ngược lại, trong công tác quản lý mà xem nhẹ dẫn đến vi phạm chính sách, lược bớt, không tuân thủ quy trình vì bất cứ lý do gì chính là nguyên nhân làm gia tăng RRTD, gây thiệt hại cho ngân hàng nên cần có biện pháp giám sát chặt chẽ và xử lý thật nghiêm khắc.

Ở đây có một vấn đề quan trọng muốn đề cập đó là ý thức chấp hành các chính sách. Có thể nói một cách dứt khoát rằng, không có bất kỳ ai, dù ở cương vị nào, được quyền thay đổi chính sách hoặc tùy tiện trong việc thực thi chính sách đã đề ra. Dù ở cương vị nào, người ta cũng chỉ có quyền đề xuất những yếu tố mới xuất hiện để có thể xem xét nhằm điều chỉnh, sửa đổi hoặc bổ sung trong chính sách nhằm phù hợp yêu cầu thực tiễn trong định hướng, mục tiêu của ngân hàng và khuôn khổ pháp luật.

Mục đích nâng cao hiệu quả QTTD còn đòi hỏi mọi thành viên trong hệ hống phải nắm vững chính sách, quy trình để thực thi và phối hợp một cách nhanh chóng, hoàn thành nhiệm vụ theo yêu cầu. Do vậy, nhà quản trị ngoài việc hoạch định chính sách thì phải tổ chức tốt nhiệm vụ truyền đạt, huấn luyện cho toàn thể nhân viên thừa hành. Cần thiết coi đây là một nhiệm vụ quan trọng, không thể xem nhẹ trong việc nâng cao hiệu quả quản trị. Kinh nghiệm thực tế đã cho thấy rằng, nhiều trường hợp vi phạm chính sách đã định dẫn đến hậu quả tiêu cực cũng có nguyên

nhân là do người thừa hành không được hiểu một cách đầy đủ và chính xác những quy định, mục đích yêu cầu của chính sách.

❖ **Đối với nhân viên nghiệp vụ:**

Hoạt động ngân hàng ngày nay diễn ra trong một môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt nhằm cung ứng các sản phẩm - dịch vụ ngân hàng mang nhiều tiện ích phù hợp nhu cầu của khách hàng và phải hiểu rằng nhu cầu của khách hàng bao giờ cũng đòi hỏi sự chính xác, nhanh nhạy và lợi ích chính đáng của họ phải được bảo vệ. Từ đó, yêu cầu khách quan đối với nhân viên tác nghiệp là phải phục vụ với một thái độ văn minh, lịch sự và xử lý công việc với năng lực cao, có trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp.

Đặc biệt là trong lĩnh vực tín dụng ngân hàng càng đòi hỏi cao hơn ở nhân viên nghiệp vụ về tính nhạy bén, khả năng tư duy, phân tích mới có thể đáp ứng xử lý một quy trình cho vay chặt chẽ, nhiều công đoạn trước khi đưa ra đề xuất phù hợp. Thực tế đã chỉ ra rằng, kiến thức của người được đào tạo trong hệ thống trường lớp trong xã hội không bao giờ đủ để họ có thể tiến hành công việc một cách trôi chảy và có hiệu quả, và do vậy, đòi hỏi họ phải được đào tạo nghề nghiệp phù hợp với công việc mà họ đảm nhận.

Thực tiễn công tác tín dụng tại EIB cho thấy nhu cầu bổ sung nhân sự tại chỗ và thực hiện nhiệm vụ phát triển mạng lưới là rất lớn và cấp bách. Thế nhưng, có thể khẳng định rằng lực lượng cán bộ nghiệp vụ tín dụng hiện nay vừa thiếu vừa yếu về nghiệp vụ dẫn đến hiệu quả tác động của các biện pháp quản trị chưa đạt yêu cầu, rủi ro tác nghiệp cao. Do vậy, cần dành một quỹ thời gian để hướng dẫn tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ, chú trọng nghiệp vụ marketing, kỹ năng bán hàng, thương thảo hợp đồng và văn hoá kinh doanh. Đồng thời phải thực hiện tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng và kiên quyết loại bỏ, chuyển sang bộ phận khác những cán bộ yếu về tư cách đạo đức, thiếu trung thực, những cán bộ tín dụng thiếu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ.

Ngoài ra, để thực hiện giải pháp trên một cách hiệu quả phải chú ý đến chính sách thu nhập, xây dựng cơ chế tiền lương phù hợp quy luật giá trị sức lao động,

gắn chặt giữa trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền lợi nhằm tránh các biểu hiện tiêu cực và tạo động lực nâng cao năng suất lao động, giữ và thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao.

Khi đã xử lý đúng đắn về vấn đề thu nhập, nhà quản trị ngân hàng có quyền đòi hỏi cán bộ và nhân viên dưới quyền thực thi công việc một cách đúng với kỷ cương và quy trình làm việc. Đồng thời phải có các biện pháp xử lý nghiêm minh, kịp thời các vi phạm gây ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động chung của ngân hàng.

3.2.4. Hoàn thiện cơ cấu tổ chức hoạt động tín dụng phù hợp thông lệ quốc tế về quản trị RRTD

Hoàn thiện tổ chức bộ máy tín dụng hoạt động theo thông lệ quốc tế về quản trị rủi ro tín dụng yêu cầu phải tách bạch các chức năng tiếp thị, quan hệ khách hàng, thẩm định rủi ro độc lập, quyết định tín dụng, quản lý nợ đảm bảo tính độc lập, khách quan. Thực hiện sự giám sát và kiểm soát chặt chẽ, thường xuyên của các bộ phận, các cấp liên quan tới cấp tín dụng và bộ phận kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập. EIB cần thiết hoàn thiện tổ chức bộ máy tín dụng theo hướng tránh xáo trộn quá nhiều và phải phù hợp tình hình thực tiễn của ngân hàng. Việc thay đổi mô hình hoạt động phải được thực hiện cẩn trọng và có lộ trình phù hợp. Trước mắt, tác giả xin đề xuất một số nội dung cần hoàn thiện trong cơ cấu tổ chức hoạt động tín dụng tại EIB giúp nâng cao hiệu quả QTTD như sau:

- Hình thành trung tâm xử lý tín dụng tại Hội sở chịu trách nhiệm thẩm định, tái thẩm định tín dụng cho các hồ sơ tín dụng vượt thẩm quyền quyết định của Chi nhánh hoặc các trường hợp khác do Tổng giám đốc quy định.
- Phòng QLTD Hội sở tổ chức bộ phận thu thập và phân tích thông tin và có cảnh báo kịp thời tình hình biến động của thị trường giúp các chi nhánh ứng phó kịp thời và chọn lọc khách hàng cho vay đảm bảo tính an toàn, hiệu quả của danh mục cho vay toàn hệ thống. Việc chạy theo chỉ tiêu, thị trường mà thiếu các giải pháp phòng ngừa rủi ro đã gây khó khăn cho nhiều ngân hàng chứ không riêng tại EIB trong lĩnh vực cho vay bất động sản năm 2007 và thực trạng nợ xấu tăng nhanh trong năm 2008 khi mà thị trường rơi vào trạng thái đóng băng.

- Cơ cấu tổ chức bộ phận tín dụng tại Chi nhánh phải rạch ròi giữa các bộ phận thẩm định tín dụng và bộ phận quản lý nợ. Giám đốc chi nhánh phải kiên quyết thực hiện ngay việc tách bạch các bộ phận: bộ phận giao dịch khách hàng, bộ phận thẩm định tín dụng, bộ phận hỗ trợ, hạch toán kế toán tín dụng.

3.2.5. Tăng cường vai trò và hiệu lực của KTKSNB

KTKSNB giữ vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Thực hiện tốt chức năng kiểm tra kiểm soát sẽ giúp cho các nhà quản trị phát hiện và khắc phục được những sai sót, kẽ hở có nguy cơ phát sinh rủi ro trong quy định, quy trình và thực tiễn tác nghiệp tại từng khâu, bộ phận kinh doanh của ngân hàng. Nhờ có kết quả của kiểm tra kiểm soát mà nhà quản trị có biện pháp thích hợp thông qua hành vi quản trị hoàn thiện chính sách, quy trình, sửa chữa sai sót để tránh rủi ro hay có cơ sở để xử lý các hành vi sai phạm của nhân viên.

Bản chất của hoạt động kiểm tra kiểm soát nhằm thực thi nhiệm vụ giám sát, kiểm tra các hoạt động của cán bộ, nhân viên dưới quyền để đảm bảo là họ có đáp ứng các mục tiêu và chính sách do Hội đồng quản trị hoạch định hay không và vì thế nó có ý nghĩa cực kỳ quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả của quản trị. Không khó để chúng ta nhận ra rằng các cuộc kiểm tra hoạt động ngân hàng thường chiếm nhiều thời gian và tập trung nhiều nhất vào lĩnh vực tín dụng do đặc điểm rủi ro phức tạp và dễ phát sinh tiêu cực gây thiệt hại cho ngân hàng cả về vật chất lẫn con người.

Nhận thức những vấn đề trên, việc đặt ra yêu cầu tăng cường vai trò và hiệu lực của KTKSNB là điều cần thiết và cần phải lưu ý:

- Kiểm tra kiểm soát phải được thực hiện liên tục bằng nhiều biện pháp như giám sát từ xa và kiểm tra hồ sơ trực tiếp theo một quy trình rõ ràng, quy định cụ thể nhiệm vụ, trách nhiệm của kiểm soát viên.
- Việc bố trí nhân sự kiểm tra kiểm soát phải lựa chọn những người có bản lĩnh, kiến thức trên nhiều lĩnh vực và yêu cầu phải có kinh nghiệm chuyên môn ở lĩnh vực kiểm tra. Việc thiếu hụt nhân sự có kinh nghiệm và tình trạng thu nhập chưa hợp lý là nguyên nhân chính làm cho chức năng KTKSNB chưa thật sự

phát huy hiệu quả như mong muốn trong thực tiễn hoạt động ngân hàng hiện nay.

- Kinh nghiệm cho thấy nhiều trường hợp từ lãnh đạo đến nhân viên trong quy trình tín dụng cho rằng nhiệm vụ kinh doanh là chính và xem nhẹ, chậm trễ trong việc khắc phục các sai sót theo khuyến nghị của kiểm soát viên lâu dần tạo nên tâm lý ỷ lại, thiếu thận trọng và vì thế làm giảm thấp vai trò, hiệu lực của KTKSNB. Do vậy, giải pháp nâng cao hiệu quả QTTD phải thực thi đồng thời việc nâng cao ý thức tuân thủ quy chế, quy trình trong tác nghiệp nhằm hạn chế các sai sót của CBTD và kiên quyết xử lý các hành vi sai phạm, thực hiện luân chuyển cán bộ để tránh phát sinh tiêu cực.

3.2.6. Các giải pháp hỗ trợ

Sau cùng, tác giả xin đề cập đến các giải pháp hỗ trợ là những yếu tố cần bổ sung để giúp ích trong công tác quản trị nói riêng và góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại EIB như:

- Thành lập Cty mua bán nợ, quản lý và khai thác tài sản nhằm phối hợp nhanh chóng giải quyết để xử lý có hiệu quả các khoản nợ có độ rủi ro cao, nợ xấu, nợ tồn đọng còn TSBĐ có khả năng khai thác hoặc bán thu hồi nợ, giảm thiệt hại cho ngân hàng. Đây cũng là giải pháp tìm kiếm cơ hội kinh doanh của ngân hàng trong chiến lược đa dạng hóa, mở rộng quy mô của EIB.
- Hiện nay, công việc xử lý nợ tại Phòng xử lý nợ Hội sở chưa đạt được hiệu quả kỳ vọng do địa bàn kinh doanh của EIB mở rộng, môi trường luật pháp tại nhiều địa phương là không đồng đều. Hơn nữa, muốn nhanh chóng thu hồi nợ xấu thì công việc xử lý nợ cần phải uyển chuyển, linh động chứ không chỉ dựa hoàn toàn vào việc am hiểu luật pháp. Do vậy, giải pháp thành lập bộ phận xử lý nợ tại các chi nhánh sẽ giúp giải quyết hạn chế như trên. Bên cạnh đó, Hội sở nghiên cứu ban hành cơ chế ủy quyền cho Hội đồng xử lý nợ chi nhánh được quyền quyết định với mức độ chấp nhận thiệt hại nhất định để nhanh chóng xử lý TSBĐ thu hồi nợ một cách nhanh chóng tránh cho vụ việc kéo dài vì đối với

nhiều loại TSBĐ là hàng hóa, máy móc thiết bị dễ dàng giảm giá trị nhanh do chất lượng, khấu hao hữu hình hay vô hình...

- Nghiên cứu ứng dụng công cụ hiệu quả trong quản lý RRTD là các phái sinh tín dụng trong các nghiệp vụ tự phòng vệ. Chúng cho phép tách rủi ro tín dụng với các loại hình rủi ro khác vốn có trong mỗi công cụ cụ thể và chuyển rủi ro này từ người bán rủi ro (người mua sự bảo vệ tín dụng) đến người mua rủi ro (người bán sự bảo vệ tín dụng). Sản phẩm phái sinh rủi ro tín dụng có hai hình thức chính là phái sinh tín dụng có chuyển vốn gốc và phái sinh tín dụng không chuyển vốn gốc, trong đó một sản phẩm được giao dịch phổ biến nhất trên thị trường là hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng. Hiện nay, tại Việt Nam có 2 tổ chức là HSBC và Citibank cung ứng sản phẩm đầu tư rủi ro tín dụng và các TCTD có thể mua bảo hiểm tín dụng tại đây.

3.3. Các giải pháp - kiến nghị đối với Chính phủ và NHNN

3.3.1. Về môi trường pháp lý

Thứ nhất, hoạt động NHTM ở nước ta đang diễn ra trong một môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, trong bối cảnh mà luật pháp đang hình thành và thay đổi. Do vậy, cơ sở pháp lý điều chỉnh hoạt động ngân hàng phải được chú trọng nhằm thích ứng với môi trường hiện tại, giải quyết một cách hài hòa lợi ích của nền kinh tế, xã hội và hướng tới việc thực hiện mục tiêu của từng hệ thống ngân hàng riêng biệt.

Thứ hai, Luật Các TCTD ban hành trong tình hình mới phải đảm bảo đồng bộ, tránh chồng chéo trong hệ thống pháp luật Việt Nam, cần quy định rõ ràng và nâng cao tính thực tiễn để định hướng cho hoạt động ngân hàng tốt hơn. Chẳng hạn như các quy định về đảo nợ (Hiệu thế nào là đảo nợ và được phép thực hiện đảo nợ trong trường hợp nào?); quy định về lãi suất thỏa thuận vì bản chất hoạt động kinh doanh các TCTD khác với hoạt động cho vay trong quan hệ dân sự thông thường trong khi quy định về lãi suất của Bộ luật Dân sự năm 2005 (Điều 474 và 476) có phạm vi điều chỉnh cả hoạt động kinh doanh của TCTD nên thực tế đã gây khó khăn, có lúc làm rối loạn hoạt động tín dụng ngân hàng do quy định giới hạn trần lãi

suất trong khi chi phí huy động tăng cao làm cho vốn tín dụng đóng băng vì thực tế ngân hàng cho vay sẽ bị lỗ. Thực tế trên đã kéo dài nhiều tháng liên tục trong năm 2008 làm ảnh hưởng tiêu cực tình hình kinh tế - xã hội nước ta.

Thứ ba, nâng cao tính hiệu lực hệ thống luật pháp nhằm hỗ trợ hơn nữa cho hoạt động tín dụng ngân hàng trong quá trình cho vay, xử lý nợ xấu, nợ tồn đọng, giúp tiết kiệm thời gian và giảm chi phí vận hành cũng chính là giải pháp pháp nâng cao hiệu quả cho công tác quản trị của ngân hàng.

3.3.2. Về môi trường kinh doanh

Hoạt động kinh doanh ngân hàng phụ thuộc rất nhiều vào tình hình kinh tế vĩ mô cũng như là các cơ chế, chính sách của Nhà nước. Môi trường kinh doanh ngân hàng cần được quan tâm hỗ trợ với các giải pháp sau:

Thứ nhất, tạo môi trường thuận lợi khuyến khích các ngân hàng TMCP liên kết với các đối tác chiến lược, các ngân hàng nước ngoài; gia tăng mức nắm giữ cổ phần NHTM cho đối tác nước ngoài theo tỷ lệ phù hợp nhằm khuyến khích đầu tư, biến nguy cơ cạnh tranh thành quan hệ hợp tác cùng có lợi. Tạo điều kiện cho các NHTM Việt Nam nhanh chóng tiếp cận công nghệ, kỹ năng quản lý hiện đại, mở rộng quy mô và từng bước xâm nhập thị trường quốc tế.

Thứ hai, đa dạng hóa các chính sách khuyến khích đầu tư và thương mại góp phần thu hút nguồn vốn nhân rỗi trong xã hội thông qua hoạt động NHTM cấp phát tín dụng phục vụ cho đầu tư phát triển một cách an toàn, hiệu quả.

Thứ ba, đảm bảo nguyên tắc tự chủ và chịu trách nhiệm trong hoạt động kinh doanh NHTM, loại bỏ hình thức cho vay theo chỉ định đầu đó vẫn tồn tại trong hệ thống NHTM Việt Nam. Môi trường kinh doanh ngân hàng phải đảm bảo tính công khai, minh bạch, cạnh tranh công bằng để có điều kiện nhanh chóng nâng cao năng lực, chuyển đổi mô hình hoạt động phù hợp thông lệ, chuẩn mực quốc tế.

Thứ tư, công tác quản lý Nhà nước về kế toán, thống kê cần được quan tâm đúng mức; các chuẩn mực kế toán phải được tuân thủ nghiêm túc. Từ đó nâng cao độ tin cậy báo cáo tài chính của các doanh nghiệp tạo điều kiện cho các NHTM đánh giá, thẩm định tài chính doanh nghiệp khi xét duyệt cho vay đạt hiệu quả.

Thứ năm, hình thành thị trường bảo hiểm tín dụng, thị trường thứ cấp cho các khoản nợ xấu với hành lang pháp lý phù hợp, mang tính thực tiễn cao nhằm giúp các NHTM thực hiện các giao dịch phòng ngừa rủi ro, nhu cầu xử lý nợ được nhanh chóng, giảm thiểu thất thoát vốn tín dụng.

Hiện nay, Việt Nam chưa phát triển được một cơ chế thị trường hiệu quả để giải quyết các khoản nợ xấu làm trì trệ hệ thống ngân hàng. Quy chế mua bán nợ đã có nhưng chưa có thị trường vận hành hiệu quả cho hoạt động này, nhiều NHTM đã thành lập công ty quản lý & khai thác tài sản trực thuộc nhằm hỗ trợ giải quyết các khoản nợ xấu theo hướng tăng cường hiệu quả sử dụng, tránh thất thoát, giảm giá trị TSBD cho đến khi tài sản đó được bán hay thanh lý nhưng thực tế rất ít giao dịch được thực hiện.

Thứ sáu, các cơ quan quản lý Nhà nước cần chú trọng phát huy các sáng kiến nhằm cải cách thủ tục hành chính, thực hành tiết kiệm.

3.3.3. Giải pháp quản lý vĩ mô của NHNN

Thứ nhất, nâng cao hiệu quả hoạt động thanh tra, giám sát và kiểm soát của NHNN đối với hệ thống NHTM.

Chức năng thanh tra, giám sát và kiểm soát của Ngân hàng nhà nước đối với hệ thống Ngân hàng thương mại có ý nghĩa cực kỳ quan trọng đối với hoạt động của hệ thống NHTM, nhằm giúp và tạo điều kiện cho hệ thống NHTM hoạt động trong điều kiện ***ổn định, an toàn và có hiệu quả***.

Hoạt động của NHTM mà mục tiêu của nó là thu được lợi nhuận và vì bản chất kích thích của yếu tố lợi nhuận dễ làm cho các NHTM vi phạm luật pháp, bất chấp luật pháp hoặc coi thường luật pháp mà hoạt động thanh tra, giám sát và kiểm soát có tác dụng và vai trò điều chỉnh các hoạt động đó đi đúng vào quỹ đạo của nó.

Trong một guồng máy hoạt động, đòi hỏi mọi người phải tuân thủ theo quy chế, nguyên tắc hoạt động, theo chính sách và cơ chế được hoạch định, nhưng vì hoặc là có người không am hiểu đầy đủ các quy chế, nguyên tắc hoạt động đó mà vi phạm, hoặc là cố tình vi phạm các quy chế, nguyên tắc đó thì tác dụng của thanh tra, giám

sát và kiểm soát phải giúp họ đi đúng và hành xử đúng những chuẩn mực đã được xác lập.

Qua thanh tra phát hiện được những sai trái trong vận hành, cần thiết phải có biện pháp xử lý thích hợp, nhằm ngăn chặn hoặc đề phòng sự tái diễn các sai phạm đó, giúp cho hoạt động của các TCTD được lành mạnh.

Thực tiễn hiện nay cho thấy, do nhiều nguyên nhân khác nhau, cả khách quan lẫn chủ quan, hoạt động kiểm soát, giám sát và thanh tra của Ngân hàng Nhà nước đối với hệ thống NHTM vừa thiếu, vừa yếu. Nhiều vụ án lớn liên quan hoạt động tín dụng chỉ được cơ quan điều tra xác định nguyên nhân sau khi rủi ro đã phát sinh gây thiệt hại. Do vậy, cần thiết phải nâng cao tính hiệu quả của hoạt động thanh tra, kiểm soát của NHNN thông qua việc giải đáp thỏa đáng cho các vấn đề sau:

- ✓ NHNN có tiến hành thanh tra, kiểm soát, giám sát thường xuyên đối với hoạt động của các NHTM hay không?
- ✓ Qua thanh tra, giám sát có phát hiện những gì vi phạm pháp luật, các quy chế, chính sách vận hành hay không? Nếu có phát hiện được thì đã có biện pháp xử lý nghiêm túc đối với những vi phạm đó hay không?
- ✓ Công tác thanh tra có phát huy tác dụng phản hồi những bất cập trong cơ chế quản lý, những rào cản trong chính sách vận hành để có giải pháp hoàn thiện về mặt cơ chế, chính sách cho phù hợp tình hình thực tiễn, mang tính định hướng cho hoạt động ngân hàng trong khuôn khổ pháp luật.

Thứ hai, thực hiện cơ chế lãi suất thỏa thuận trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

Cơ chế điều hành lãi suất cơ bản là công cụ can thiệp trực tiếp đối với lãi suất kinh doanh của NHTM, có hạn chế nhất định việc thử nghiệm và đưa ra thị trường các sản phẩm tín dụng có độ rủi ro cao nhằm tìm kiếm lợi nhuận trên thị trường. Xử lý vấn đề này, NHNN đã ban hành cơ chế lãi suất cho vay thỏa thuận đối với các nhu cầu vốn phục vụ đời sống và phát hành thẻ tín dụng, đi kèm theo đó là cơ chế thống kê, theo dõi và thanh tra, giám sát nhằm hạn chế rủi ro. Thế nhưng giải pháp này cũng gây nhiều tranh luận khi đi vào thực tiễn khi các NHTM gặp lúng túng

trong việc xác định đối tượng, mục đích cho vay và quan trọng là không thỏa mãn được nhu cầu của thị trường.

NHNN cần tiến đến xóa bỏ trần lãi suất cho vay = Lãi suất cơ bản x 150% mà để cho các NHTM được tự ấn định lãi suất kinh doanh theo quy luật thị trường vì những lý do sau:

- ✓ Không chế trần lãi suất cho vay là một biện pháp can thiệp hành chính không phù hợp với nền kinh tế thị trường, làm hạn chế sự chủ động và linh hoạt của các ngân hàng thương mại trong vấn đề huy động vốn và cho vay, vì lãi suất (giá cả) hình thành dựa trên quan hệ cung cầu vốn của thị trường.
- ✓ Mức lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng được xác định trên cơ sở lãi suất tiền gửi, chi phí huy động vốn, chi phí cho vay, uy tín của khách hàng, mức độ rủi ro của từng khoản vay và yếu tố cạnh tranh trên thị trường.
- ✓ Không chế trần lãi suất cho vay tức là đánh đồng lãi suất của các loại hình tín dụng làm cho các ngân hàng rất khó đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, vì mỗi loại hình tín dụng có mức độ rủi ro khác nhau, chi phí khác nhau.
- ✓ Việc kiểm soát sự biến động bất thường của lãi suất trên thị trường tiền tệ, Ngân hàng Nhà nước đã có các công cụ để kiểm soát như lãi suất tái chiết khấu, lãi suất tái cấp vốn, nghiệp vụ thị trường mở và điều hành khối lượng tiền cung ứng.

Thứ ba, hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng tạo điều kiện cho các NHTM phòng ngừa rủi ro tín dụng hiệu quả.

Theo quy định, tất cả tình hình quan hệ tín dụng giữa các NH với khách hàng - gồm cả khách hàng vay là cá nhân và doanh nghiệp - đều phải báo cáo về kho dữ liệu thông tin của NHNN hay còn gọi là Trung tâm thông tin tín dụng (CIC). Việc làm này nhằm giảm thiểu rủi ro cho các NH, tránh tình trạng một khách hàng vay vốn ở nhiều NH hoặc NH tiếp tục cho vay với khách hàng từng vay trả không sòng phẳng.

Khi nhận được hồ sơ vay của khách hàng, NH sẽ tra cứu thông tin qua hệ thống CIC để cập nhật trao đổi thông tin về lịch sử tín dụng của khách hàng. Dựa trên

thông tin này, cộng thêm các yếu tố khác, NH sẽ quyết định cho vay hay từ chối. NH có thể từ chối cho vay nếu thấy lịch sử tín dụng của khách hàng không tốt, như trường hợp khách hàng có nợ quá hạn ở các NH khác...

Hiện nay, các NHTM rất coi trọng tham khảo thông tin tín dụng trong quá trình thẩm định cho vay. Tuy nhiên, nguồn thông tin sử dụng được còn hạn chế, sơ sài, không được cập nhật kịp thời dẫn đến kết quả thông tin mà NHTM chú ý chỉ dừng lại ở việc xem xét khách hàng có quan hệ tín dụng với bao nhiêu ngân hàng và có phát sinh nợ quá hạn hay không mà thôi.

3.3.4. Kiến nghị

- Việc ban hành luật pháp phải đảm bảo sự đồng bộ, đầy đủ, tránh chồng chéo nhằm tạo hành lang pháp lý cho hoạt động ngân hàng diễn ra thông suốt - an toàn - hiệu quả, nhất là trong lĩnh vực tín dụng ngân hàng vốn chứa đựng nhiều rủi ro và hoạt động xử lý nợ ngày càng phổ biến, cấp bách gây tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động ngân hàng.
- Hình thành cơ chế, quy tắc đảm bảo phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan chức năng như công chứng, đăng ký GDBĐ hay công an, tòa án, thi hành án... nhằm hỗ trợ hơn nữa trong hoạt động tín dụng, công tác xử lý nợ xấu của NHTM.
- Nghiên cứu ứng dụng công nghệ thông tin, Internet để liên kết, phối hợp khi thực hiện thủ tục công chứng hợp đồng bảo đảm tiền vay đồng thời thực hiện thủ tục đăng ký GDBĐ hoặc ngân hàng có thể thực hiện thủ tục đăng ký GDBĐ, truy vấn thông tin giao dịch online giống như cách thức truy vấn thông tin tín dụng qua cổng thông tin CIC hiện nay đang thực hiện.
- Thanh tra NHNN cần nâng cao chất lượng công tác thanh tra thông qua việc nắm bắt kịp thời các nghiệp vụ kinh doanh, dịch vụ ngân hàng hiện đại, sử dụng nhiều biện pháp như thanh tra trực tiếp và giám sát từ xa nhằm phát hiện, đưa ra cảnh báo kịp thời giúp các NHTM có biện pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả, đặc biệt là rủi ro tín dụng.
- NHNN cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng theo hướng nâng cao ứng dụng công nghệ, hoàn thiện kho dữ liệu thông tin và đa dạng hóa nguồn

thông tin chứ không chỉ tổng hợp từ báo cáo của các NHTM; đa dạng hóa cung cấp các nguồn thông tin về chấm điểm tín dụng, chấm điểm tài chính, về tài sản đảm bảo và các biến động về ngành nghề, thị trường.... Đồng thời, nâng cao vai trò giám sát, thẩm tra nguồn thông tin mà các NHTM cung cấp nhằm đảm bảo tính xác thực, kịp thời, đầy đủ. Bên cạnh đó, cần có biện pháp chế tài và công khai đối với các hành vi không tuân thủ hoặc vi phạm quy chế cung cấp thông tin nhằm đảm bảo tính hiệu quả sử dụng thông tin CIC, giảm thiểu rủi ro trong các quyết định cho vay của NHTM.

Kết luận Chương 3

Nhìn chung, hoạt động tín dụng tại EIB đã đạt được kết quả tăng trưởng cao và đóng góp đáng kể vào hiệu quả hoạt động của ngân hàng sau thời kỳ khó khăn 2000 – 2005 cho đến nay. Bên cạnh đó, thiết nghĩ cần phải đề cập đến vai trò quan trọng trong việc thực thi chiến lược, giải pháp quản trị nhằm đạt được mục tiêu của ngân hàng để đạt được kết quả tốt nhất, đáp ứng kỳ vọng của cổ đông. Do vậy, việc tìm kiếm các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng như là điều kiện tất yếu để EIB tiếp tục thực hiện định hướng phát triển, chiến lược kinh doanh của mình. Tác giả đã xây dựng 6 nhóm giải pháp thuộc về bản thân ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại EIB và một số giải pháp đối với Chính phủ, NHNN nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng. Trong đó, nhóm giải pháp thuộc về bản thân EIB là quan trọng nhất vì nó mang tính chất quyết định đến hiệu quả thực hiện định hướng mục tiêu, chiến lược của ngân hàng giai đoạn 2010 – 2015 và sau này.