BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Bùi Thị Như Quỳnh

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Nguyễn Thị Tình

HẢI PHÒNG - 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐỒ SƠN

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Bùi Thị Như Quỳnh

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Tình

HẢI PHÒNG - 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Thị Như Quỳnh Mã SV: 1354040137

Lớp: QT1303T Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

- Xây dựng cơ sở lý luận về quản lý rủi ro tín dụng.

- Thu thập số liệu và phân tích đánh giá thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

- Đề xuất các giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

-

Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các năm 2010, 2011, 2012 của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức, phương hướng phát triển của Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Tình

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Quản lý rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN	Đã giao nhiệm vụ ĐTTN
Sinh viên	*Người hướng dẫn*
Bùi Thị Như Quỳnh	

Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. **Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

2. **Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu…):**

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

3. **Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

……..

……..

……..

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Bùi Thị Như Quỳnh Ngày sinh: 08/06/1991
Lớp: QT1303T Ngành: Tài Chính - Ngân Hàng Khóa 13
Thực tập tại: Ngân Hàng TMCP Công Thương Việt Nam - CN Đồ Sơn
Từ ngày: 14/01/13 đến ngày 17/03/13

1. Về tinh thần, thái độ, ý thức tổ chức kỷ luật:

- Có tinh thần, thái độ thực tập tốt
- Ý thức tổ chức kỷ luật cao, chấp hành quy định cơ quan làm việc đúng giờ
- Tích cực tìm hiểu, nghiên cứu các thông tin
- Luôn có thái độ tiếp thu lắng nghe theo sự hướng dẫn của lãnh đạo

2. Về những công việc được giao:

- Tinh thần làm việc có trách nhiệm
- Hoàn thành tốt và đúng thời hạn công việc được giao

3. Kết quả đạt được:

Hoàn thành và đạt kết quả tốt trong thời gian thực tập

Hải Phòng ngày 08 tháng 06 năm 2013

Xác nhận của lãnh đạo cơ sở thực tập

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH ĐỒ SƠN
SĐKHĐ: 0100111948-046-CTCP - Q.ĐỒ SƠN - TP.HẢI PHÒNG

GIÁM ĐỐC
Phạm Minh Trí

Cán bộ hướng dẫn thực tập của cơ sở

Lê Trí Thanh

HD02-B09

MỤC LỤC

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CHƯƠNG I: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 1

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của các NHTM 1

1.2. Khái niệm NHTM 2

1.3. Tín dụng ngân hàng 2

1.3.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng 2

1.3.2. Phân loại tín dụng ngân hàng 3

1.3.2.1 Căn cứ vào thời hạn tín dụng: 3

1.3.2.2. Căn cứ vào hình thức tín dụng: 3

1.3.2.3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng: có 2 loại: 5

1.3.2.4. Phân loại theo rủi ro: 5

1.3.2.5. Phân loại khác: 6

1.3.3. Vai trò của tín dụng: 6

1.3.3.1. Đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất liên tục đồng thời góp phần đầu tư phát triển kinh tế. 6

1.3.3.2.Thúc đẩy nền kinh tế phát triển. 7

1.3.3.3.Tín dụng là công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và ngành mũi nhọn. 7

1.3.3.4.Góp phần tác động đến việc tăng cường chế độ hạch toán kinh tế của các doanh nghiệp. 7

1.3.3.5.Tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp nước ngoài. 7

1.4. Rủi ro tín dụng trong ngân hàng thương mại 8

1.4.1.Khái niệm về rủi ro: 8

1.4..2. Rủi ro tín dụng trong ngân hàng thương mại: 8

1.4.2.1.Khái niệm rủi ro tín dụng: 8
1.4.2.2. Đánh giá rủi ro tín dụng: 8
1.4.2.3.Phương pháp quản lý: 10
1.5.Những dấu hiệu cảnh báo khoản vay có vấn đề 10
1.5.1.Những dấu hiệu báo động sớm liên quan đến hoạt động ngân hàng: 11
1.5.2.Những dấu hiệu báo động sớm liên quan đến hoạt động kinh doanh: 12
1.5.3.Những dấu hiệu báo động sớm liên quan đến vấn đề tài chính: 12
1.6. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín 14
1.6.1.Rủi ro tín dụng do nguyên nhân hoàn cảnh khách quan: 14
1.6.1.1.Các yếu tố về môi trường kinh tế: 14
1.6.1.3.Các vấn đề về môi trường: 17
1.6.1.4.Những thảm họa bất ngờ: 17
1.6.2.Rủi ro tín dụng do nguyên nhân từ khách hàng vay: 17
1.6.3.Rủi ro tín dụng do nguyên nhân từ phía ngân hàng cho vay: 18
1.6.3.1.Công tác kiểm tra giám sát nội bộ các ngân hàng còn yếu kém: 18
1.6.3.2.Nhân viên ngân hàng thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ, cố tình gian lận, lừa đảo: 18
1.6.3.3.Thiếu giám sát và quản lý sau cho vay: 19
1.6.3.4.Chưa có sự hợp tác giữa các ngân hàng: 19
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐỒ SƠN 20
2.1. Khái quát về ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn 20
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển 20
2.1.2. Cơ cấu tổ chức 22
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Đồ Sơn 27
2.1.4. Thuận lợi và khó khăn 29
2.1.4.1. Thuận lợi 29
2.1.4.2. Khó khăn 30

2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn 31
2.2.1. Hoạt động huy động vốn 31
2.2.2. Hoạt động cho vay 34
2.2.2.1. Quy mô tín dụng tại Chi nhánh 34
2.2.2.2. Cơ cấu tín dụng tại Chi nhánh 35
2.2.3. Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn 39
2.2.3.1. Tình hình nợ quá hạn 39
2.2.3.2. Phân loại nợ 41
2.2.3.3 Các công cụ được sử dụng để ngăn ngừa rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn 42
2.2.3.4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn 44
2.2.3.5. Nhận xét về những mặt đạt được và hạn chế của các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn trong thời gian qua 52
CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒ SƠN. 54
3.1. Định hướng phát triển 54
3.2. Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh 56
3.2.1. Giải pháp trước mắt 56
3.2.2. Giải pháp chiến lược 63
3.3. Kiến nghị 68
3.3.1. Kiến nghị với Nhà nước 68
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước 69
3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam 71
KẾT LUẬN 73

LỜI MỞ ĐẦU

Rủi ro luôn là căn bệnh bẩm sinh vốn có của mọi nền kinh tế, gắn liền với khả năng thu lợi nhuận cao thì bao giờ cũng xuất hiện những khả năng rủi ro lớn. Đáng chú ý là trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ khả năng rủi ro đối với các ngân hàng là cấp số nhân khả năng rủi ro các doanh nghiệp trong các ngành, các lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân. Bởi vì nguồn vốn vay ngân hàng để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp bao giờ cũng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn sản xuất kinh doanh của họ.

Bất kỳ sự rủi ro nào dù lớn hay nhỏ, xảy ra ở bất kỳ một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nào có quan hệ giao dịch tín dụng với ngân hàng cũng đều gây ra rủi ro cho ngân hàng. Điều đó cho thấy rủi ro và vấn đề phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng bao giờ cũng là một vấn đề được quan tâm hàng đầu vì nó có liên quan và tác động trực tiếp đến sự sống còn của các ngân hàng.

Nhận thức được mối nguy hiểm và hậu quả không lường trước được do các rủi ro tín dụng gây ra, cùng với những kiến thức và bài học thu được trong đợt thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn, em xin mạnh dạn chọn đề tài:" Quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn." Để nghiên cứu với mong muốn góp sức cho sự phát triển của Ngân hàng nói riêng và đất nước nói chung.

Chuyên đề được trình bày theo 3 chương:

Chương 1: Ngân hàng thương mại và rủi ro tín dụng trong hoạt động thương mại.

Chương 2: Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn.

Chương 3: Các giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn.

Tuy nhiên, với thời gian và trình độ có hạn, kinh nghiệm thực tiễn chưa nhiều nên bài viết không tránh khỏi thiếu sót. Mong có được sự đóng góp ý kiến của cac thầy cô và bạn đọc.

Hoàn thành chuyên đề này em xin cảm ơn sự giúp đỡ của ban lãnh đạo, cán bộ Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn, đặc biệt các cô chú anh chị trong Phòng Khách hàng doanh nghiệp.

Em xin được bày tỏ lòng biết ơn đối với ThS. Nguyễn Thị Tình là người trực tiếp hướng dẫn em trong việc nghiên cứu và hoàn thành đề tài này.

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Viết tắt	**Viết đầy đủ**
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
KT&DVKH	Kế toán và dịch vụ khách hàng
KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
NH TMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHCT	Ngân hàng công thương
NHNN	Ngân hàng nhà nước
PGD	Phòng giao dịch
QĐ	Quyết định
QLRR&NCVĐ	Quản lý rủi ro và nợ có vấn đề
SGD	Sở giao dịch
STK	Sổ tiết kiệm
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TCHC	Tổ chức hành chính
TDQT	Tín dụng quốc tế
VCSH	Vốn chủ sở hữu

CHƯƠNG I

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của các NHTM

Trên thế giới, nghề ngân hàng được hình thành từ rất sớm. Hình thức sơ khai của NHTM xuất hiện khá sớm từ thời kỳ tiền tư bản, cùng với thời gian các hình thức này ngày càng được hoàn chỉnh hơn đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Sự hình thành và phát triển của NH gắn liền với sự phát triển của sản xuất trao đổi hàng hóa. Khi sản xuất còn không đủ cung cấp cho nhu cầu tiêu dùng của xã hội thì ngân hàng chưa xuất hiện. Sản xuất phát triển, hàng hóa được tạo ra nhiều làm nảy sinh quan hệ trao đổi hàng hóa.

Khó khăn nảy sinh khi quan hệ trao đổi hảng hóa vượt ra khỏi ranh giới giữa các vùng sử dụng các loại đồng tiền khác nhau. Khi đó, những thương gia thông minh nhất đã phát hiện ra điều này và chuyển sang làm nghề buôn tiền (những nhà Ngân hàng đầu tiên trên thế giới). Họ thực hiện các nghiệp vụ đổi tiền, nhận tiền gửi và bảo quản tiền (cho khách hàng) và thu phí của người gửi. Cùng với việc nhận tiền gửi, các nhà NH dần dần thực hiện cả nghiệp vụ thanh toán hộ cho người gửi tiền. Nghiệp vụ cho vay nảy sinh khi xuất hiện những người có nhu cầu vay tiền để mở rộng và phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của họ trong khi các nhà ngân hàng lại có sẵn trong két của mình những khoản tiền không sinh lợi. Khi cho vay, các nhà ngân hàng nhận được các khoản trả tiền lãi từ người vay vốn. Chính lợi nhuận từ việc cho vay đã khuyến khích các ngân hàng muốn nhận được thêm nhiều tiền gửi để cho vay và họ chuyển từ việc thu phí người gửi tiền sang việc miễn phí tiền gửi, thậm chí còn thưởng cho họ một khoản tiền gọi là lãi tiền gửi. Khi tồn tại các nghiệp vụ nhận tiền, cho vay và thanh toán có thể nói ngân hàng đã hình thành.

1.2. Khái niệm NHTM

NHTM xuất hiện trước khi có chủ nghĩa tư bản, nó được hình thành từ những thương nhân làm nghề kinh doanh tiền tệ. Tính chất vô danh của đồng tiền khiến cho những người kinh doanh tiền tệ có thể chuyển từ việc chỉ giữ hộ tiền (vàng) sang đổi hộ tiền, vận chuyển hộ tiền và dần dần khi họ tích lũy được một số vốn nhất định họ sẽ tiến hành cho vay lấy lãi. Lúc này việc giữ hộ tiền thu lệ phí chuyển sang hoạt động huy động vốn phải trả lãi để khuyến khích, động viên số vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong xã hội. Đồng thời họ tiến hành nghiệp vụ thanh toán hộ khách hàng. Khi cả ba nghiệp vụ nợ (huy động vốn), nghiệp vụ có (cho vay) và nghiệp vụ trung gian (thanh toán) được hình thành thì lúc đó ngân hàng thực thụ đã xuất hiện.

Như vậy có thể nói Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế mà hoạt động thường xuyên của nó là nhận tiền gửi với trách nhiệm hoàn trả, sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện một số dịch vụ thanh toán cho khách hàng.

1.3. Tín dụng ngân hàng

1.3.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời gian nhất định với một khoản chi phí nhất định.

Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

+ Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu cho người sử dụng

+ Sự chuyển nhượng này có thời hạn hay mang tính tạm thời.

+ Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí

Tín dụng là hoạt động quan trọng nhất của các ngân hàng thương mại, chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng tài sản, tạo thu nhập từ lãi lớn nhất và cũng là hoạt động mang lại rủi ro cao nhất. Tín dụng là hoạt động tài trợ của ngân hàng cho khách hàng.

1.3.2. Phân loại tín dụng ngân hàng

Việc phân loại tín dụng dựa trên một số tiêu thức nhất định tùy theo yêu cầu của khách hàng và mục tiêu quản lý của ngân hàng. Sau đây là một số cách phân loại:

1.3.2.1. 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 các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

1.3.2.2. Căn cứ vào hình thức tín dụng:

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

-Chiếu 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.

-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.

Cho vay bao gồm các loại sau:

+ 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.

+ Cho vay trực tiếp 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 hàng lâu bền.

+ Cho vay gián tiếp: đây là hình thức cho vay thông qua các tổ chức trung gian. Cho vay gián tiếp thường được áp dụng đối với thị trường có nhiều món vay nhỏ, người vay phân tán, cách xa ngân hàng, nhằm giảm bớt chi phí và rủi ro.

-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.

1.3.2.3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng: có 2 loại:

-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.

1.3.2.4. Phân loại theo rủi ro:

Cách phân loại này giúp ngân hàng thường xuyên đánh giá lại tính an toàn của các khoản tín dụng, trích lập dự phòng tổn thất kịp thời hiệu quả. Có 2 loại như sau:

-Tín dụng lành mạnh: là các khoản tín dụng có khả năng thu hồi cao.

-Tín dụng có vấn đề: là các khoản tín dụng có dấu hiệu không lành mạnh như khách hàng chậm tiêu thụ, gặp thiên tai, tiến độ thực hiện kế hoạch bị chậm, trì hoãn nộp báo cáo tài chính…

Tín dụng có vấn đề được chia làm 2 loại, đó là:

+ Nợ quá hạn có khả năng thu hồi: là các khoản nợ đã quá hạn với thời hạn ngắn và khách hàng có kế hoạch khắc phục tốt, tài sản đảm bảo có giá trị lớn, thanh khoản cao…
+ Nợ quá hạn khó đòi: là các khoản nợ quá hạn khá lâu, khả năng trả nợ kém, tài sản thế chấp nhỏ hoặc bị giảm giá, khách hàng chây ì…

1.3.2.5. 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, tín dụng 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, các ngân hàng sẽ mở rộng phạm vi tài trợ nhưng vẫn có thể duy trì 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.

1.3.3. Vai trò của tín dụng:

1.3.3.1. Đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất liên tục đồng thời góp phần đầu tư phát triển kinh tế.

Thừa thiếu vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp, việc phân phối vốn tín dụng đã góp phần điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục.

Ngoài ra tín dụng còn là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, là động lực kích thích tiết kiệm đồng thời là phương tiện đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển.

Thông qua hoạt động tín dụng giúp các doanh nghiệp sử dụng nguồn lao động và nguyên liệu hợp lý thúc đẩy quá trình tăng trưởng kinh tế, giải quyết các vấn đề xã hội.

1.3.3.2.Thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Hoạt động của các ngân hàng là tập trung vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi mà vốn này nằm phân tán khắp mọi nơi, trong tay các doanh nghiệp, các cơ quan Nhà nước và cá nhân, trên cơ sở đó cho vay các đơn vị kinh tế, những người có nhu cầu về vốn và từ đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

1.3.3.3.Tín dụng là công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và ngành mũi nhọn.

Trong điều kiện nước ta, Nhà nước tập trung tín dụng để tài trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn, mà phát triển các ngành này sẽ tạo cơ sở lôi cuốn các ngành kinh tế khác phát triển như sản xuất hàng xuất khẩu, khai thác dầu khí…

1.3.3.4.Góp phần tác động đến việc tăng cường chế độ hạch toán kinh tế của các doanh nghiệp.

Đặc trưng cơ bản của tín dụng là sự vận động trên cơ sở hoàn trả và có lợi tức. Nhờ vậy mà hoạt động tín dụng đã kích thích sử dụng vốn và sử dụng có hiệu quả.

Khi sử dụng vốn vay ngân hàng, doanh nghiệp phải tôn trọng hợp đồng tín dụng, tức phải hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn, tôn trọng các điều kiện khác đã ghi trong hợp đồng tín dụng, bằng các tác động như vậy đòi hỏi doanh nghiệp phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, giảm chi phí sản xuất, tăng vòng quay của vốn tạo điều kiện nâng cao doanh lợi cho doanh nghiệp.

1.3.3.5.Tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp nước ngoài.

Trong điều kiện ngày nay, phát triển kinh tế của một quốc gia gắn liền với kinh tế thế giới, tín dụng ngân hàng đã trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau.

Đối với các nước đang phát triển nói chung và nước ta nói riêng, tín dụng đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng xuất khẩu hàng hoá, đồng thời nhờ nguồn tín dụng bên ngoài để công nghiệp hoá và hiện đại hoá nền kinh tế.

1.4. Rủi ro tín dụng trong ngân hàng thương mại

1.4.1.Khái niệm về rủi ro:

Rủi ro là những biến cố không mong đợi khi xảy ra dẫn đến sự tổn thất về tài sản của ngân hàng, giảm sút lợi nhuận thực tế so với dự kiến hoặc phải bỏ ra thêm một khoản chi phí để có thể hoàn thành được một nghiệp vụ tài chính nhất định.

-Rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng của ngân hàng là hai đại lượng đồng biến với nhau trong một phạm vi nhất định.

-Khi đề cập đến rủi ro người ta thường đề cập đến hai yếu tố mang tính đặc trưng, đó là: biên độ rủi ro và tần suất xuất hiện rủi ro.

+Biên độ rủi ro: thể hiện mức độ thiệt hại do rủi ro gây ra.

+Tần suất xuất hiện rủi ro = KP/P

KP: số trường hợp thuận lợi để rủi ro xuất hiện

P: số trường hợp đồng khả năng

-Rủi ro là một yếu tố khách quan cho nên người ta không thể nào loại trừ được hẳn mà chỉ có thể hạn chế sự xuất hiện của chúng cũng như những tác hại do chúng gây nên.

1.4..2. Rủi ro tín dụng trong ngân hàng thương mại:

1.4.2.1.Khái niệm rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro phát sinh trong quá trình cho vay của ngân hàng, biểu hiện trên thực tế qua việc khách hàng không trả được nợ hoặc trả nợ không đúng hạn cho ngân hàng.

Rủi ro tín dụng còn gọi là rủi ro mất khả năng chi trả và rủi ro sai hẹn.

1.4.2.2. Đánh giá rủi ro tín dụng:

Để đánh giá rủi ro tín dụng, ngân hàng dựa vào các thông số sau đây:

Hệ số nợ quá hạn: là tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay.

Theo quy định hiện nay của ngân hàng Nhà nước cho phép hệ số nợ quá hạn của các ngân hàng thương mại không được vượt quá 5%.

Hệ số rủi ro tín dụng: là tỷ lệ tổng nợ cho vay trên tổng tài sản có.

Hệ số này cho thấy tỷ trọng của khoản mục tín dụng trong tài sản có, khoản mục tín dụng trong tổng tài sản càng lớn thì lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao.

Phân loại nợ quá hạn, nợ xấu tại Việt Nam:

– Nợ xấu (Bad debt):

Nợ xấu là một trong những vấn đề luôn làm đau đầu các nhà quản trị Ngân hàng. Theo tiêu chuẩn quốc tế, "nợ xấu" là những khoản nợ quá hạn 90 ngày mà không đòi được và không được tái cơ cấu. Tại Việt Nam, nợ xấu bao gồm những khoản nợ quá hạn có hoặc không thể thu hồi, nợ liên quan đến các vụ án chờ xử lý và những khoản nợ quá hạn không được Chính phủ xử lý rủi ro.

Nợ xấu là khoản nợ có các đặc trưng cơ bản sau đây:

+ Khách hàng không thực hiện nghĩa vụ trả nợ với ngân hàng khi các cam kết đã hết hạn.
+ Tình hình tài chính của khách hàng đang và có chiều hướng xấu dẫn đến có khả năng ngân hàng không thu hồi được cả gốc lẫn lãi.
+ Thông thường về thời gian là các khoản nợ quá hạn ít nhất 90 ngày.

Nợ quá hạn là những khoản tín dụng không hoàn trả đúng hạn, không được phép và không đủ điều kiện để được gia hạn nợ. Các khoản nợ quá hạn trong hệ thống NHTM Việt Nam được phân loại thành 5 nhóm theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005:

+ Nhóm 1: nợ đủ tiêu chuẩn, bao gồm nợ trong hạn được đánh giá có khả năng thu hồi đủ gốc và lãi đúng hạn và các khoản nợ có thể phát sinh trong tương lai như các khoản bảo lãnh, cam kết cho vay, chấp nhận thanh toán;
+ Nhóm 2: nợ cần chú ý, bao gồm nợ quá hạn dưới 90 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ;

+ Nhóm 3: nợ dưới tiêu chuẩn, bao gồm nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày;
+ Nhóm 4: nợ nghi ngờ, bao gồm nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày và nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày;
+ Nhóm 5: nợ có khả năng mất vốn, gồm nợ quá hạn trên 360 ngày, nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trên 180 ngày và nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý.

Từng nhóm nợ được quy định chi tiết và rất cụ thể, không những giúp các nhà quản trị ngân hàng quản lý chặt chẽ chất lượng và rủi ro tín dụng mà còn chủ động có biện pháp xử lý kịp thời những khoản nợ có "vấn đề" góp phần hạn chế tổn thất có thể xảy ra.

1.4.2.3.Phương pháp quản lý:

-Phân tán rủi ro trong cho vay bằng cách không dồn vốn cho vay quá nhiều đối với một khách hàng hoặc không tập trung cho vay quá nhiều vào một ngành, lĩnh vực kinh tế có rủi ro cao.

-Thực hiện tốt việc thẩm định khách hàng và khả năng trả nợ trước khi quyết định tài trợ.

-Bảo hiểm tiền vay, nghĩa là ngân hàng chuyển toàn bộ rủi ro cho cơ quan bảo hiểm chuyên nghiệp.

-Phải có chính sách tín dụng hợp lý và duy trì các khoản dự phòng để đối phó với rủi ro.

-Trước khi quyết định cho vay đối với một khách hàng, ngân hàng phải xem xét các điều kiện sau:

+Khả năng trả nợ của khách hàng phải lớn hơn hoặc bằng với mức cho vay.

+Mức cho vay không được vượt quá 70% tài sản đảm bảo.

+Tổng dư nợ cho vay một khách hàng không được phép vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng.

1.5.Những dấu hiệu cảnh báo khoản vay có vấn đề

Việc đầu tiên và quan trọng nhất trong việc xử lý những khoản vay có vấn đề chính là nhận biết vấn đề. Bất kỳ khoản vay nào cũng có thể có vấn đề,

việc sớm nhận biết vấn đề và có những biện pháp theo dõi nhanh chóng, chuyên nghiệp giúp các vấn đề, tổn thất có thể giảm đến mức thấp nhất. Mối quan tâm hàng đầu của hầu hết các ngân hàng đó là danh mục cho vay được bảo đảm an toàn, các ngân hàng thường xuyên bị ru ngủ bởi cảm giác an tâm sai lầm về một khoản cho vay cụ thể nào đó vì nó "được bảo đảm" hay nói cách khác là "được thế chấp". Nếu cho rằng cho vay là rất an toàn vì có bảo đảm mà không hề băn khoăn đến các loại thế chấp khác nhau, sự thay đổi theo chiều hướng xấu của nền kinh tế sẽ ảnh hưởng thế nào đến giá trị thế chấp ngân hàng đang nắm giữ là rất nguy hiểm. Cần phải nhận thức được rằng một khoản tín dụng có thế chấp giúp ngân hàng quyết định tiếp tục cho vay vì có khả năng thu hồi nợ trong chừng mực nào đó nhưng không có nghĩa là hoàn toàn được bảo đảm. Những dấu hiệu cảnh báo sẽ giúp ngân hàng có thể nhận biết và có giải pháp xử lý sớm các vấn đề một cách hiệu quả.

1.5.1.Những dấu hiệu báo động sớm liên quan đến hoạt động ngân hàng:

- Khách hàng có số dư tài khoản giảm.
- Vay đáo hạn quá nhiều hoặc không theo kế hoạch.
- Phụ thuộc quá nhiều vào vay ngắn hạn.
- Có những thay đổi đáng kể đối với các thời điểm có nhu cầu vay vốn.
- Có sự nhảy vọt trong số lần yêu cầu vay và số tiền vay.
- Các khoản vay mà nguồn tiền trả nợ phải huy động từ nhiều nơi và không thể kiểm tra được.
- Các nhà cung cấp hiện tại, tương lai của khách hàng liên lạc với ngân hàng để hỏi thăm những thông tin về tín dụng của khách nợ.
- Sự xuất hiện của các nhà cho vay tài chính khác, đặc biệt là cho vay có tài sản thế chấp.
- Thay đổi trong vấn đề về hôn nhân, thái độ đối với ngân hàng hoặc nhân viên ngân hàng, đặc việt là thái độ bất hợp tác.
- Không thực hiện những nghĩa vụ cá nhân, những cam kết đúng hạn.
- Thay đổi về quản lý, chủ sở hữu hoặc các nhân sự chủ chốt; các nhân sự chủ chốt qua đời hoặc đau ốm, không có sự kế thừa trong ban lãnh đạo.

- Các vấn đề trước đây đã được giải quyết lại xảy ra.

- Công tác báo cáo và kiểm soát tài chính yếu kém.

- Tham gia vào việc mua lại công ty khác, các ngành kinh doanh mới, mở rộng kinh doanh đến các vùng địa lý mới, hoặc thêm dây chuyền sản xuất mới.

- Có mong muốn tham gia vào việc kinh doanh rủi ro cao; hoặc thay đổi công việc kinh doanh.

- Định giá sản phẩm hoặc dịch vụ cao một cách không hợp lý.

- Không chú trọng, ngừng những ngành kinh doanh đem lợi nhuận cơ bản.

- Chần chừ trong hành động khi đối phó với nền kinh tế thị trường có chiều hướng đi xuống.

- Hoạt động kinh doanh phụ thuộc vào một người và khả năng phát triển của doanh nghiệp phụ thuộc vào năng lực và sự kiểm soát của một cá nhân đó.

- Có vấn đề về nhân sự.

1.5.2.Những dấu hiệu báo động sớm liên quan đến hoạt động kinh doanh:

– Kết quả tài chính và kiểm soát hoạt động kinh doanh yếu kém.

– Mất những dây chuyền sản xuất chủ lực, quyền được phân phối hoặc nguồn cung cấp hàng.

– Mất một hay nhiều khách hàng quan trọng có tình hình tài chính lành mạnh.

– Thay đổi đột ngột số lượng đơn đặt hàng có thể bị hạn chế do hạn chế năng lực sản xuất hiện tại.

– Bảo trì máy móc thiết bị không đạt chất lượng.

– Trì hoãn việc thay thế các thiết bị máy móc lạc hậu hoặc hiệu quả thấp.

– Có những bằng chứng cho thấy có bán giảm giá hàng tồn kho, duy trì lượng hàng tồn kho lớn, hoặc các mặt hàng tồn kho không cần thiết.

1.5.3.Những dấu hiệu báo động sớm liên quan đến vấn đề tài chính:

– Không có bản báo cáo tài chính đúng thời hạn.

– Lượng tiền mặt nhận từ khách hàng giảm mạnh.

– Lượng tiền USD hoặc mức nợ phải thu tăng đột biến.

– Lượng tiền USD hoặc giá trị hàng tồn kho tăng đột biến.
– Vòng quay hàng tồn kho giảm.
– Tỉ lệ giá trị tài sản lưu động trên tổng giá trị tài sản giảm.
– Tình hình thanh khoản/mức vốn lưu động giảm.
– Những thay đổi đáng kể trong danh mục các tài sản mua bán.
– Mức tập trung vào tài sản cố định cao.
– Vay dài hạn tăng đột biến.
– Vốn sở hữu thấp so với các khoản nợ vay.
– Thay đổi đột biến trong cơ cấu bảng tổng kết tài sản.
– Có những khoản nợ phải trả, phải thu từ các nhân viên/cổ đông.
– Nhận xét kiểm toán không tốt.
– Thay đổi chế độ kế toán.
– Báo cáo lỗ lãi:
+ Doanh thu bán hàng giảm.
+ Doanh thu bán hàng tăng đột biến.
+ Doanh thu gộp và doanh thu ròng khác nhau quá lớn.
+ Phần trăm chi phí tăng đột biến, mức lợi nhuận bị giảm sút.
+ Doanh thu tăng, lợi nhuận giảm.
+ Tăng đột biến lỗ do nợ khó đòi.
+ Tổng tài sản tăng đột biến so với doanh thu, lợi nhuận.
– Thời hạn của các khoản phải thu:
+ Thay đổi trong chính sách cung cấp tín dụng, tăng thời hạn tín dụng.
+ Thay đổi khoản thu bằng giấy nhận nợ.
+ Tập trung hoá doanh thu.
+ Nới lỏng các khoản thu.
+ Có quá nhiều các khoản phải thu không thu hồi được.
+ Có các khoản phải thu từ các công ty có liên quan.

Nhận biết sớm vấn đề từ những dấu hiệu cảnh báo là quan trọng nhất giúp ngân hàng có những kế hoạch hành động nhanh chóng, hiệu quả, giảm thiểu được rủi ro.

1.6. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín

Theo nghiên cứu của ngân hàng Standard Chartered, nguyên nhân chủ yếu của các khoản nợ có vấn đề xuất phát từ khách hàng, ngân hàng và hoàn cảnh khách quan. Trong đó nguyên nhân từ phía khách hàng chiếm tỷ lệ cao nhất khoảng 56%, kế tiếp là nguyên nhân từ phía ngân hàng chiếm khoảng 27%, số còn lại là từ nguyên nhân hoàn cảnh khách quan.

1.6.1.Rủi ro tín dụng do nguyên nhân hoàn cảnh khách quan:

1.6.1.1.Các yếu tố về môi trường kinh tế:

– Sự biến động của thị trường thế giới:

Trước cuộc khủng hoảng tín dụng quốc tế, nhiều ngân hàng trên thế giới công bố các khoản nợ xấu và thua lỗ, mà khởi đầu là những gánh nặng nợ khó đòi của hệ thống tín dụng liên quan đến thị trường bất động sản phái sinh của Mỹ.

Nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế mở, xu hướng hội nhập kinh tế thế giới và trong khu vực là hiển nhiên, do đó trước những biến động của thị trường thế giới, nền kinh tế Việt Nam sẽ không tránh khỏi bị ảnh hưởng.

Do đó hệ thống ngân hàng Việt Nam cũng ít nhiều bị ảnh hưởng. Thị trường bất động sản và chứng khoán Việt Nam đang trong tình cảnh khó khăn, khả năng các khoản nợ đầu tư vào hai thị trường đó khó có thể thu hồi, giá nhà đất và chứng khoán sụt giảm nghiêm trọng, việc mua bán diễn ra khó khăn hơn, các khách hàng sẽ không có nguồn trả nợ, đồng thời tỷ lệ tài sản đảm bảo không đủ đảm bảo cho dư nợ còn lại,… làm cho hàng loạt các nguy cơ tiềm ẩn của rủi ro tín dụng xuất hiện.

Ngoài ra thị trường sắt thép cũng dễ bị tổn thương không kém. Mặt hàng sắt thép cũng bị ảnh hưởng lớn của giá thép thế giới. Việc tăng giá phôi thép làm cho một số doanh nghiệp sản xuất thép trong nước phải ngưng sản xuất do chi phí giá thành rất cao trong khi không tiêu thụ được sản phẩm. Thị

trường này bất ổn sẽ ảnh hưởng không chỉ đối với khách hàng kinh doanh mặt hàng này mà còn tác động lên ngân hàng đầu tư cho vay gây ra hàng loạt các rủi ro trong đó có rủi ro tín dụng.

– Rủi ro do quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế:

Quá trình tự do hoá tài chính và hội nhập quốc tế có thể làm cho nợ xấu ngày càng gia tăng khi tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt, khốc liệt, khiến những khách hàng thường xuyên của ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ và quy luật chọn lọc khắc nghiệt của thị trường. Thêm vào đó, sự cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam và nước ngoài trong môi trường hội nhập kinh tế cũng khiến cho các ngân hàng trong nước có hệ thống quản lý yếu kém gặp phải nguy cơ rủi ro nợ xấu tăng lên bởi hầu hết các khách hàng có tiềm lực tài chính lớn sẽ bị các ngân hàng nước ngoài thu hút.

– Rủi ro do tràn lan hàng nhập lậu:

Nước Việt Nam ta có hàng trăm kilomet biên giới đường bộ và đường biển, do đó việc buôn bán hàng lậu qua biên giới là không tránh khỏi. Cuộc chiến đấu với hàng lậu đã kéo dài từ nhiều năm nay, song kết quả hàng lậu vẫn tràn lan tại các thành phố lớn, làm các doanh nghiệp trong nước và các ngân hàng đầu tư vốn cho các doanh nghiệp này gặp không ít khó khăn, rủi ro cũng từ đấy phát sinh.

1.6.1.2.Các yếu tố về môi trường pháp lý:

– Nhiêu khe hở trong áp dụng thi hành luật pháp:

Luật và các văn bản có liên quan của Việt Nam không đồng bộ, và còn nhiêu khe hở, cụ thể là việc quy định Ngân hàng thương mại có quyền xử lý tài sản đảm bảo nợ vay khi khách hàng không trả được nợ, tuy nhiên để thực hiện được điều này thì rất khó và tốn nhiều thời gian. Hơn nữa, trên thực tế, các ngân hàng thương mại không làm được điều này vì ngân hàng là một tổ chức kinh tế, không phải là cơ quan quyền lực Nhà nước nên không có chức năng cưỡng chế, nếu có thì cũng chờ đưa ra Toà án xử lý qua con đường tố tụng, dẫn đến thời gian thu hồi được nợ là khá lâu, tốn nhiều chi phí cũng như nhân lực.

– Vẫn chưa có hiệu quả trong việc thanh tra, kiểm tra, giám sát của Ngân hàng Nhà nước:

Mô hình tổ chức của thanh tra ngân hàng còn nhiều bất cập, chưa hiệu quả, hoạt động thanh tra giám sát thường chỉ tại chỗ là chủ yếu, còn thụ động theo kiểu xử lý những việc đã phát sinh, ít có khả năng ngăn chặn và phòng ngừa rủi ro. Vì thế có những sai phạm của các ngân hàng thương mại không được thanh tra ngân hàng Nhà nước cảnh báo sớm, có biện pháp ngăn chặn từ đầu, để đến khi hậu quả nặng nề xảy ra rồi mới can thiệp.

– Hệ thống thông tin quản lý còn yếu kém:

Cách đây 10 năm, Việt Nam bị đánh giá là có môi trường thông tin kém minh bạch và thiếu nguồn dữ liệu thông tin. Đến nay môi trường thông tin đã được cải thiện, các cơ quan thông tin sau một thời gian hoạt động trong nền kinh tế thị trường đã thu thập và lưu trữ được những thông tin tối thiểu cần thiết. Một vài cơ quan thông tin đang hoạt động ở Việt Nam như Trung tâm Thông tin doanh nghiệp của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Trung tâm Thông tin của Tổng cục Thống kê, Trung tâm Đăng ký tài sản thế chấp của Bộ tư pháp, các trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng (CIC).

Trong đó, kênh cung cấp thông tin về tình hình hoạt động tín dụng tốt nhất ở Việt Nam hiện nay chính là trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng (CIC) của ngân hàng Nhà nước. CIC đã hoạt động được hơn một thập niên, cung cấp kịp thời về tình hình tín dụng nhưng vẫn còn nhiều hạn chế và yếu kém. Thông tin thiếu cập nhật, cung cấp đơn điệu, chưa đáng tin cậy tuyệt đối. Việt Nam vẫn còn hạn chế trong khâu quản lý thông tin, cung cấp thông tin minh bạch, do đó sẽ là thách thức cho hệ thống ngân hàng trong việc mở rộng và kiểm soát tín dụng. Nếu các ngân hàng cạnh tranh bằng cách cố gắng chạy theo thành tích, tăng trưởng tín dụng trong điều kiện môi trường thông tin bất đối xứng thì không tránh khỏi nguy cơ nợ xấu gia tăng.

1.6.1.3.Các vấn đề về môi trường:

Những ngành nghề kinh doanh của khách hàng có liên quan đến vấn đề về môi trường, vi phạm bảo vệ môi trường sẽ làm tổn thất đối với ngân hàng trong việc thu hồi nợ.

1.6.1.4.Những thảm họa bất ngờ:

Những thảm họa bất ngờ như thiên tai, động đất, hoả hoạn,… gây nên cho khách hàng sẽ gây nguy cơ nợ xấu gia tăng cho ngân hàng.

1.6.2.Rủi ro tín dụng do nguyên nhân từ khách hàng vay:

– Sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trong việc trả nợ:

Khi cho vay các ngân hàng đều mong muốn khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích, có mục đích hợp lý, sử dụng hiệu quả để có thể tái sinh đủ bù đắp các khoản nợ vay. Đối với các doanh nghiệp, khi vay vốn đều có mục đích rõ ràng, phương án kinh doanh cụ thể và khả thi; đối với các thể nhân thì có kế hoạch trả nợ cụ thể và khả thi. Tuy nhiên khách hàng sau khi vay lại sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trả nợ sẽ làm cho các ngân hàng bị tổn thất và rủi ro trong vấn đề thu hồi nợ.

– Khả năng quản lý hoạch định chiến lược kinh doanh kém:

Nếu chiến lược kinh doanh không được quản lý hoạch định tốt sẽ ảnh hưởng đến nguồn trả nợ. Ngân hàng cho vay dựa trên kế hoạch, chiến lược kinh doanh vì đấy là nguồn trả nợ tốt nhất, tuy nhiên nếu sự quản lý hoạch định ấy yếu kém, sẽ làm cho phương án kinh doanh có thể đi vào phá sản.

– Tình hình tài chính doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch:

Hiện nay báo cáo tài chính của các doanh nghiệp cung cấp vẫn chưa phải là nguồn thông tin xác thực, mặc dù có những báo cáo tốt, có lợi nhuận nhưng bên trong tiềm ẩn, chứa đựng nhiều vấn đề, rủi ro. Do đó ngân hàng không có căn cứ chính xác đáng tin cậy dựa vào thông tin doanh nghiệp cung cấp mà phải dùng tài sản thế chấp làm chỗ dựa để phòng chống rủi ro tín dụng.

– Hiểu biết hạn chế về sản phẩm, công nghệ và thị trường.

– Hoạt động kinh doanh được mở rộng quá khả năng kiểm soát.

– Hạn chế về khả năng hoạch định và kiểm soát chi phí Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm.

– Sản phẩm được đưa ra thị trường quá sớm.

– Phụ thuộc quá lớn vào một hay vài khách hàng thị trường chủ chốt.

– Quá chú trọng đến tốc độ tăng trưởng và bỏ quên chất lượng tăng trưởng.

– Việc thực hiện dự án bị trì hoãn hoặc chậm tiến độ.

1.6.3.Rủi ro tín dụng do nguyên nhân từ phía ngân hàng cho vay:

1.6.3.1.Công tác kiểm tra giám sát nội bộ các ngân hàng còn yếu kém:

Mỗi ngân hàng nên có kiểm toán nội bộ thường xuyên thanh tra, kiểm tra giám sát hoạt động của ngân hàng mình. Ưu thế của kiểm toán nội bộ là nhanh chóng, kịp thời và sâu sát với những vấn đề phát sinh để khắc phục ngay, phòng ngừa hạn chế được rủi ro. Tuy nhiên trong thời gian trước đây, công việc kiểm toán nội bộ của các ngân hàng hầu như chỉ tồn tại trên hình thức, chưa triệt để và nghiêm túc, do đó vẫn chưa thật sự hiệu quả trong việc quản lý rủi ro tại các ngân hàng.

1.6.3.2.Nhân viên ngân hàng thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ, cố tình gian lận, lừa đảo:

Con người là vốn quý của nhân loại, sử dụng người có tài có đức sẽ giúp ích rất nhiều trong bất kỳ lĩnh vực nào. Tuy nhiên, nếu nhân viên thiếu đạo đức, yếu kém về trình độ chuyên môn nghiệp vụ sẽ gây hậu quả không nhỏ cho ngân hàng. Cụ thể có nhiều vụ lừa đảo chiếm đoạt tài sản, tiền vốn ngân hàng nguyên nhân xuất phát từ sự tiếp tay của các nhân viên ngân hàng như làm giả hồ sơ, lập khống chứng từ, định giá tài sản đảm bảo cao hơn nhiều so với thực tế … Riêng nhân viên yếu kém thiếu năng lực không nhận biết được thật giả trong hồ sơ giấy tờ, gây thiệt hại cho ngân hàng.

Đạo đức của nhân viên là một trong các yếu tố quan trọng, cần thiết trong việc hạn chế rủi ro tín dụng. Một nhân viên kém về năng lực có thể bồi dưỡng thêm, nhưng một nhân viên tha hóa về đạo đức mà lại giỏi về nghiệp vụ thì vô cùng nguy hiểm khi bố trí trong khâu tín dụng.

1.6.3.3.Thiếu giám sát và quản lý sau cho vay:

Thông thường, các ngân hàng vẫn chưa chú trọng đến công tác giám sát quản lý sau cho vay mà tập trung chủ yếu trước cho vay. Tuy nhiên việc theo dõi giám sát sau cho vay là rất cần thiết và quan trọng. Thường xuyên thăm hỏi khách hàng sẽ giúp ngân hàng sớm phát hiện ra được vấn đề khó khăn, nguy cơ tiềm ẩn của khách hàng cũng như những cơ hội bán chéo sản phẩm, vừa mang lại thêm lợi nhuận cho ngân hàng vừa giảm thiểu được rủi ro.

1.6.3.4.Chưa có sự hợp tác giữa các ngân hàng:

Ngày nay, tình hình cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, do đó hiếm có sự hợp tác với nhau để nắm bắt kịp thời thông tin về khách hàng vay. Sẽ không thể không có trường hợp một khách hàng vay tại nhiều ngân hàng, khi đấy nếu không có sự phối hợp, hợp tác chia sẻ thông tin giữa các ngân hàng sẽ không thẩm định được khả năng trả nợ của khách hàng gây rủi ro thiệt hại không loại trừ ai.

Như vậy, rủi ro tín dụng có thể phát sinh do rất nhiều nguyên nhân, đòi hỏi cần phải có các biện pháp để phòng chống rủi ro tương ứng với các nguyên nhân đó. Tuy nhiên, sẽ có những biện pháp có thể nằm trong tầm tay của các ngân hàng thương mại nhưng cũng có những biện pháp vượt ngoài khả năng của riêng từng ngân hàng.

CHƯƠNG II
THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐỒ SƠN

2.1. Khái quát về ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tên tổ chức : Ngân hàng TMCP Công thương VN - Chi nhánh Đồ Sơn

Tên giao dịch: Ngân hàng TMCP Công thương VN - Chi nhánh Đồ Sơn

Tên giao dịch quốc tế : Viet Nam Joint Stock Commerical Bank for Industry and Trade - Do Son Branch.

Tên gọi tắt : Vietinbank Đồ Sơn

Trụ sở chính : 193 Lý Thánh Tông, Đồ Sơn, Hải Phòng

Giấy CNĐKKD : 0213005613 của Sở Kế hoạch đầu tư Hải Phòng.

Mã số thuế : 010011948046

Hơn 45 năm xây dựng và phát triển, ban đầu là một chi nhánh của ngân hàng Nhà nước, sau đó là chi nhánh của ngân hàng công thương. Từ năm 1988 đến năm 1994 chi nhánh thuộc chi nhánh ngân hàng công thương thành phố Hải Phòng. Thực hiện quyết định số 285/NHCT-QĐ ngày 21/9/1994 chi nhánh ngân hàng Công thương Đồ Sơn tách khỏi ngân hàng Công thương Hải Phòng trở thành chi nhánh trực thuộc ngân hàng Công thương Việt Nam. Đến tháng 7 năm 1998 thực hiện quyết định số 53/QĐ-HĐQT ngày 15 tháng 6 năm 1998 chi nhánh ngân hàng Công thương Đồ Sơn lại trực thuộc trở lại ngân hàng Công thương thành phố Hải phòng. Năm 2009 ngân hàng tiến hành IPO thì ngân hàng Công thương Đồ Sơn lại tách ra trực thuộc ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Giờ đây ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Đồ Sơn đã có trong tay hành trang tương đối vững chắc. Lãnh đạo ngân hàng được đào tạo cơ bản về quản lý và điều hành, có kỹ năng chuyên sâu về

các lĩnh vực nghiệp vụ ngân hàng và ngoại ngữ. Đội ngũ nhân viên có chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp, có đủ nhiệt tình và tâm huyết xây dựng một ngân hàng vững mạnh.

Ngành nghề kinh doanh:

- Huy động vốn: Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn bằng VNĐ và ngoại tệ của các tổ chức, cá nhân theo quy định của Nhà nước, NH TMCP Công Thương Việt Nam; phát hành giấy tờ có giá (chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu); vay vốn của các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam theo quy định của ngân hàng Nhà nước, ngân hàng TMCP Công thương VN.

- Hoạt động cấp tín dụng bằng VNĐ và ngoại tệ cho các tổ chức, cá nhân theo quy định của ngân hàng Nhà nước, ngân hàng TMCP Công thương VN: cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, cấp tín dụng dưới các hình thức khác theo quy định của ngân hàng Nhà nước và của ngân hàng TMCP Công thương VN.

- Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ: mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng Nhà nước, tại các tổ chức tín dụng khác; mở tài khoản cho khách hàng trong nước; cung ứng các phương tiện thanh toán; phát hành thẻ ATM ,thẻ TDQT, thực hiện các giao dịch thanh toán trong nước; thực hiện các dịch vụ thu hộ chi hộ; thực hiện các dịch vụ thanh toán khác do ngân hàng Nhà nước quy định; thực hiện các dịch vụ và phát tiền mặt cho khách hàng; tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng trong nước.

- Các hoạt động khác: thực hiện kinh doanh vàng và các hoạt động kinh doanh ngoại hối khác trên thị trường trong nước và thị trường quốc tế khi được ngân hàng Nhà nước cho phép; được cung ứng các dịch vụ tài chính phù hợp với chức năng hoạt động của một ngân hàng thương mại; được quyền ủy thác, nhận ủy thác, làm đại lý trong các lĩnh vực liên quan đến hoạt động; ngân hàng thương mại; được cung ứng dịch vụ bảo quản hiện vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két, cầm đồ và các dịch vụ khác theo quy định của pháp luật.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức

Bộ máy tổ chức của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam chi nhánh Đồ Sơn được áp dụng theo phương thức quản lý trực tuyến Giám đốc chịu trách nhiệm cao nhất về mọi hoạt động của chi nhánh. Ban Giám đốc của chi nhánh NH TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Đồ Sơn bao gồm giám đốc và một phó giám đốc. Giám đốc là người trực tiếp điều hành mọi hoạt động của chi nhánh và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc và Hội đồng quản trị của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Phó giám đốc đảm nhiệm lĩnh vực mà mình phụ trách và có trách nhiệm giúp đỡ giám đốc điều hành hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Toàn bộ chi nhánh có 08 phng ban nghiệp vụ và 01 phng giao dịch.

Tổng số nhân sự đến 31/12/2012 của chi nhánh là 44 cán bộ

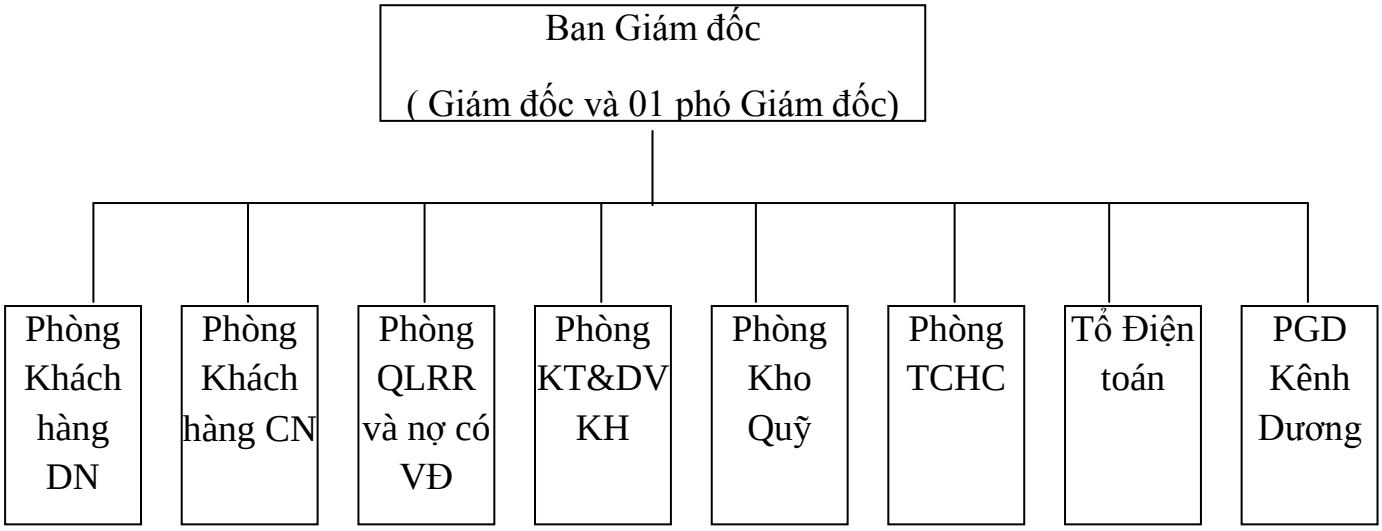
Bảng 1: Thống kê nhân sự

STT	Phân theo trình độ	Số lượng	Chiếm tỷ lệ (%)
1	Thạc sĩ	2	5%
2	Đại học	38	86%
3	Trung cấp	2	5%
4	Phổ thông	2	5%
	Tổng	44	

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính của Chi nhánh Đồ Sơn)

Đây là một trong những nhân tố quyết định sự thành công của chi nhánh.

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức của Vietinbank Đồ Sơn



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính của Chi nhánh Đồ Sơn)

– *Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban như sau:*

Ban giám đốc: Lãnh đạo và điều hành mọi hoạt động của Chi nhánh

Phòng Khách hàng doanh nghiệp:

+ Tìm kiếm, tiếp thị, tư vấn, hỗ trợ, chăm sóc khách hàng doanh nghiệp.

+ Phối hợp với các phòng ban liên quan cung cấp trọn gói các sản phẩm, dịch vụ của NHCT cho khách hàng doanh nghiệp, kết hợp bán chéo, bán thêm các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng về thẻ ATM, thẻ tín dụng quốc tế, các dịch vụ ngân hàng điện tử; các sản phẩm liên quan đến hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, tài trợ thương mại…cho khác hàng là doanh nghiệp .

+ Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến nghiệp vụ cấp tín dụng, kiểm tra giám sát chặt chẽ trước, trong và sau khi cấp tín dụng theo quy định, quy trình cấp tín dụng hiện hành.

+ Nghiên cứu đề xuất phát triển, cải tiến các sản phẩm, dịch vụ mới đối với khách hàng doanh nghiệp.

+ Xây dựng phương án xử lý nợ phối hợp với phòng QLRR&NCVĐ để xây dựng phương án xử lý nợ và thực hiện biện pháp thu hồi nợ.

Phòng Khách hàng cá nhân (KHCN):

+ Tìm kiếm, tiếp thị, tư vấn, hỗ trợ, chăm sóc khách hàng là cá nhân, hộ gia đình.

+ Phối hợp cùng với các bộ phận liên quan cung cấp trọn gói các sản phẩm, dịch vụ của NHCT cho các KHCN, kết hợp bán chéo, bán thêm các sản phẩm, dịch vụ cho khác hàng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, tối đa hóa lợi ích mang lại cho ngân hàng.

+ Cung cấp sản phẩm tín dụng cho khác hàng cá nhân, hộ gia đình.

+ Đề xuất quyết định tín dụng đối với các trường hợp cấp tín dụng có đảm bảo bằng tiền gửi tại NHCT, giấy tờ có giá, sổ/thẻ tiết kiệm.. trừ các giao dịch thuộc nghiệp vụ tài trợ thương mại.

+ Kiểm tra giám sát chặt chẽ trước, trong và sau khi cấp tín dụng theo quy định, quy trình cấp tín dụng hiện hành.

+ Nghiên cứu để xuất cải tiến sản phẩm dịch vụ hiện có và phát triển sản phẩm dịch vụ mới cho khác hàng là cá nhân, hộ gia đình.

Phòng quản lý rủi ro và nợ có vấn đề:

+ Thực hiện chức năng thẩm định và đề xuất quyết định tín dụng cho khách hàng có quan hệ tín dụng với chi nhánh.

+ Phối hợp với các phòng khách hàng quản lý, xử lý thu hồi các khoản nợ xấu, nợ xử lý rủi ro, xử lý tài sản bảo đảm tiền vay.

+ Thực hiện triển khai công việc QLRR tín dụng, QLRR hoạt động đối với toàn hoạt động tại chi nhánh.

+ Nghiên cứu đề xuất các biện pháp chính sách nhằm nâng cao hiệu quả công tác thẩm định, quản lý rủi ro, quản lý nợ có vấn đề.

+ Là đầu mối liên hệ với trung tâm thông tin tín dụng NHNN trên địa bàn trong việc cung cấp và khai thác sử dụng thông tin tín dụng theo quy định của NHNN

Phòng tổ chức hành chính:

+ Phòng tổ chức hành chính có chức năng tham mưu cho ban Giám đốc về công tác quản lý cán bộ, hành chính quản trị của chi nhánh; thực hiện công tác thi đua, thực hiện các chức năng về đảm bảo an toàn tài sản, quy định về bảo quản trang thiết bị, quản lý con dấu của chi nhánh, bảo dưỡng

phương tiện đi lại, thực hiện công tác bảo vệ, an ninh, an toàn chi nhánh, phòng chống cháy nổ, phòng chống bão lụt.

+ Nghiên cứu đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác nhân sự, đào tạo, bồi dưỡng quy hoạch cán bộ nâng cao trình độ về mọi mặt cho cán bộ.

+ Là đầu mối xây dựng nội quy quản lý, sử dụng trang thiết bị tại chi nhánh, thực hiện nhiệm vụ thủ quỹ các khoản chi tiêu nội bộ chi nhánh.

+ Quản lý và duy trì hình ảnh thương hiệu của NHCT tại chi nhánh trên địa bàn.

Phòng kế toán & dịch vụ khách hàng:

+ Trực tiếp giới thiệu, tư vấn, cung ứng và hỗ trợ khách hàng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của NHCT nhanh chóng, chính xác, an toàn, hiệu quả các sản phẩm dịch vụ thanh toán: tiền gửi thanh toán/tiền gửi tiết kiệm và các giấy tờ có giá, các loại séc; các sản phẩm chuyển tiền, thẻ, kiều hối, ngân hàng điện tử, bảo hiểm, nhờ thu phi thương mại, các sản phẩm dịch vụ theo quy định của NHCT.

+ Tổ chức hạch toán kế toán, thực hiện các giao dịch tài chính và phi tài chính.

+ Thực hiện chức năng kiểm soát sau đối với tất cả các giao dịch đã phát sinh tại đơn vị, thực hiện các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ, kiểm kê tài sản, công cụ dụng cụ…

+ Tổ chức lưu trữ chứng tử, liệt kê, báo cáo kế toán theo quy định.

+ Phối hợp với phòng tiền tệ kho quỹ thực hiện thu chi tiền mặt cho khách hàng tại quầy… phòng tổ chức hành chính, phòng tổ liên quan lập kế hoạch mua sắm tài sản cổ định, công cụ lao động, lập kế hoạch chi tiêu đảm bảo hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

+ Là đầu mối làm việc với cơ quan thuế, cơ quan quản lý trực tiếp và tiếp các đoàn thanh tra, kiểm tra, cơ quan thuế.

Phòng kho quỹ:

+ Quản lý an toàn toàn bộ tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá, ấn chỉ quan trọng, hồ sơ tài sản bảo đảm… của chi nhánh tại nơi giao dịch, kho bảo quản và trên đường vận chuyển theo đúng quy định.

+ Điều hành và sử dụng tiềm mặt tiết kiệm, hiệu quả; tổ chức thu chi, giao, nhận, điều chuyển tiền mặt, đáp ứng tốt nhu cầu giao dịch của khách hàng.

+ Thực hiện nộp, lĩnh tiền mặt với chi nhánh NHCT và NHNN để giảm thiểu tồn quỹ tiền mặt.

+ Chịu trách nhiệm cuối cùng về tình hình quản lý tiền mặt hàng ngày của chi nhánh.

Tổ điện toán:

+ Thực hiện công tác quản lý, duy trì hệ thống thông tin điện toán.

+ Bảo trì bảo dưỡng hệ thống thiết bị ngoại vi, mạng máy tính đảm bảo thông suốt hoạt động của hệ thống, nâng cấp các đường truyền thông, triển khai chương trình phần mềm mới, các phiên bản cập nhật..làm đầu mối về mặt công nghệ thông tin giữa chi nhánh với trung tâm công nghệ thông tin, đầu mối quản lý giải quyết sự cố kỹ thuật, nâng cấp, vận hành, bảo dưỡng máy ATM…

Phòng giao dịch Kênh Dương:

Mỗi một phòng giao dịch giống như một ngân hàng thu nhỏ, có các bộ phận huy động vốn, có bộ phận tín dụng làm công tác cho vay, có bộ phân kế toán đảm nhận các công việc kế toán cho vay, nợ, kế toán tiết kiệm thực hiện theo chế độ kế toán báo sổ. Tùy theo tình hình kinh tế từng thời kỳ Giám đốc có giao mức phán quyết cho vay đối với các trưởng phòng cho phù hợp. Chi nhánh tiến hành phân công cho các phòng phụ trách cho vay đối với từng địa bàn nhất định.

Sang năm 2013 chi nhánh Đồ Sơn chuyển sang mô hình hoạt động mới không còn *Phòng quản lý rủi ro và nợ có vấn đề* thêm vào đó chi nhánh chia *Phòng khách hàng doanh nghiệp* ra làm 2 phòng là: *Phòng khách hàng doanh*

nghiệp vừa và nhỏ và *Phòng khách hàng doanh nghiệp lớn* (quản lý những khách hàng có Vốn điều lệ từ 50 tỷ đồng trở lên).

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Đồ Sơn

Hiện nay, các NHTM đang phải đối mặt với nhiều khó khăn do sự biến động phức tạp của thị trường trong nước và quốc tế. Song có thể nói rằng, NHCT – Chi nhánh Đồ Sơn là một trong những chi nhánh hoạt động hiệu quả trong hệ thống chi nhánh của NHCT. Được như vậy có thể nói là do Chi nhánh đã nắm bắt kịp thời những cơ hội để phát triển trong quá trình hội nhập. Bên cạnh đó là sự nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên trong toàn Chi nhánh đã góp sức không nhỏ vào thành công của Ngân hàng. Điều đó đã mang lại thành tích đáng kể trong hoạt động kinh doanh, mang lại doanh thu lớn cho Ngân hàng, đồng thời góp một khoản không nhỏ vào Ngân sách nhà nước.

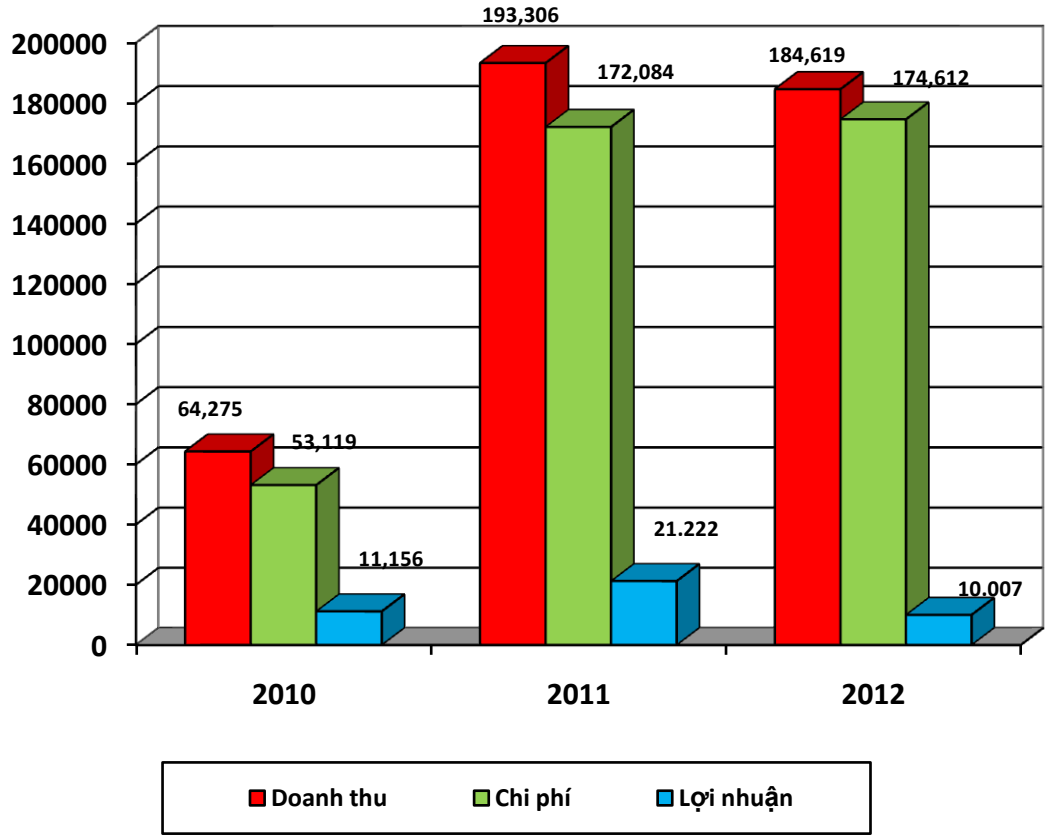
Bảng 2: Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Đồ Sơn năm 2010 – 2012

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	Tăng (giảm)			
				2011/2010		2012/2011	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu	64.275	193.306	184.619	129.031	301	- 8.687	96
Chi phí	53.119	172.084	174.612	118.965	324	2.528	101
Lợi nhuận	11.156	21.222	10.007	10.066	190	- 11.215	47

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Đồ Sơn 2010 – 2012)

Sơ đồ 2: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Chi nhánh Đồ Sơn:

Đơn vị tính: tỷ đồng



(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Chi nhánh Đồ Sơn 2010-2012)

Qua sơ đồ trên ta thấy mặc dù chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nhưng Chi nhánh vẫn đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định và hiệu quả, tăng tối đa các nguồn thu, giảm tối đa chi phí trên cơ sở lợi nhuận hợp lý. Năm 2011 tăng trưởng với quy mô vốn huy động lớn cùng với mạng lưới khách hàng được mở rộng và đa dạng hóa các dịch vụ tại Chi nhánh nên doanh thu có sự gia tăng đột biến, tăng 200,75% so với năm 2010. Việc nâng cao chất lượng và mở rộng mạng lưới khách hàng , đặc biệt là các chương trình khuyến mãi lớn khiến chi phí của Chi nhánh cũng tăng cao. Năm 2011, chi phí tăng cao, tăng 223,47% so với năm 2010. Tuy nhiên, lợi nhuận của Chi nhánh vẫn tăng 91,61% so với năm 2010. Lợi nhuận của Chi nhánh tăng chủ yếu là do doanh thu từ hoạt động Ngân hàng tăng, mà nguồn thu chủ yếu của Chi nhánh là từ lãi của hoạt động cho vay. Mặt khác lợi nhuận tăng cũng do Chi nhánh đã cân đối được nguồn thu chi… Đây là biểu

hiện tích cực, chứng tỏ những định hướng và chính sách của Chi nhánh là hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của thị trường.

Trong năm nay, Chi nhánh đã triển khai một loạt các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng bán lẻ như: tiền gửi tiết kiệm – lãi suất thả nổi, tiền gửi đầu tư – lãi suất thả nổi, tiền gửi tiết kiệm lãi suất bậc thang theo thời gian, tiền gửi thanh toán – lãi suất bậc thang… nhiều sản phẩm dịch vụ mới đặc biệt là các sản phẩm huy động vốn, góp phần đa dạng hóa dịch vụ, tạo điều kiện cho khách hàng dễ lựa chọn các dịch vụ, nâng cao tầm ảnh hưởng và uy tín của mình trong vùng.

2.1.4. Thuận lợi và khó khăn

2.1.4.1. Thuận lợi

- Hải Phòng là một thành phố lớn, có vị trí địa lý thuận lợi, có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, văn hóa của cả nước.

- Ngân hàng Công thương Đồ Sơn nằm tại trung tâm của Quận Đồ Sơn. Quận Đồ Sơn là điểm du lịch nổi tiếng của thành phố Hải Phòng và của cả nước, hàng năm thu hút lượng khách tham quan nghỉ mát rất đông. Đồ Sơn là quận mới thành lập có 7 phường với tổng dân số khoảng hơn 5 vạn người. Do đó đã cung cấp cho Ngân hàng một thị trường khách đông đảo đây là điểm thuận lợi căn bản của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn.

- Hiện nay nhờ có tính năng động vượt khó và sáng tạo thị trường, Ngân hàng không chịu bó hẹp trong phạm vi Quận Đồ Sơn mà đã vượt ra ngoài địa bàn ở các Quận lân cận thuộc thành phố Hải Phòng ngày càng được mở rộng, thu hút được nhiều khách hàng mới đến với Ngân hàng như: khách hàng gửi tiền tiết kiệm và khách hàng có nhu cầu vay vốn.

- Vietinbank là Thương hiệu lớn và có uy tín, lâu đời.

- Khách hàng của Chi nhánh bao gồm đủ các thành phần kinh tế. Cơ cấu kinh tế trên địa bản bao gồm : công nghiệp, nông nghiệp, dịch vụ Du lịch, vận tải, nuôi trồng thuỷ sản và đánh bắt hải sản. Và nhiều doanh nghiệp khác trên địa bàn như Sòng bạc CASINO, sân Golf, khu vui chơi giải trí Dấu

resoft... Với đa dạng các loại hình sản xuất kinh doanh nên nhu cầu vốn kinh doanh cũng như lượng tiền tiết kiệm là rất lớn. Vì vậy Chi nhánh có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ phụ trợ cho những dịch vụ chính để phục vụ đông đảo khách hàng.

- Cấp quản lý có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm
- Đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, năng động, nhiệt tình. CBCNV Vietinbank là những người trẻ năng động sẵn sàng đảm nhận mọi việc, có tinh thần trách nhiệm cao để hoàn thành tốt công việc, tiếp thu kiến thức mới.
- Vietinbank đang sử dụng phần mềm hiện đại (INCAS, People soft, …) và cung cấp nhiều sản phẩm đáp ứng được cho các nhu cầu của khách hàng.
- Nền kinh tế đang đà phục hồi và dần dần phát triển.

2.1.4.2. Khó khăn

- Song song bên cạnh điểm thuận lợi trên Ngân hàng cũng vấp phải một số khó khăn nhất định, đó là trên địa bàn của Quận lại là nơi có nhiều Ngân hàng hoạt động như Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn, Ngân hàng Chính sách, Kho bạc Nhà nước và Quỹ tiết kiệm bưu điện...Điều đó làm cho môi trường kinh doanh trên địa bàn có tính cạnh tranh cao hơn.
- Tình hình kinh tế diễn biến phức tạp, biến động mạnh nên mang lại rủi ro cho các TCTD. Đồng thời sự suy giảm liên tục của thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản trong nước, ảnh hưởng xấu của nền kinh tế thế giới tạo ra nhiều sức ép và khó khăn cho doanh nghiệp là khách hàng của ngân hàng.
- Quy định về tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu là 9% của NHNN làm giảm phần nào sự tăng trưởng về tài sản của Vietinbank

Hiện nay các ngân hàng đều bị hạn chế chỉ tiêu tín dụng. Doanh thu từ tín dụng giảm buộc Vietinbank phải tìm phương án sử dụng nguồn vốn hợp lý mới.

2.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

2.2.1. Hoạt động huy động vốn

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ tín dụng , huy động vốn thanh toán, các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh. Nguồn vốn này không thuộc sở hữu của Ngân hàng, nhưng Ngân hàng được quyền sử dụng trong thời gian huy động, có trách nhiệm hoàn trả cả gốc và lãi khi đến hạn đối với tiền gửi có kỳ hạn hoặc khi họ có nhu cầu rút vốn tiền gửi không kỳ hạn. Vốn huy động đóng vai trò rất quan trọng đối với mọi hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, là nguồn gốc kinh doanh của Ngân hàng.

Theo xu hướng phát triển kinh doanh lấy khách hàng làm trọng tâm và trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, Vietinbank nói chung và chi nhánh Đồ Sơn nói riêng đã và đang đa dạng hóa sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn, linh hoạt theo nhu cầu của khách hàng, đảm bảo tính hấp dẫn, cạnh tranh. Do đó khách hàng của Ngân hàng ngày một phong phú, nhu cầu đa dạng. Trong điều kiện nền kinh tế biến động vô cùng phức tạp, Ngân hàng muốn cạnh tranh giành giật chiếm lĩnh thị trường và thu hút khách hàng thì Ngân hàng phải đổi mới một cách toàn diện, tạo ra các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng đa dạng để thỏa mãn tốt nhất nhu cầu trong kinh doanh.

Từ đó Vietinbank Chi nhánh Đồ Sơn luôn xác định vốn giữ vai trò quyết định, khách hàng luôn được đặt lên hàng đầu của hoạt động kinh doanh, NH là bạn hàng thực hiện đi vay để cho vay, nhằm huy động tạo lập nguồn vốn lớn. Năm 2012 Ngân hàng có nguồn vốn huy động đạt 627.236 triệu đồng.

Bảng 3: Nguồn huy động vốn của Chi nhánh

Đơn vị tính: triệu đồng

Nguồn vốn huy động	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		Tăng (giảm)			
							2011/2010		2012/2011	
	Số BQ	Tỷ trọng (%)	Số BQ	Tỷ trọng (%)	Số BQ	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng nguồn vốn huy động	439.061	100	583.450	100	627.236	100	137.690	30,8	43.786	7,5
Về cơ cấu nguồn vốn										
Tiền gửi tiết kiệm	303.699	69,2	394.425	67,6	404.563	64,5	90.726	29,8	10.138	2,5
Tiền gửi của các tổ chức kinh tế	37.284	8,5	86.174	14,7	83.108	13,2	48.890	131,1	-3.066	-3,6
Phát hành công cụ nợ	2.980	0,68	4.943	0,85	58.035	9,3	1.903	63,9	53.092	1074
Khác	95.098	21,7	97.908	16,8	81.530	13	2810	2,95	-16.378	-16,7
Về cơ cấu tiền tệ										
Tiền gửi Việt Nam đồng	387.366	88,2	535.013	91,7	587.100	93,6	140.947	36,4	52.087	9,74
Tiền gửi ngoại tệ quy VNĐ	51.694	11,8	48.435	8,3	40.136	6,4	-3.259	-6,3	-8.299	-17,13

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Trong những năm gần đây, thị trường đang phải chứng kiến cuộc chạy đua huy động vốn giữa các NHTM. Sự cạnh tranh của các NHTM nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư diễn ra rất quyết liệt, thông qua các dịch vụ chăm sóc khách hàng, cạnh tranh lãi suất và các chương trình khuyến mãi có giá trị lớn.

Cũng trong thời gian này, thị trường tài chính cũng đang trải qua khủng hoảng trên toàn thế giới. Vì vậy ngành ngân hàng cũng không tránh khỏi những ảnh hưởng tiêu cực. Việc kinh doanh của Chi nhánh cũng có sự biến động. Tính đến ngày 31/12/2012, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh là 627.236 triệu đồng, tăng 43.690 triệu đồng so với đầu năm, tốc độ tăng trưởng 7,5%, chiếm 1,01% thị phần trên toàn thành phố. Nhìn lại, năm 2011 so với năm 2010 tăng 137.690 triệu đồng (tỷ lệ tăng 94,1%). Nguồn vốn huy động phân theo cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tiền tệ của chi nhánh có sự chênh lệch rõ rệt, cụ thể: tiền gửi tiết kiệm trong dân cư chiếm tỷ trọng lớn hơn các hình thức huy động khác(năm 2010 chiếm 69,2%, năm 2011 chiếm 67,6%, năm 2012 chiếm 64,5% trên tổng nguồn vốn huy động) và tương tự nguồn vốn huy động từ Việt Nam đồng luôn chiếm tỷ trọng sấp xỉ 90% (năm 2010 chiếm 88,2%, năm 2011 chiếm 91,7%, năm 2012 chiếm 93,6% tổng nguồn vốn huy động).

– ***Về nguồn huy động vốn***

Theo hình thức huy động, đối với nguồn huy động chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, ta thấy, năm 2011 so với năm 2010 tăng 90.726 triệu đồng (tốc độ tăng trưởng 29,8%), năm 2012 tăng 10.138 triệu đồng(tốc độ tăng trưởng 2,5%) so với năm 2011. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có giảm những vẫn chiếm tỷ trọng lớn so với nguồn khác. Việc huy động vốn lớn từ các tổ chức kinh tế không phải là biện pháp an toàn cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Sự sụt giảm kinh tế trong năm đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình huy động vốn từ các tổ chức kinh tế, không chỉ tại chi nhánh mà ảnh hưởng đến toàn hệ thống Ngân hàng. Tuy nhiên đây lại là nguồn vốn mà Ngân hàng chỉ phải trả lãi suất thấp, tốn ít chi phí huy động, ổn định, tạo cơ sở thuận lợi cho việc đầu tư, cho vay và các nghiệp vụ khác.

Việc huy động vốn bằng phát hành công cụ nợ là biện pháp huy động được một số vốn lớn nhanh nhất, mà chủ yếu đối với chi nhánh là phát hành Kỳ phiếu. Thông thương Kỳ phiếu có mức lãi suất huy động cao hơn so với tiền gửi tiết kiệm, nên huy động bằng Kỳ phiếu chỉ là biện pháp áp dụng trong trường hợp Ngân hàng có nhu cầu cấp bách về vốn. Nhưng thực tế vốn huy động bằng Kỳ phiếu chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ. Khi phát hành, Ngân hàng phải lựa chọn hình thức, thời hạn cũng như thời điểm phát hành cho phù hợp thì mới có kết quả tốt. Cụ thể là năm 2010, Kỳ phiếu được bán ra với tổng giá trị là 2.980 triệu đồng, đến năm 2011 là 4.943 triệu đồng, tăng 1.903 triệu đồng (tương ứng tăng 63,9%) so với năm 2010. Tính đến cuối năm 2012, tổng giá trị phát hành Kỳ phiếu của Ngân hàng là 58.035 triệu đồng, tăng 53.035 triệu đồng so với đầu năm, tốc độ tăng trưởng 1074%.

– ***Về cơ cấu tiền tệ***

Nguồn huy động vốn từ Việt Nam đồng là chủ yếu, tỷ trọng tăng dần qua các năm, năm 2010 tỷ trọng 88,2%; năm 2011 tỷ trọng 91,7%; năm 2012 tỷ trọng 93,6%.

2.2.2. Hoạt động cho vay

2.2.2.1. Quy mô tín dụng tại Chi nhánh

Chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng đó là doanh số cho vay. Cụ thể qua bảng sau:

Bảng 4: Tình hình dư nợ của Vietinbank Đồ Sơn năm 2010 – 2012

Đơn vị: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	Tăng (giảm)			
				2011/2010		2012/2011	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh số cho vay	789.283	1.290.171	1.469.782	500.888	63	179.611	13,9
Doanh số thu nợ	471.791	1.041.112	1.529.296	569.321	121	488.184	46,9
Dư nợ	563.623	812.682	753.168	249.060	44,2	-59.519	-7,32

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Từ số liệu trên ta có thể thấy được tổng quan hoạt động cho vay của Chi nhánh có sự gia tăng đáng kể hằng năm. Cụ thể: doanh số cho vay năm 2010 đạt 789.283 triệu đồng; đến năm 2011 đạt 1.290.171 triệu đồng, tăng 63% so với năm 2010. Doanh số thu nợ năm 2011 so với năm 2010 tăng 569.321 triệu đồng, tăng 121% so với năm 2010.Năm 2012 doanh số cho vay cũng tăng lên so với năm 2011 là 13,9%. Đặc biệt trong năm 2012 công tác thu nợ làm rất tốt, doanh số thu nợ tăng 46,9% so với năm 2011. Mặc dù công tác cho vay chịu nhiều áp lực do tác động tiêu cực của lạm phát và thị trường tài chính tiền tệ, nhưng Chi nhánh đã chủ động tập trung thực hiện tốt nhiệm vụ đề ra.Chi nhánh không chỉ tăng trưởng dư nợ nóng mà lựa chọn khách hàng có đầy đủ điều kiện vay vốn, chú trọng vào các dự án, phương án vừa và nhỏ thuộc các ngành kinh doanh chế biến lâm sản, dịch vụ vận tải bến bãi, kinh doanh vật liệu xây dựng, kinh doanh dịch vụ khách sạn, nhà hàng, cho vay chứng minh tài chính. Tổng dư nợ năm 2011 là 812.682 triệu đồng, tăng 249.059 triệu đồng so với năm 2010, tổng dư nợ năm 2012 là 753.168 triệu đồng, giảm so với năm 2011 là 59.519 triệu đồng.

2.2.2.2. Cơ cấu tín dụng tại Chi nhánh

Bảng 5: Dư nợ cho vay của Vietinbank Đồ Sơn năm 2010 - 2012

Đơn vị tính: triệu VND

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Theo cơ cấu loại tiền						
Nội tệ	441.887	78,40	627.353	77,20	548.744	72,86
Ngoại tệ (USD quy đổi VND)	121.736	21,60	185.329	22,80	204.424	27,14
2. Theo thành phần kinh tế						
Doanh nghiệp	422.966	75,04	570.966	70,26	596.080	79,14
Cá nhân, hộ gia đình	140.656	24,96	242.928	29,89	157.088	20,86
3. Theo cơ cấu ngành kinh tế						
Ngành công nghiệp chế biến	193.408	34,32	312.478	38,45	333.910	44,33
Ngành xây dựng	28.520	5,06	11.505	1,42	11.999	1,59
Ngành thương nghiệp	106.205	18,84	276.002	33,96	267.425	35,51
Ngành khách sạn nhà hàng	21.766	3,86	22.534	2,77	13.690	1,82
Ngành vận tải, kho bãi	84.094	14,92	19.806	2,44	15.408	2,05
Ngành phục vụ cá nhân và cộng đồng	129.630	23,00	170.357	20,96	110.736	14,70
4. Theo kỳ hạn vay						
Tín dụng ngắn hạn	310.082	55,02	504.326	62,06	457.623	60,76
Tín dụng trung dài hạn	253.541	44,98	308.356	37,94	295.545	39,24
Tổng dư nợ	563.623	100	812.682	100	753.168	100

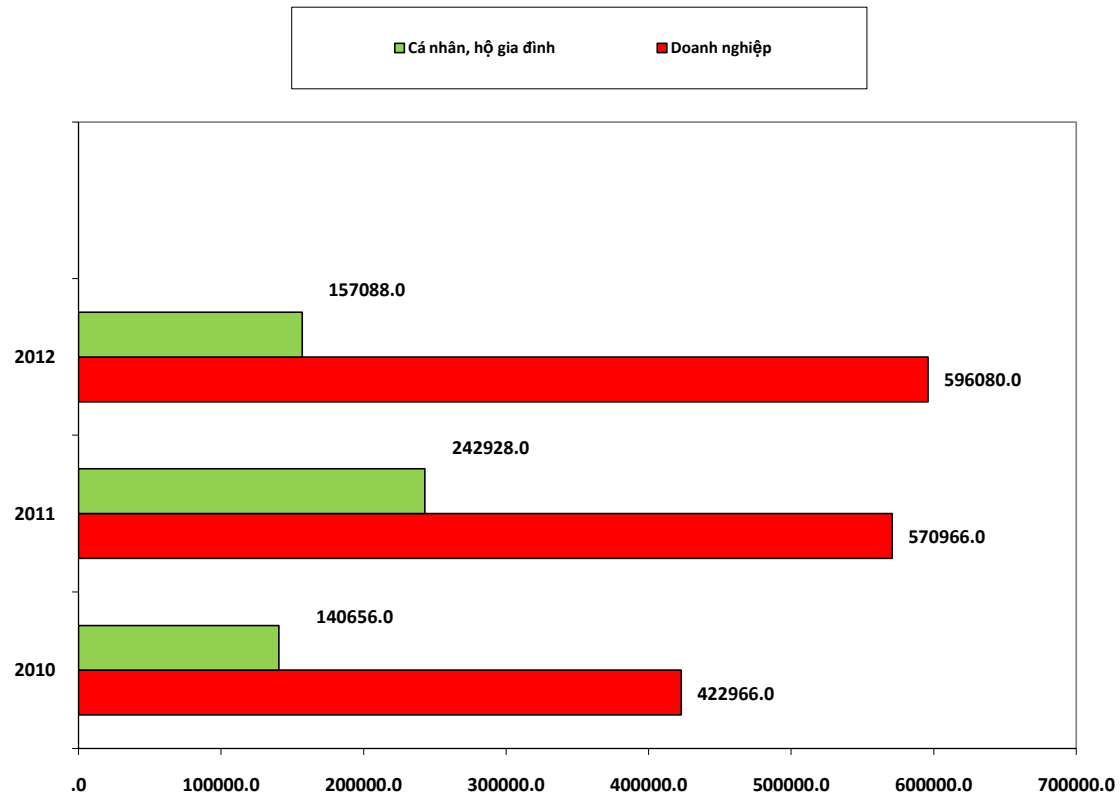
(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

- Cơ cấu tín dụng theo loại tiền:

Qua bảng trên, ta nhận thấy rằng ngân hàng cho vay chủ yếu vẫn là bằng đồng Việt Nam. Cùng với việc tổng doanh số cho vay tăng lên thì doanh số cho vay ngoại tệ cũng tăng lên. Cụ thể là năm 2010, doanh số cho vay ngoại tệ là 121.736 triệu đồng, chiếm 21,6% tổng dư nợ. Năm 2011, doanh số đạt 185.329 triệu đồng, tăng 52% so với năm 2010. Năm 2012 vừa qua, con số này tăng lên là 204.424 triệu đồng, chiếm 27,14% tổng dư nợ. Nhu cầu vay ngoại tệ của khách hàng chủ yếu nhằm tài trợ cho việc đi du học. Nằm trong khu vực phát triển năng động của thành phố Hải Phòng, các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong địa bàn của chi nhánh cũng rất cần vay vốn bằng ngoại tệ để đầu tư phát triển. Vì vậy chi nhánh cần có chiến lược để thu hút nguồn khách hàng tiềm năng này.

- *Cơ cấu tín dụng theo thành phần kinh tế*

Sơ đồ 3: Cơ cấu tín dụng theo thành phần kinh tế



(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

+ Dư nợ cho vay Doanh nghiệp năm 2012 là 596.080 triệu đồng, chiếm 79,14% tổng dư nợ, tăng 26.364 triệu đồng so với năm 2011.
+ Dư nợ cho vay cá nhân hộ gia đình năm 2012 là 157.088 triệu đồng, chiếm 20,86% tổng dư nợ, giảm 85.084 triệu đồng so với năm 2011.

- *Cơ cấu tín dụng theo ngành kinh tế*

Sự phát triển của danh mục tín dụng theo ngành phản ánh tình hình phát triển kinh tế chung của địa bàn. Dư nợ tín dụng của Chi nhánh đối với các ngành Công nghiệp chế biến, thương nghiệp, phục vụ cá nhân và cộng đồng đã chiếm trên 80% tổng dư nợ. Xu thế này phù hợp với chiến lược tín dụng của chi nhánh giai đoạn sắp tới: Tập trung vào các ngành đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của quận Đồ Sơn cũng như thành phố Hải Phòng.

Năm 2012:

+ Dư nợ cho vay ngành công nghiệp chế biến là: 333.910 triệu đồng chiếm tỷ trọng 44,33% tổng dư nợ.
+ Dư nợ cho vay ngành xây dựng là: 11.999 triệu đồng chiếm tỷ trọng 1,59% tổng dư nợ.
+ Dư nợ cho vay ngành thương nghiệp là: 267.425 triệu đồng chiếm tỷ trọng 35,51% tổng dư nợ.
+ Dư nợ cho vay ngành khách sạn nhà hàng là: 13.690 triệu đồng chiếm tỷ trọng 1,82% tổng dư nợ.
+ Dư nợ cho vay ngành vận tải, kho bãi là 15.408 triệu đồng chiếm tỷ trọng 2,05% tổng dư nợ.
+ Dư nợ cho vay hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng là 110.736 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 14,7% tổng dư nợ.

- Cơ cấu tín dụng theo thời gian:

Số liệu trên cũng phản ánh sự tăng trưởng của quy mô tín dụng theo thời gian. Đồ Sơn là một vùng biển, phát triển chủ yếu dựa vào ngành du lịch,

đánh bắt thủy hải sản, ngành công nghiệp chế biến… Do vậy trong những năm qua, chi nhánh luôn chú trọng đầu tư cho vay ngắn hạn với các doanh nghiệp kinh doanh các ngành nghề này nên cho vay ngắn hạn thường chiếm tỷ trọng lớn (từ 50 – 60%), còn lại là cho vay trung và dài hạn. Mặ khác, đặc điểm của tín dụng trung và dài hạn là khối lượng lớn, thời gian sử dụng dài, vòng quay vốn chậm nên nguồn vốn huy động khó có thể đáp ứng được. Trong khi đó tín dụng ngắn hạn cho phép ngân hàng đảm bảo được tính thanh khoản, phù hợp với quy mô tín dụng hiện thời của ngân hàng, thu được hiệu quả sử dụng vốn. Từ năm 2009, ngân hàng đã giải ngân cho vay được những dự án xây dựng dài hạn lớn tại Đồ Sơn như xây dựng đảo Hoa Phượng, dự án xây dựng chợ Cầu Vồng…, góp phần tăng doanh số cho vay của Chi nhánh. Trong khi cho vay ngắn hạn tăng cả về giá trị tuyệt đối lẫn tương đối thì nghiệp vụ cho vay trung và dài hạn tuy vẫn tăng về giá trị tuyệt đối nhưng có tỷ trọng giảm, song điều này là hợp lý với cơ cấu và hướng phát triển của vùng. Trong tương lai, Chi nhánh cần phải có chiến lược mở rộng tín dụng trung và dài hạn. Đây là một mảng hoạt động không thể thiếu được trong hoạt động của chi nhánh nếu chi nhánh muốn thu được lợi nhuận cao hơn.

2.2.3. Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

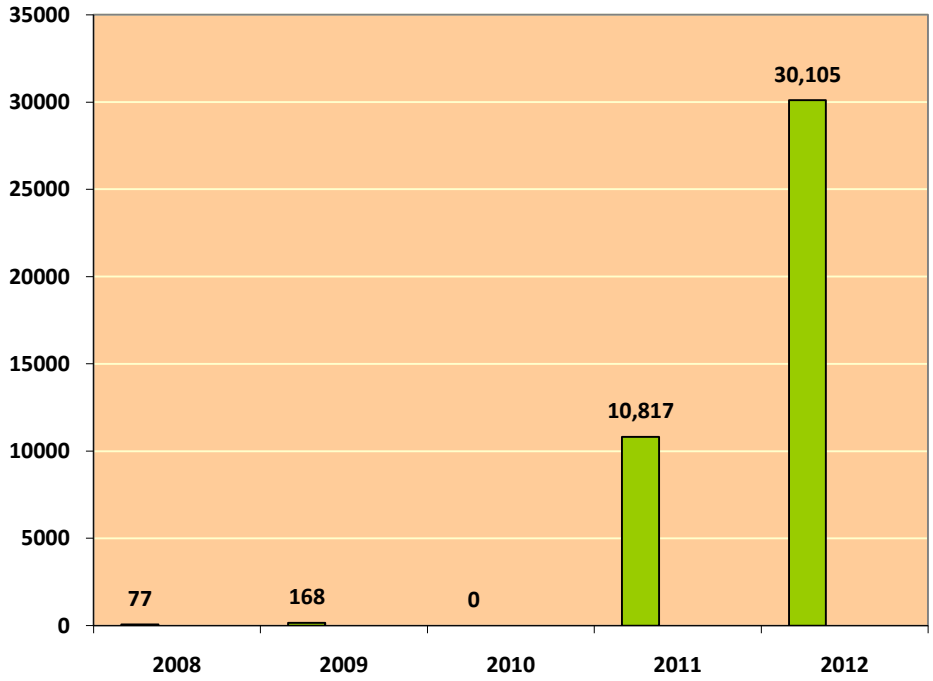
2.2.3.1. Tình hình nợ quá hạn

Nói đến kinh doanh không thể không nói đến rủi ro mà nghề ngân hàng được biết đến như là một ngành có nhiều rủi ro nhất, mà đặc biệt là trong hoạt động tín dụng. Rủi ro này có thể do nhiều nguyên nhân gây ra như rủi ro về kỳ hạn, rủi ro đạo đức khách hàng, rủi ro về tỷ giá và cũng có những rủi ro do yếu tố khách quan như thiên tai, hỏa hoạn… Vì vậy tình hình nợ quá hạn là không thể tránh khỏi, vấn đề đặt ra đối với ngân hàng là giảm thiểu tối đa các khoản nợ quá hạn để vừa tránh được rủi ro, vừa đảm bảo lợi nhuận cũng như việc xử lý các khoản nợ quá hạn đó như thế nào.

Dù đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong hoạt động tín dụng, nhưng trên thực tế, vấn đề nợ quá hạn cũng là một vấn đề mà Vietinbank Đồ

Sơn cần phải quan tâm vì đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Sơ đồ 4: Tình hình nợ quá hạn Vietinbank Đồ Sơn năm 2008 - 2012



(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Nợ quá hạn tăng đột biến trong hai năm gần đây 2011 và 2012. Nguyên nhân xuất phát từ việc khách hàng vay vốn ngắn hạn để đầu tư cho tài sản dài hạn, sử dụng vốn không đúng mục đich vay, khách hàng gặp rủi ro về thanh khoản (điều này thể hiện rất rõ nét ở công ty Huy Hoàng Anh và Tân Hoàng Gia). Hơn nữa khách hàng của Vietinbank Đồ Sơn chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực du lịch, khách sạn, chế biến thủy hải sản, nhưng trong năm 2012 do ảnh hưởng của cơn bão Sơn Tinh nên khách hàng chưa kịp thu hồi vốn để trả nợ cho ngân hàng.

❖ *Hệ số nợ quá hạn*

Bảng 6: Hệ số nợ quá hạn Vietinbank Đồ Sơn 2010 - 2012

Năm	Hệ số nợ quá hạn
2012	3,99%
2011	1,33%
2010	0

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Hệ số nợ quá hạn năm 2012 tuy chưa vượt quá 5% nhưng cũng khiến ngân hàng phải suy nghĩ, tỷ lệ nợ quá hạn năm 2012 gấp 3 lần năm 2011. Năm 2010, dư nợ tín dụng tốt, không tồn tại nợ quá hạn.

2.2.3.2. Phân loại nợ

Bảng 7: Tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh phân theo tiêu chuẩn nợ

Đơn vị tính: triệu VND

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn	563.623	100	801.865	98,669	723.063	96,003
Nhóm 2: Nợ cần chú ý	0	0	7.034	0,866	23.823	3,163
Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn	0	0	0	0	57	0,007
Nhóm 4: Nợ nghi ngờ	0	0	3.783	0,465	14	0,002
Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn	0	0	0	0	6.213	0,825
Tổng	563.623	100	812.682	100	753.169	100

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Dường như hoạt động cho vay của chi nhánh năm vừa qua diễn biến có nhiều biến động. Năm 2010 là năm mà việc kiểm soát các khoản nợ quá hạn

là tốt nhất khi không có khoản nợ quá hạn nào. Sang đến năm 2011, mặc dù doanh số cho vay tăng trưởng nhưng lại xuất hiện các khoản nợ nhóm 2 và nhóm 4. Nợ nhóm 2 là các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ. Nợ nhóm 4 nằm trong nhóm nợ xấu (nợ xấu từ nhóm 3 đến nhóm 5) năm 2011 là 3.783 trđ và năm 2012 nợ xấu gần gấp 2 lần năm 2011, nợ xấu năm 2012 là 6.283 triệu đồng. Điều này không có nghĩa là chất lượng tín dụng của ngân hàng bị giảm sút. Nó cho thấy một phần nào sự ảnh hưởng của nền kinh tế đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Chi nhánh vẫn đang thực hiện đúng quan điểm về chất lượng tín dụng đó là tăng trưởng về quy mô đi đôi với việc đảm bảo chất lượng tín dụng. Để thực hiện điều này, chi nhánh không ngừng cải tiến quy trình tín dụng, tăng cường giám sát khoản vay, có biện pháp xử lý kịp thời các khoản vay có dấu hiệu không bình thường, tăng cường công tác thẩm định dự án, chất lượng cán bộ tín dụng cũng không ngừng được nâng cao.

2.2.3.3 Các công cụ được sử dụng để ngăn ngừa rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn

Hoạt động ngân hàng chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn mà chúng ta khó có thể lường hết được. Với quy mô ngày càng lớn, nghiệp vụ ngày càng đa dạng, đòi hỏi các ngân hàng phải xây dựng và hoàn thiện các công cụ , biện pháp để có thể ngăn ngừa, quản lý các rủi ro một cách hiệu quả để hoạt động tín dụng ổn định. Vietinbank Đồ Sơn thực hiện chính sách quản trị rủi ro tín dụng thống nhất trong toàn hệ thống NHCT, bao gồm:

Giới hạn kiểm soát rủi ro tín dụng: Nhằm đảm bảo tính an toàn trong hoạt động, tuân thủ nghiêm ngặt giới hạn kiểm soát rủi ro tín dụng, trong đó:

+ Tổng dư nợ cho vay tối đa hoặc tổng mức bảo lãnh tối đa đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng

+ Tổng mức bảo lãnh và cho vay 01 khách hàng không vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng.

+ Tổng dư nợ cho vay tối đa hoặc tổng mức bảo lãnh tối đa đối với một nhóm

khách hàng liên quan không quá 50% vốn tự có của ngân hàng; Tổng mức bảo lãnh và cho vay 01 nhóm khách hàng liên quan không quá 60% vốn tự có của ngân hàng.

+ Tỷ lệ dư nợ cho vay 10 khách hàng lớn nhất không quá 30% tổng dư nợ tín dụng.

+ Tỷ lệ dư nợ cho vay 01 ngành/lĩnh vực không vượt quá 10% tổng dư nợ. Trường hợp đặc biệt, do diễn biến thực tế của thị trường dư nợ cho vay 01 mặt hàng/lĩnh vực đầu tư có thể lên đến 15% so với tổng dư nợ song phải được Hội đồng quản trị phê duyệt.

+ Tỷ lệ nợ xấu tối đa không vượt quá 3% tổng dư nợ.

+ Tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo đạt tối thiểu 60% so với tổng dư nợ.

Xác định thẩm quyền phê duyệt tín dụng: thẩm quyền phê duyệt tín dụng đối với mỗi chi nhánh được quy định cụ thể tùy thuộc địa bàn hoạt động và năng lực quản lý được Tổng Giám đốc NHCT ban hành trong từng thời kỳ .

Thành lập Hội đồng tín dụng cơ sở: Hội đồng tín dụng có chức năng ra các quyết định phê duyệt trong lĩnh vực cấp tín dụng cho khách hàng không phải là tổ chức tín dụng. Thẩm quyền của Hội đồng tín dụng thực hiện theo quy định về thẩm quyền phê duyệt tín dụng của NHCT trong từng thời kỳ.

Quy định giới hạn tín dụng: Đây là mức tổng dư nợ tối đa mà ngân hàng có thể cấp cho khách hàng (không bao gồm các dự án đầu tư).

Giới hạn tín dụng bao gồm: giới hạn cho vay, giới hạn tài trợ thương mại, giới hạn bao thanh toán và giới hạn thấu chi.

Trước khi cấp tín dụng cho khách hàng là doanh nghiệp (trừ cho vay đầu tư dự án) chi nhánh phải tiến hành xác định giới hạn tín dụng. Giới hạn tín dụng được xác định hàng năm và có hiệu lực trong vòng 1 năm. Giới hạn tín dụng được xác định trên cơ sở đánh giá tình hình kinh doanh, năng lực tài chính, mức độ rủi ro, giới hạn tín dụng tham khảo.

Quy trình tín dụng: hiện nay NHCT áp dụng 2 quy trình tín dụng cho 2 nhóm đối tượng khách hàng khác nhau bao gồm: quy trình tín dụng đối với khách hàng cá nhân, hộ gia đình; quy trình tín dụng đối với khách hàng là tổ chức.

Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng và định hướng phát triển: mỗi năm trên cơ sở đánh giá tình hình kinh tế, tình hình phát triển trên địa bàn chi nhánh, NHCT giao cho chi nhánh chỉ tiêu và định hướng tăng trưởng tín dụng. Chỉ tiêu và định hướng tăng trưởng tín dụng cũng thường xuyên được điều chỉnh cho phù hợp với tình hình kinh tế xã hội. Tổng Giám đốc thường xuyên ban hành những văn bản định hướng về phát triển đầu tư ngành nghề theo từng thời kỳ. Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng, định hướng phát triển tín dụng là một định hướng quan trọng cho chi nhánh, đề ra chiến lược tiếp cận khách hàng, đầu tư theo ngành hàng, đối tượng khách hàng.

Hệ thống xếp hạng tín dụng: khách hàng doanh nghiệp đều phải được xếp hạng tín dụng theo hệ thống xếp hạng của NHCT 03 tháng/lần, kết quả xếp hạng là định hướng quan trọng phát triển tín dụng với khách hàng.

Phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng:

Thực hiện phân loại nợ theo quy định hiện hành của NHNN. Việc phân loại nợ thực hiện ít nhất 1 quý/lần, riêng đối với các khoản nợ xấu, ngân hàng thực hiện phân loại nợ, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng trên cơ sở hàng tháng để phục vụ cho công tác quản lý chất lượng và rủi ro tín dụng. Sử dụng quỹ dự phòng rủi ro để xử lý các khoản nợ xấu theo quyết định của Hội đồng xử lý rủi ro tại Hội sở chính trong từng thời kỳ, bao gồm cả việc thực hiện các biện pháp hữu hiệu để có thể thu nợ khách hàng.

2.2.3.4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

Nguyên nhân từ môi trường kinh doanh

Nguyên nhân từ môi trường kinh tế bên ngoài được xem là nhóm rủi ro khách quan, gây rủi ro cho hoạt động tín dụng của Vietinbank Đồ Sơn.

Do thiên tai bão lụt gây nên những tổn thất nặng nề mà phải mất thời gian dài doanh nghiệp mới khôi phục được. Trong tình hình đó, hoạt động kinh doanh bị gián đoạn, doanh nghiệp không có nguồn thu để trả nợ. Vì đặc thù khách hàng của Vietinbank Đồ Sơn là chịu ảnh hưởng của thiên nhiên, khách hàng

chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực du lịch, khách sạn; chế biến thủy hải sản. Do đó chịu ảnh hưởng trực tiếp từ thiên nhiên.

Do suy thoái kinh tế toàn cầu, ảnh hưởng đến nền kinh tế trong nước. Thị trường đầu ra bị thu hẹp, hàng tồn kho nhiều, chi phí tăng trong khi doanh thu và lợi nhuận giảm, doanh nghiệp không có nguồn thu để trả nợ. Ví như các công ty có hoạt động giao thương với nước ngoài, nguồn nguyên liệu nhập khẩu như Công ty TNHH Nhôm Tân Hoàng Gia, Công ty TNHH Huy Hoàng Anh… như Do các chính sách điều hành kinh tế vĩ mô thay đổi đột ngột, cả ngân hàng và khách hàng không thể chủ động thay đổi kịp thời để thích ứng.

Nguyên nhân từ phía khách hàng

Do năng lực tài chính của khách hàng yếu kém

Quy mô tài sản và nguồn vốn nhỏ, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam. Với năng lực tài chính như vậy nên để hoạt động được thì họ phải dựa vào số vốn vay ngân hàng, tỷ trọng vốn tự có tham gia vào dự án kinh doanh không đáng kể. Cho nên mọi thua lỗ, rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp sẽ tác động ngay tới ngân hàng, nếu doanh nghiệp bị thua lỗ, phá sản thì ngân hàng có nguy cơ mất vốn. Ngoài ra, do thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác và rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho Vietinbank Đồ Sơn khi đề nghị vay vốn nhiều khi mang tính chất hình thức hơn thực chất. Và hiện nay chưa có bất cứ chế tài nào buộc các doanh nghiệp phải kiểm toán báo cáo tài chính của mình nên ngân hàng không thể buộc khách hàng được. Cho nên khi cán bộ tín dụng lập các bảng phân tích các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp thường thiếu tính thực tế và xác thực. Đây cũng là nguyên nhân vì sao Vietinbank Đồ Sơn vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để hạn chế rủi ro tín dụng.

Do năng lực quản trị điều hành kinh doanh yếu kém

Đa phần các khách hàng hoạt động khá hiệu quả khi còn ở quy mô vừa và nhỏ, nhưng sau khi đầu tư phát triển lớn mạnh với nhiều dự án kinh doanh lớn thì khả năng quản lý không theo kịp với tốc độ tăng trưởng, thiếu một chiến lược hoạt động lâu dài đã làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh bị đình trệ, phát sinh những khoản chi phí, thiệt hại, ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả nợ vay cho ngân hàng. Và cũng có một số doanh nghiệp đã xảy ra tình trạng thường xuyên thay đổi người điều hành đơn vị dẫn đến không theo dõi kịp quá trình kinh doanh, phát triển của doanh nghiệp nên đã làm cho tốc độ tăng trưởng chậm lại, thậm chí thua lỗ, dẫn đến không trả được gốc lãi đúng hạn cho ngân hàng.

Do sử dụng vốn sai mục đích

Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi. Để đảm bảo khả năng trả nợ theo như kế hoạch kinh doanh đã thẩm định thì đòi hỏi doanh nghiệp phải sử dụng nguồn vốn đã giải ngân vào đúng mục đích kinh doanh đã giải trình thì mới đảm bảo vòng quay vốn và dòng tiền về đúng hạn trả nợ.

Tuy nhiên nhiều trường hợp khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích: dùng vốn vay ngắn hạn để đầu tư trung dài hạn; đầu tư dự án dài hạn khi chưa thu xếp đầy đủ nguồn vốn dẫn đến đầu tư dở dang, thiệt hại xảy ra, làm phát sinh nợ quá hạn.

Do khách hàng gian lận

Tính không minh bạch của thông tin còn xuất hiện trong quá trình cho vay với hình thức gian lận. Cho dù không phải món cho vay nào cũng hàm chứa khả năng gian lận, song thực tế đáng tiếc là chính hành vi gian lận đã gây nên những tổn thất lớn cho ngân hàng. Tổng hợp các thông tin nội bộ của Vietinbank Đồ Sơn về các vụ gian lận của khách hàng trong thời gian qua, có thể đúc kết như sau:

- Gian lận liên quan đến báo cáo tài chính hoặc gian lận kế toán: hình thức gian lận này xảy ra khi một công ty cố tình làm sai lệch các số liệu trên báo cáo tài chính, diễn ra dưới rất nhiều hình thức như:

+ Ghi nhận doanh thu không đúng kỳ kế toán: thủ đoạn này biểu hiện ở chỗ hạch toán một giao dịch là bán hàng trước khi thương vụ bán hàng được thực hiện xong.

+ Công bố không đầy đủ các giao dịch với các bên liên quan. Đây là hành vi gian lận thành công nhất và thường gặp nhất. Giao dịch với các bên liên quan bao gồm các giao dịch khống và giao dịch có xung đột quyền lợi.

+ Xác định giá trị tài sản không đúng: là những thủ đoạn như xác định sai giá trị công nợ, cố ý định giá không đúng hàng hóa.

- Gian lận liên quan đến tài sản đảm bảo: hình thức gian lận này xảy ra khi bên đi vay cố tình gian lận về sự tồn tại của tài sản đảm bảo cho khoản vay.

+ Gian lận hàng trong kho gồm các hình thức như: khai tăng lượng hàng trong kho và hạch toán hàng trong kho theo giá trị không có thực, giả mạo hàng trong kho trên sổ sách kế toán nhất là hàng ở những kho cách xa hoặc đang trong quá trình vận chuyển,

+ Một tài sản được đem thế chấp tại nhiều ngân hàng khác nhau, dùng tài sản không thuộc sở hữu của mình để thế chấp, vay vốn.

- Gian lận liên quan đến việc ngụy tạo uy tín để lợi dụng vay tiền như:

+ Cố ý gây thanh thế, làm quen với những người có chức, có quyền và lợi dụng quan hệ, uy tín đó để vay tiền.

+ Tạo cơ sở niềm tin ban đầu với ngân hàng bằng việc trả vốn và lãi đầy đủ trong những lần vay vốn đầu tiên với số tiền nhỏ và khi đã tạo được tín nhiệm mới tìm cách vay những khoản lớn hoặc tạo ra các dự án khống để vay khoản tiền lớn và trốn chạy.

+ Móc nối, hối lộ cán bộ tín dụng để vay được tiền, trì hoãn nợ.

Nguyên nhân từ phía ngân hàng

Cán bộ tín dụng sai sót khi thực hiện qui trình cấp tín dụng, công tác thu thập thông tin tín dụng không đầy đủ và chính xác. Thông tin tín dụng đầy

đủ và chính xác là yếu tố quyết định để đánh giá khả năng trả nợ và thiện chí trả nợ của người vay, đồng thời là cơ sở để mở rộng tín dụng. Trong hồ sơ tín dụng của khách hàng, tổ chức tín dụng cần phải có các thông tin rõ ràng, đặc biệt là các báo cáo tài chính như: bảng cân đối kế toán, báo cáo thu nhập, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, và thông tin tín dụng cũng cần minh chứng cụ thể mục đích, yêu cầu vay, kế hoạch dự định và nguồn chi trả, báo cáo tiến độ và giám sát. Trong quá trình cấp tín dụng, rủi ro phát sinh phần lớn là do thiếu thông tin khi thẩm định và khi ra quyết định cho vay; từ đó dẫn đến những quyết định cho vay sai lầm. Cụ thể như là:

- Cán bộ tín dụng thiếu năng lực thẩm định, không thu thập đầy đủ thông tin về khách hàng và đôi khi hoàn toàn dựa trên tài liệu do khách hàng cung cấp, thiếu sự xác minh lại thông tin và thiếu sự phân tích tính hợp lý của thông tin nên báo cáo thẩm định khách hàng được trình bày rất suôn sẻ theo các khuôn mẫu có sẵn và chứa đựng các thông tin có lợi cho khách hàng.
- Về phía người xét duyệt cho vay, do khối lượng hồ sơ vay cần được xét duyệt quá nhiều nên không có nhiều thời gian đọc kỹ báo cáo thẩm định. Đồng thời, trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam, do hoạt động kiểm toán chưa phát triển và tính minh bạch về tài chính còn nhiều hạn chế, bên cạnh đó, do công tác kế toán và báo cáo tài chính chưa thực hiện đầy đủ theo quy định của pháp luật nên các tổ chức tín dụng nói chung và Vietinbank Đồ Sơn thường gặp nhiều khó khăn về tính chính xác của thông tin do khách hàng cung cấp.

Lạm dụng tài sản thế chấp

Do thiếu thông tin hoặc thông tin chưa chính xác về khách hàng nên ngân hàng luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để hạn chế rủi ro tín dụng. Do ngân hàng dựa quá nhiều vào tài sản thế chấp thay vì đánh giá tính khả thi của phương án kinh doanh nên dễ mắc sai lầm chủ quan. Nhiều cán bộ tín dụng, ngay cả những người xét duyệt cho vay quan niệm rằng có tài sản đảm bảo là an toàn cho khoản vay. Điều này rất nguy hiểm vì khoản vay cần được trả nợ bằng dòng tiền tạo ra bởi phương án sản xuất kinh

doanh chứ không phải bằng tiền bán tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp chỉ là sự đảm bảo cuối cùng khi phương án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro ngoài dự kiến. Hơn nữa, nếu rủi ro xảy ra thì ngân hàng cũng sẽ gặp những khó khăn trong quá trình xử lý tài sản thế chấp để thu nợ, chẳng hạn như là: nếu không thỏa thuận được việc xử lý tài sản với chủ tài sản thì ngân hàng không thể tự xử lý được, việc bán tài sản đảm bảo cũng đòi hỏi ngân hàng thực hiện hàng loạt các thủ tục rườm rà, thực hiện chậm và thậm chí giá trị tài sản thanh lý sau cùng thu về có thể thấp hơn giá trị nợ phải thu hồi.

Thiếu kiểm tra giám sát vốn vay

Thực hiện đầy đủ việc kiểm tra giám sát khoản vay để có thể nắm được những thay đổi trong hoạt động kinh doanh của khách hàng, việc sử dụng vốn vay của khách hàng có đúng mục đích hay không? tài sản đảm bảo có được quản lý tốt hay không? Để bảo đảm được khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng. Vì vậy, đây là trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Tuy nhiên, trong thời gian qua, Vietinbank Đồ Sơn chưa thực hiện tốt công tác này, nguyên nhân là:

- Cán bộ tín dụng có xu hướng ưu tiên giải quyết các hồ sơ mới và do tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng nên cán bộ tín dụng chưa quan tâm đúng mức đến công tác kiểm tra giám sát sau khi cho vay.
- Mặc dù Vietinbank Đồ Sơn có quy định rõ về việc kiểm tra giám sát sau khi cho vay trong hợp đồng tín dụng nhưng vẫn còn lỏng lẻo trong việc kiểm soát sự tuân thủ của cán bộ tín dụng, vì thế các cán bộ tín dụng đã không thực hiện đầy đủ quy định này hoặc nếu có thực hiện thì cũng chỉ mang tính hình thức, đối phó bằng cách gửi biên bản kiểm tra cho khách hàng ký mà thực tế lại không kiểm tra tại đơn vị hoặc chỉ làm biên bản kiểm tra khi có sự kiểm tra của kiểm toán nội bộ của ngân hàng và khi có sự thanh tra của NHNN nên dễ dẫn đến tình trạng khách hàng sử dụng vốn sai mục đích hoặc gặp khó khăn về tài chính mà vẫn tiếp tục giải ngân cho khách hàng trong hạn mức tín dụng đã cấp trước đó, do vậy việc kiểm tra giám sát sẽ không hiệu quả vì thiếu

thông tin về những sự cố của khách hàng vay nên những khoản vay lúc khởi đầu vẫn tốt nhưng sau đó trở thành các khoản vay có vấn đề và thua lỗ.

Công tác kiểm tra nội bộ tại chi nhánh chưa hiệu quả

Kiểm tra nội bộ ngân hàng là tổng thể hệ thống các văn bản và các quy định về ngân hàng, các cơ chế kiểm soát được cài đặt trong tất cả các nghiệp vụ thuộc hệ điều hành của ngân hàng, hệ thống thông tin báo cáo để kiểm soát hoạt động quản lý, điều hành, tác nghiệp và đảm bảo tính tuân thủ nhằm hạn chế và kiểm soát rủi ro có thể phát sinh trong quy trình nghiệp vụ và hoạt động của ngân hàng. Kiểm soát nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra NHNN ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Nếu làm tốt, công tác này sẽ trở thành lá chắn thứ nhất đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

Rủi ro do cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng, tập trung quá cao cho một mục tiêu tăng trưởng tín dụng, tất yếu dẫn đến việc giảm thấp điều kiện cung cấp tín dụng, nới lỏng kiểm soát cho vay

Một trong số các vấn đề nổi bật trong hoạt động ngân hàng ở nước ta hiện nay là cạnh tranh sôi động trên nhiều lĩnh vực như là: mở rộng và đa dạng hóa dịch vụ ngân hàng, mở rộng mạng lưới, tập trung vào các thành phố lớn và các khu công nghiệp, mở rộng cho vay tiêu dùng. Tuy nhiên, khi có càng nhiều ngân hàng, càng nhiều chi nhánh và phòng giao dịch được thành lập thì sự cạnh tranh trên thị trường càng trở nên gay gắt. Hệ thống NHCT cũng đang phát triển mạng lưới hoạt động của mình theo hướng này, xu hướng mở rộng mạng lưới hoạt động này không chỉ tạo ra sự cạnh tranh giữa ngân hàng này với ngân hàng khác mà còn là sự cạnh tranh của các chi nhánh trong cùng một hệ thống ngân hàng. Hậu quả của việc mở rộng quá mức mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch là sự tranh giành khách hàng, hạ tiêu chuẩn cho vay. Tâm lý sợ mất khách hàng dẫn đến không ít trường hợp Vietinbank Đồ Sơn đối diện với các vấn đề như: đánh giá sơ sài về hiệu quả đầu tư dự án, phương án sản xuất kinh doanh, không thường xuyên giám sát vốn vay đặc biệt là những

khách hàng có trụ sở giao dịch ngoài địa bàn hoạt động... Và điều này đã ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

Một số vấn đề khác

- Chưa xây dựng được một chiến lược kinh doanh dài hạn và một chiến lược kiểm soát rủi ro tín dụng một cách có hiệu quả.
- Tập trung dư nợ quá lớn vào một nhóm nhỏ khách hàng, dẫn đến khi một khách hàng lớn bị rủi ro xảy ra thì ảnh hưởng ngay lập tức đến toàn bộ hoạt động của chi nhánh.
- Giữa các bộ phận trong ngân hàng chưa phối hợp, trao đổi thông tin một cách hiệu quả khi khách hàng có những bất thường, dẫn đến không kịp thời phát hiện những khách hàng rủi ro.
- Chưa có nhiều kinh nghiệm trong xử lý nợ cho nên khi rủi ro xảy ra còn lúng túng trong việc xử lý, việc xử lý nợ trong thời gian qua còn yếu và chậm.
- Nguyên nhân từ phía tài sản đảm bảo: việc định giá tài sản đảm bảo là bất động sản, cổ phiếu đều do cán bộ tín dụng tự định giá theo giá thị trường, việc định giá chủ yếu tham khảo giá cả trên internet, báo chí … mà chưa có một bộ phận chuyên định giá tài sản trước khi cho vay để lường trước những biến động thị trường để dự báo những mức giá chính xác trong tương lai. Nên khi thị trường bất động sản, chứng khoán sôi động giá trị thế chấp cũng được định giá tăng theo giá thị trường. Do đó, cán bộ tín dụng đã định giá lại theo yêu cầu của khách hàng để tăng thêm hạn mức vay cho khách hàng, nhưng khi trường bất động sản đóng băng, thị trường chứng khoán giảm sút trầm trọng làm cho giá bất động sản, cổ phiếu sụt giảm mạnh dẫn đến việc cho vay vượt quá 70% giá trị tài sản đảm bảo.
- Hiện nay, cơ chế xử lý tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ trên thực tế vẫn rất khó khăn nhất là thỏa thuận với khách hàng cũng như là cách thức ngân hàng tự bán để thu nợ.

2.2.3.5. Nhận xét về những mặt đạt được và hạn chế của các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn trong thời gian qua

Những mặt đạt được

Các giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại Vietinbank Đồ Sơn trong thời gian qua đã mang lại những kết quả tích cực như sau:

- Các bộ phận đã được chuyên môn hóa sâu hơn tùy theo chức năng, phân định rõ trách nhiệm giữa các bộ phận. Điều đó đã tăng chất lượng công việc tại các bộ phận, chất lượng thẩm định được nâng cao, công tác kiểm tra trước, trong và sau cho vay được tăng cường.
- Quy trình cấp tín dụng do nhiều bộ phận quản lý có thể hạn chế và kịp thời phát hiện những sai sót, rủi ro xảy ra trong quá trình tác nghiệp và rủi ro xảy ra đối với khách hàng.
- Các quy trình khác nhau theo từng đối tượng khách hàng vừa đáp ứng đòi hỏi tăng cường kiểm soát rủi ro tín dụng vừa đáp ứng kịp thời nhu cầu tín dụng của khách hàng, rút ngắn thời gian ra quyết định tín dụng.
- Hệ thống xếp hạng tín dụng phù hợp, cơ bản đã phản ánh được chất lượng khách hàng.

Nhìn chung, công tác quản trị rủi ro tín dụng của Vietinbank Đồ Sơn đã có những thay đổi rõ rệt theo hướng tích cực. Chi nhánh đã đánh giá được tầm quan trọng của công tác quản trị rủi ro tín dụng, tích cực thực hiện các biện pháp nhằm nâng cao khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

Nhìn tổng thể chất lượng tín dụng của chi nhánh khá tốt, nợ xấu phát sinh phần lớn không xuất phát từ tình hình kinh doanh của khách hàng mà chủ yếu do tác động khách quan của môi trường tự nhiên dẫn đến khách hàng không kịp thay đổi kế hoạch.

Những mặt còn hạn chế

- Việc quản lý rủi ro mới chỉ quan tâm đến khía cạnh từng khách hàng, từng

khoản vay mà chưa có hệ thống đánh giá rủi ro theo danh mục cho vay, tổng thể các khách hàng vay của chi nhánh. Điều đo dẫn đến rủi ro tiềm ẩn do danh mục đầu tư không cân đối.

- Chính sách tín dụng còn nhiều điểm chưa rõ ràng, NHCT chỉ mới giao chi nhánh chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng hằng năm mà chưa quan tâm đến cơ cấu cho vay, cho vay vào ngành nào, lĩnh vực nào….

- Cho vay dựa quá nhiều vào tài sản đảm bảo, nhưng không có quy định cụ thể về việc kiểm tra, đánh giá định kỳ tài sản đảm bảo dẫn đến khách hàng vỡ nợ mà ngân hàng vẫn chưa xử lý được tài sản để thu hồi nợ.

- Khi phát hiện rủi ro thì chậm xử lý hoặc xử lý thiếu tính kiên quyết. Từ thực tế Vietinbank Đồ Sơn cho thấy việc chậm phát hiện rủi ro do những nguyên nhân sau:

+ Công tác kiểm tra trước, trong và sau cho vay còn hạn chế, nhiều trường hợp chỉ thực hiện chiếu lệ dẫn đến không kịp thời phát hiện những rủi ro.

+ Cán bộ tín dụng còn hạn chế về mặt chuyên môn trong việc thẩm định, phân tích đánh giá nên không nhận thấy các dấu hiệu liên quan đến khách hàng.

+ Các bộ phận của ngân hàng không trao đổi thông tin thường xuyên dẫn đến chậm phát hiện các rủi ro.

+ Việc thẩm định cho vay chủ yếu vẫn chỉ tập trung cho việc sàng lọc những rủi ro cụ thể của từng khách hàng, các yếu tố về triển vọng ngành, rủi ro ngành, lĩnh vực đầu tư đề cập một cách hạn chế.

+ Những thông tin sử dụng trong phân tích tín dụng phần lớn do khách hàng cung cấp. Các kênh thông tin khác chỉ mang tính tham khảo.

CHƯƠNG III

CÁC GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒ SƠN.

3.1. Định hướng phát triển

Cùng với sự phát triển chung của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam, chi nhánh Đồ Sơn cũng có những định hướng chung nhất với hệ thống đó là " Xây dựng NHTMCP Công thương Việt Nam thành một ngân hàng thương mại chủ lực và hiện đại, hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao, an toàn, bền vững, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng mở rộng và phát triển mạnh các dịch vụ, nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ, chất lượng nguồn nhân lực và quản trị ngân hàng đạt mức tiên tiến, có khả năng cạnh tranh mạnh mẽ tại Việt Nam".

Về quy mô phát triển: Tốc độ tăng tài sản Nợ -Tài sản Có bình quân 15%, dư nợ cho vay nền kinh tế chiếm 70- 75% tài sản Có, dư Nợ cho vay trung và dài hạn chiếm 40% tổng dư Nợ. Tỷ trọng thu phí dịch vụ trong tổng thu nhập đạt từ 24-30%.

Phấn đấu thực hiện lành mạnh hoá và nâng cao năng lực tài chính, đạt được các thông số đánh giá an toàn theo các tiêu chuẩn quốc tế như:

- Nợ quá hạn, nợ xấu dưới 3%
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đạt 9% trở lên
- Lợi nhuận/Tổng tài sản Có(ROA) là 1%
- Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) là 13-15%

Để nâng cao hiệu quả hoạt động và khắc phục những mặt hạn chế còn tồn tại, Chi nhánh cần có những giải pháp thực hiện cụ thể để có thể phát triển một cách vững chắc và hiệu quả hơn:

- Từng bước phát triển sản phẩm dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ thông tin phù hợp với nhu cầu khách hàng và yêu cầu hội nhập.

- Đối với khách hàng cá nhân: Tập trung phát triển nhiều sản phẩm phục vụ KHCN bằng các sản phẩm đa dạng, đơn giản, dễ hiểu, tiện ích, có tính đại chúng, tính phổ cập và tiêu chuẩn hoá. Huy động tiết kiệm với nhiều hình thức đa dạng, tiết kiệm rút gốc lãi linh hoạt, mở tài khoản cá nhân với lãi suất linh hoạt tăng theo số dư bình quân.

- Đối với khách hàng doanh nghiệp: Tiếp tục phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ đa dạng và đồng bộ nhằm cung cấp sản phẩm cho các doanh nghiệp.

- Đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, nhân viên trong ngân hàng: Để làm tốt công tác nhân sự, giúp lãnh đạo Ngân hàng có cơ sở sắp xếp lại đội ngũ, bố trí công việc cho hợp lý, hàng năm nên tuyển thêm các nhân viên có trình độ cao, chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có đạo đức phẩm chất tốt để đảm đương công việc phù hợp với hoàn cảnh xã hội, trước sự phát triển về mặt khoa học kỹ thuật với trình độ cao như hiện nay. Tăng cường công tác giáo dục và đào tạo cán bộ, xây dưng được đội ngũ cán bộ tinh thông về nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ, hiểu biết pháp luật một cách sâu sắc và có đạo đức nghề nghiệp, đồng thời cũng phải kiên quyết xử lý, thải loại những cán bộ tiêu cực, cố ý làm sai các nguyên tắc và quy định.

- Đổi mới quy cách giao dịch: Uy tín của Chi nhánh Ngân hàng phải được bù đắp ở chất lượng phục vụ và nhiều yếu tố khác. Đổi mới phong cách giao dịch với phương châm "khách hàng là thượng đế" và cải cách thủ tục hành chính là một trong nhưng điều kiện tiên quyết để nâng cao uy tín của Ngân hàng.

- Xây dựng hệ thống thông tin hiệu quả: Xây dựng mối quan hệ thông tin liên lạc với các tổ chức tín dụng và Ngân hàng bạn. Ngoài ra, Chi nhánh còn có thể thu thập thông tin từ các khách hàng sẵn có của Chi nhánh, từ đối tác của khách hàng hoặc từ đối thủ cạnh tranh của khách hàng, từ báo, đài…, thu thập và lưu trữ thông tin một cách có khoa học về những ngành nghề mà mình phụ trách, cần thiết Chi nhánh Ngân hàng nên thành lập một tổ chuyên trách công tác thu thập thông tin để phục vụ cho công tác thẩm định.

- Tăng cường công tác kiểm soát nội bộ: Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ, đảm bảo mọi hoạt động của phòng đều được kiểm tra. Kiện toàn đội ngũ làm công tác kiểm tra kiểm toán, nâng cao đội ngũ cán bộ làm công tác này. Từng bước đưa công nghệ tin học vào hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ, xây dựng các bộ quy chế tiêu cực, vay ké, sách nhiễu , phiền hà khách hàng xử lý nghiêm và kịp thời mọi sai phạm.

- Xây dựng chiến lược Marketing – Ngân hàng: Các loại hoạt động gắn kết giữa ngân hàng với thị trường như hoạt động nghiên cứu thị trường để phát hiện các cơi hội kinh doanh mới cũng như biết trước các hiểm hoạ đối với hoạt động ngân hàng, hoạt động nghiên cứu nội lực để tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu của các NHTM… Ngân hàng có thể thực hiện marketing qua các chương trinh khuyến mại làm thẻ, quảng cảo thương hiệu, huy động vốn với lãi suất cao, quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng...

3.2. Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh

3.2.1. Giải pháp trước mắt

Giải pháp hoàn thiện chất lượng công tác thu thập thông tin

Đối với hoạt động tín dụng thì thông tin đóng vai trò rất quan trọng. Những thông tin thu thập được không chính xác, không đầy đủ và kịp thời không chỉ ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng mà còn ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh. Bởi vậy, Chi nhánh cần phải đa dạng hoá các nguồn cung cấp thông tin để nâng cao chất lượng thông tin, phục vụ tốt cho hoạt động tín dụng.

- Để thu thập được đầy đủ thông tin, bên cạnh nguồn hồ sơ, tài liệu do khách hàng gửi đến, Chi nhánh cần khai thác thông tin triệt để thông qua những lần tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Tạo ra một bầu không khí thân thiện cởi mở khi nói chuyện với khách hàng là một cách thu thập thông tin dễ dàng. Ngoài ra, các cán bộ tín dụng cũng nên xuống tận cơ sở kinh doanh của khách hàng một cách thường xuyên để có thể có được những nhận định chính xác và đặc biệt có những chuyến đi đột xuất để có được những thông tin tin cậy và chính xác.

- Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng cũng có thể thu thập thông tin cần thiết qua các sách báo, các văn bản hướng dẫn, qua Internet hay các phương tiên thông tin đại chúng… Những nguồn thu thập này sẽ đem lại cho các cán bộ tín dụng những đánh giá chính xác về tình hình hoạt động của khách hàng và thị trường tiêu thụ sản phẩm dự án đầu tư.

- Một nguồn thu thập thông tin khác của các cán bộ tín dụng là từ đồng nghiệp của mình, từ các bạn hàng, các đối tác của doanh nghiệp để thu được những thông tin tin cậy về các ưu, nhược điểm về sản phẩm, dịch vụ trên thị trường tại thời điểm thẩm định.

- Ngoài ra, những thông tin có được từ các ngân hàng khác có quan hệ với khách hàng trước kia hay hiện nay, các cơ quan quản lý, các công ty tư vấn, các công ty kiểm toán khác có liên quan tới các lĩnh vực sản xuất kinh doanh mà Chi nhánh tham gia tài trợ cũng rất hữu ích.

- Luồng thông tin bên ngoài hết sức đa dạng và phong phú, tuy nhiên không đảm bảo sự chính xác tuyệt đối nên việc sử dụng nguồn thông tin này Chi nhánh cần có sự phân loại thông tin tin cậy để sử dụng và những thông tin chỉ có giá trị tham khảo. Chi nhánh cần phải xây dựng một đội ngũ cán bộ chuyên trách việc thu thập, phân loại, xử lý và lưu trữ thông tin về từng mảng cụ thể như về từng loại dự án ; về các văn bản, quyết định của ban tổng giám đốc; về văn bản quy của Nhà nước ; về môi trường kinh tế xã hội … Mỗi mảng thông tin thu thập được cần phải xử lý một cách khoa học, thuận tiện cho việc tìm kiếm và sử dụng thông tin phục vụ cho hoạt động tín dụng. Ngoài ra Chi nhánh cần phải nâng cao ý thức và trách nhiệm của từng cán bộ Ngân hàng trong việc bảo mật nguồn thông tin.

- Xây dựng tốt hệ thống thông tin và đa dạng hoá các nguồn thông tin thu thập Chi nhánh sẽ có được hệ thống thông tin tương đối đầy đủ và chính xác về sản phẩm dự án, về khách hàng, từ đó nâng cao tính chính xác trong việc chấm điểm các thông tin phi tài chính trong xếp hạng rủi ro tín dụng, do đó góp phần giảm thiểu rủi ro tín dụng.

Giải pháp hoàn thiện công tác tổ chức điều hành

Chi nhánh cần hoàn thiện một cơ cấu tổ chức điều hành phù hợp, tạo điều kiện cho các bộ phận phát huy được hết vai trò và trách nhiệm của mình. Sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận trong từng chi nhánh, giữa các chi nhánh với các phòng ban trên Hội sở sẽ tạo ra một cơ cấu tổ chức điều hành thống nhất và chặt chẽ. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng ở Chi nhánh cần thiết lập và củng cố mối quan hệ với các bộ phận tín dụng ở các ngân hàng khác để học hỏi, trao đổi kinh nghiệm lẫn nhau nhằm nâng cao chất lượng công tác tín dụng.

Chi nhánh nên phân chia cán bộ tín dụng ra thành từng nhóm, mỗi nhóm phụ trách một loại sản phẩm dự án phân theo ngành nghề nhất đinh nhất định, ví dụ như các dự án sản xuất, các dự án thương mại, các dự án xây dựng… Điều này sẽ chuyên môn hoá được cán bộ tín dụng trong từng lĩnh vực, giúp họ am hiểu hơn về nghiệp vụ, góp phần tăng tính an toàn và hiệu quả hơn trong hoạt động tín dụng.

Chi nhánh cũng nên sử dụng các chuyên gia thẩm định: Trong trường hợp các khoản vay lớn, phức tạp thì vấn để sử dụng chuyên gia (các chuyên gia ngoài ngân hàng) là hợp lí và cần thiết. Việc tập hợp đội ngũ cộng tác viên ngoài ngân hàng phục vụ cho công tác thẩm định nói riêng và công tác tín dụng nói chung cần có quy chế gắn lợi ích và trách nhiệm, nhằm tận dụng được kiến thức của chuyên gia trong thẩm định và ngăn ngừa việc tiết lộ thông tin bí mật của khách hàng.

Chi nhánh cần phải tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện và thời gian hoàn thành thẩm định tài chính dự án đầu tư của các cán bộ để hạn chế các rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

Giải pháp nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ

Trong các hoạt động kinh doanh của ngân hàng, công tác tín dụng có thể được coi là công việc phức tạp nhất. Các bản báo cáo tín dụng thể hiện sự đánh giá chủ quan của các cán bộ tín dụng về năng lực tài chính, hiệu quả kinh doanh và khả năng thanh toán nợ của khách hàng dựa trên các tiêu chuẩn lựa chọn và việc xem xét và phân tích một cách kỹ lưỡng. Công việc này đòi

hỏi phải có những cán bộ có trình độ và năng lực, am hiểu, thông thạo nghiệp vụ. Bởi vậy, để nâng cao chất lượng tín dụng Chi nhánh và hạn chế rủi ro tín dụng cần phải đặc biệt chú trọng tới việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng:

- Để có thể nâng cao trình độ và kiến thức nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ tín dụng, Chi nhánh nên thường xuyên mở các lớp bồi dưỡng, đào tạo cán bộ. Cán bộ tín dụng cần phải theo kịp các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước: về pháp luật, về các hoạt động kinh tế xã hội, về chế độ và thể lệ nghiệp vụ tín dụng… Các lớp đào tạo bồi dưỡng có thể do các cán bộ có trình độ cao, nghiệp vụ sâu và có kinh nghiệm trực tiếp giảng dạy hoặc cũng có thể mời các giảng viên các trường đại học, các chuyên gia ở bên ngoài đến giảng dạy. Chi nhánh nên khuyến khích các cán bộ tín dụng phải thường xuyên đọc, nghiên cứu, tìm hiểu các văn bản, các quyết định của Nhà nước và các quy định, hướng dẫn của Ngân hàng.

- Chi nhánh cũng nên khuyến khích các cán bộ tín dụng tự học tập, đào tạo, nâng cao trình độ và năng lực bản thân. Cụ thể hơn, Chi nhánh nên tạo mọi điều kiện về thời gian cũng như kinh phí để họ có thể tiếp tục theo học các khoá học sau đại học lấy bằng thạc sĩ, tiến sĩ… Chi nhánh cũng có thể hỗ trợ kinh phí để các cán bộ tín dụng bổ sung thêm kiến thức về tin học, ngoại ngữ, giúp họ nắm được các phương tiện hiện đại, công nghệ tiên tiến. Bên cạnh đó, Chi nhánh nên sớm xây dựng một đội ngũ cán bộ chủ chốt, có năng lực, có kinh nghiệm theo học các lớp đào tạo về chuyên ngành rủi ro tín dụng để làm trụ cột cho hoạt động quản lí rủi ro tín dụng.

- Chi nhánh cần kiểm tra, theo dõi và đánh giá một cách định kỳ, thường xuyên trình độ của từng cán bộ tín dụng để lập kế hoạch bồi dưỡng cho những cán bộ chưa nắm vững được các nghiệp vụ hay chuyển họ sang công tác ở các vị trí thích hợp hơn. Chi nhánh cũng cần cân nhắc, lựa chọn và tạo điều kiện cho các cán bộ có trình độ cao, năng lực tốt, có mục tiêu phấn đấu và có ý thức trong công việc lên những vị trí cao hơn.

- Chi nhánh cần có một chế độ đãi ngộ thoả đáng và công bằng. Với những cán bộ đạt thành tích cao trong công việc, Chi nhánh nên có sự khen thưởng kịp thời để khuyến khích, động viên họ hoàn thành tốt hơn nữa công việc được giao. Đồng thời với những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm trong công việc, Chi nhánh phải xử lý nghiêm minh, có như vậy công tác quản lí rủi ro tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh của Chi nhánh nói chung mới đạt được hiệu quả tốt.

- Đối với những cán bộ gần đến tuổi về hưu mà không đáp ứng được yêu cầu công việc thì chi nhánh nên động viên các cán bộ đó về hưu sớm. Tuyển dụng thêm cán bộ trẻ có phẩm chất tốt, năng động, nghiệp vụ vững vàng. Như được biết thì ở Chi nhánh có 5 cán bộ gần đến tuổi về hưu, theo bảng điểm đánh giá công việc của cán bộ đó so với các cán bộ trẻ thì kém rất nhiều, chi nhánh nên động viên các cán bộ đó về hưu sớm và tuyển dụng thêm cán bộ mới.

Giải pháp hoàn thiện chính sách đối với khách hàng

Đây là hình thức quan trọng trong giai đoạn hiện nay đối với các ngân hàng. Qua đó có thể giữ được khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng lớn làm ăn có hiệu quả. Nếu thu hút được nhiều khách hàng đến với ngân hàng thì ngân hàng có nhiều cơ hội đầu tư hơn, hoạt động tín dụng càng được mở rộng. Vì vậy các ngân hàng cần đẩy mạnh công tác khách hàng, tổ chức hội nghị khách hàng.

- Chú trọng các hình thức huy động vốn, trên cơ sở mở rộng và đa dạng hoá các hình thức huy động; Đa dạng hoá các dịch vụ Ngân hàng, tiếp tục thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ Ngân hàng có hiệu quả như: phát triển mạng lưới, ứng dụng công nghệ hiện đại, đổi mới phong cách phục vụ khách hàng và áp dụng chính sách khách hàng.

- Thường xuyên theo dõi tình hình diễn biến thị trường tiền tệ, tình hình lãi suất, mức phí của các ngân hàng trên địa bàn để đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt, mức phí phù hợp nhằm giữ vững khách hàng truyền thống và thu hút được khách hàng mới có nhiều tiềm năng.

- *Chủ động và tích cực tìm kiếm khách hàng tiềm năng*, các dự án, các phương án sản xuất kinh doanh khả thi, tạo điều kiện hỗ trợ kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cho vay dự án theo định hướng phát triển kinh tế xã hội của thành phố. Bên cạnh đó luôn quan tâm duy trì và củng cố đội ngũ khách hàng truyền thống.

- Tích cực áp dụng các chính sách ưu đãi phù hợp với khách hàng như tặng quà cho các khách hàng có số dư tiền gửi lớn, giao dịch thường xuyên, tặng thẻ VIP các khách hàng lớn; Chính sách ưu đãi về phí lãi suất và tiếp tục đẩy mạnh quảng bá thương hiệu, tuyên truyền sản phẩm; Xây dựng văn hoá giao dịch của Ngân hàng Công Thương

- Cung cấp các dịch vụ tư vấn cho khách hàng: Mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng là mối quan hệ tương hỗ, tác động qua lại và cùng phát triển. Hoạt động tín dụng của ngân hàng có quan hệ chặt chẽ với hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, khách hàng tiến hành hoạt động kinh doanh tốt, có hiệu quả thì khả năng thanh toán các khoản vay của ngân hàng sẽ cao hơn và ngân hàng sẽ tránh được rủi ro tín dụng phát sinh. Ngân hàng có quan hệ với rất nhiều khách hàng hoạt động trong nhiều lĩnh vực kinh tế khác nhau. Vì vậy, ngân hàng có được rất nhiều thông tin và kinh nghiệm, hiểu biết về các lĩnh vực kinh tế, công nghệ, xã hội mà khách hàng khó tự tiếp cận được. Từ đó, ngân hàng có thể đưa ra các lời khuyên cho khách hàng về bạn hàng, các lĩnh vực hiện đang đầu tư có hiệu quả, về công nghệ, để khách hàng định hướng phát triển cũng như những văn bản pháp luật có liên quan để giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng có thể thường xuyên liên lạc với khách hàng để thu thập thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, qua đó có thể tư vấn cho khách hàng về sự thay đổi phương án sản xuất, về quản lý tài chính doanh nghiệp, về quy mô hoạt động để phù hợp với tình hình thực tiễn. Nếu làm tốt công tác này, Chi nhánh có thể vừa nắm bắt được đầy đủ thông tin về khách hàng vừa có thể giúp đỡ khách hàng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm thiểu rủi ro cho cả khách hàng vay vốn và ngân hàng.

Giải pháp tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ về tín dụng

Thứ nhất, cần xác định rõ ràng vai trò và trách nhiệm của Ban lãnh đạo Chi nhánh và nhân viên trong hoạt động tín dụng và quản lí rủi ro tín dụng là rất cần thiết nhằm đảm bảo: Những quyết định quan trọng liên quan tới các chiến lược tín dụng, cho điểm tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng được đưa ra một cách thích hợp bởi một tập thể các cá nhân với kinh nghiệm và kiến thức phù hợp; Trách nhiệm do Ban giám đốc giao phó được thực hiện đúng với sự ủy nhiệm đó; Các cá nhân được giao những vai trò thích hợp cho phép đảm bảo phân tách nhiệm vụ một cách phù hợp nhằm tạo ra môi trường tín dụng có kiểm soát.

Thứ hai, thông qua quá trình kiểm tra, giám sát tín dụng, Chi nhánh phải thường xuyên theo dõi, phân tích các thông tin có liên quan đến tình hình sử dụng tiền vay, tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh, khả năng trả nợ và mức trả nợ của khách hàng vay vốn. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát này giúp Chi nhánh phát hiện sớm dấu hiệu rủi ro, phân tích nguyên nhân và có biện pháp hữu hiệu để xử lý kịp thời, từ đó giảm thấp những khoản nợ tồn đọng và hạ thấp tổn thất

Thứ ba, Chi nhánh phải đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng một cách thường xuyên. Trong trường hợp phát hiện những sai phạm như cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm hợp đồng,... Chi nhánh cần thực hiện xử lí theo quy định pháp luật. Điều này rất quan trọng vì giám sát khách hàng thực hiện vốn vay sẽ kịp thời đối phó với các rủi ro xảy ra, hạn chế rủi ro tín dụng.

Thực tế cần có một chương trình giám sát riêng, các cán bộ trực thuộc bộ phận này phải có kiến thức chuyên môn, năng lực về đánh giá các hoạt động tín dụng để có thể đánh giá tình hình tín dụng nói chung, chất lượng tín dụng nói riêng, từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp thích hợp với cấp lãnh đạo nhằm thiết lập hệ thống phòng ngừa rủi ro với các hoạt động kinh doanh của Chi nhánh mình.

3.2.2. Giải pháp chiến lược

Trong các loại hình kinh doanh của cơ chế thị trường có lẽ kinh doanh tiền tệ là hóc búa nhất, nhưng có lẽ kinh doanh tiền tệ càng hóc búa bao nhiêu, đồng tiền càng có sức lôi kéo ma lực bao nhiêu, thì người ta lại càng muốn kinh doanh nó bấy nhiêu, có thể coi ngân hàng là một ví dụ điển hình. Như vậy kinh doanh tiền tệ hôm nay đối với ngân hàng là một bài toán không có lời giải chính xác. Khi mà ngân hàng luôn tồn tại trong vòng xoáy của đồng tiền, của các quy luật thị trường và quy luật xã hội thì việc đảm bảo cho ngân hàng tồn tại trước sóng gió thị trường là điều cần thiết.

Làm thế nào để đảm bảo nguyên tắc hoàn trả tiền gốc và tiền lãi đúng hạn? Câu hỏi làm đau đầu các nhà ngân hàng. Sau đây là một số giải pháp nhằm ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

Tổ chức hợp lý và khoa học quy trình cho vay:

Bất cứ một công trình quản lý tín dụng nào cũng đều có 3 giai đoạn chính: Giải đoạn thẩm định dự án; giai đoạn giám sát khách hàng vay vốn và giai đoạn thu nợ.

- Giai đoạn thẩm định dự án: là giai đoạn khởi đầu có tính chất quyết định đối với sự an toàn của khoản tiền vay. Mức độ rủi ro của khoản vốn cho vay phụ thuộc vào việc xem xét hồ sơ vay vốn, đánh giá tài sản thế chấp, đánh giá tính khả thi của dự án mà từ đó đưa ra quyết định có cho khách hàng vay hay không? Dân gian có câu :"Vạn sự khởi đầu nan", quả đúng như vậy, nếu trong quá trình thẩm định dự án cho vay mà ngân hàng mắc sai lầm thì hậu quả của nó là không lường được. Trong thực tế các doanh nghiệp vì muốn vay được tiền của ngân hàng nên họ luôn có hành động "đẹp" hồ sơ xin vay của mình bằng mọi cách, họ có thể dùng mọi thủ đoạn như: khai khống hồ sơ, mua chuộc các cán bộ công chứng nhằm hợp thức hóa các giấy tờ, không chỉ có vậy do sự sơ hở trong pháp luật các doanh nghiệp còn dùng một vật thế

chấp để làm mấy bộ hồ sơ xin vay. Như vậy nếu không tỉnh táo thì liệu dự án cho vay của ngân hàng có thu hồi lại được không?

- ❖ Quá trình giám sát người vay: xem xét người vay sử dụng đồng tiền vay như thế nào có tính chất quyết định giúp ngân hàng lượng định các rủi ro có thể xảy ra với mình. Việc giám sát có thể thực hiện dưới nhiều hình thức như: kiểm tra định kỳ báo cáo tài chính của doanh nghiệp, kiểm tra về tình hình sản xuất kinh doanh thực tế, kiểm tra về khả năng chi trả, thanh toán của doanh nghiệp để từ đó ngân hàng có những giải pháp kịp thời ứng phó trước khi có rủi ro xảy ra. Nhưng trong thực tế, các ngân hàng hết sức lơi lỏng trong việc giám sát khách hàng họ cho vay để rồi "đem con bỏ chợ". Khi hậu quả xảy ra thì ngân hàng sẽ là nơi gánh chịu hậu quả đầu tiên.
- ❖ Quá trình thu nợ và thanh lý nợ: là khâu quan trọng quyết định đến sự tồn tại của ngân hàng, ngân hàng có thể thu hồi các khoản nợ trước hạn nếu thấy các khoản nợ có vấn đề, có nhiều khả năng dẫn đến tổn thất cho nhà ngân hàng, hoặc ngân hàng sẽ áp dụng những định chế tài chính buộc doanh nghiệp phải thanh toán nợ đúng hạn.

Từ sự phân tích ở trên, thấy rằng ngân hàng cần phải làm chặt chẽ hơn nữa quá trình cho vay, cụ thể là:

- Biện pháp 1: trước khi quyết định cho vay, ngân hàng cần nắm được hồ sơ của khách hàng một cách chi tiết như: quyết định thành lập doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh, bảng cân đối kế toán tình hình sản xuất kinh doanh một vài năm trước, hồ sơ tài sản đảm bảo… ngân hàng phải điều tra tại doanh nghiệp cũng như các nguồn tin khác từ trung tâm phòng chống rủi ro (CIC), các ngân hàng bạn, khách hàng tiêu thụ của người vay tiền… phải biết khách hàng vay tiền để làm gì, làm thế nào để một đồng tiền vay có thể tạo ra hơn một đồng để trả vốn và lãi cho ngân hàng và còn tạo ra lợi nhuận cho người vay.
- Biện pháp 2: khi món tiền vay đã được thực hiện thì buộc ngân hàng theo nguyên tác quản lý tiền vay mà thực hiện giám sát quá trình cho

vay của ngân hàng. Ngân hàng cần phải phân công trách nhiệm cụ thể đối với từng cán bộ tín dụng, nâng cao hơn nữa trách nhiệm của họ trong công việc được những chính sách hợp lý trong việc nâng cao tinh thần của cán bộ tín dụng có như vậy quá trình giám sát khách hàng vay mới được thực hiện triệt để.

- Biện pháp 3: trên cơ sở chu kỳ hoạt động của doanh nghiệp, ngân hàng nên chia nhỏ kỳ hạn cho vay, trong mỗi thời kỳ người cán bộ tín dụng phải bám sát tình hình hoạt động của doanh nghiệp, phân tích mọi thông tin liên quan đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để có biện pháp xử lý một cách linh hoạt, kịp thời, hạn chế mức tối đa thiệt hại khi có rủi ro xảy ra.

Các giải pháp an toàn đối với nợ quá hạn

Tín dụng là nhiệm vụ hàng đầu, có ý nghĩa quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng vẫn phải là "hiện thực khả thi vả hiệu quả". Trong nhiệm vụ bảo toàn vốn hạn chế rủi ro là vấn đề then chốt được đặt ra.

Trong thời gian qua, bên cạnh những chuyển biến tích cực trong hoạt động kinh doanh tín dụng thì hiện tượng nợ quá hạn tại nhiều ngân hàng có xu hướng gia tăng, đó chính là tiếng chuông báo động cho các ngân hàng vì vậy cần phải có những giải pháp nhằm hạn chế bớt rủi ro tín dụng ngân hàng mà cụ thể là vấn đề nợ quá hạn.

Các biện pháp ngăn ngừa các khoản cho vay dẫn tới nợ quá hạn.

Trên góc độ nhà Ngân hàng,hầu hết họ mong muốn các khoản tài sản thế chấp được phát mại để mà trả nợ hay được các công ty bảo hiểm, người bảo lãnh thanh toán hộ. Do vậy để lượng định các rủi ro này thì phải nắm được các dấu hiệu chỉ ra sự khó khăn về tài chính của khách hàng. Những dấu hiệu này là cơ sở để ngân hàng tìm biện pháp điều chỉnh và ngăn ngừa kịp thời tránh dẫn đến khoản nợ quá hạn có thể gây rủi ro cho nhà Ngân hàng(các đấu hiệu đã được trình bày trong chương I).

Khi phát hiện các khoản cho vay có dấu hiệu bị đe dọa không được hoàn trả đối với Ngân hàng thì tốt nhất là tìm biện pháp điều chỉnh kịp thời để bảo vệ lợi ích của Ngân hàng, có thể áp dụng một số biện pháp sau :

- Gia tăng khối lượng khoản cho vay đối với các doanh nghiệp có phương án phục hồi sản xuất có tính khả thi cao. Giải pháp này chỉ thực sự có hiệu quả khi mà cả Ngân hàng và doanh nghiệp cùng nỗ lự vực doanh nghiệp đi lên vì nếu không có sự gia tăng các khoản vay của Ngân hàng thì món nợ của doanh nghiệp sẽ mất khả năng thanh toán và khi đó rủi ro của Ngân hàng càng lớn.
- Ngân hàng có thể kêu gọi người bào lãnh cho doanh nghiệp như các cổ đông chủ chốt, người cung ứng hay tiêu thụ sản phẩm hoặc một vài người cho vay dài hạn.
- Cán bộ Ngân hàng có thể khuyên hoặc cố vấn cho doanh nghiệp trong việc tìm ra chiến lược kinh doanh mới. Việc làm này không chỉ giúp cho doanh nghiệp có thể thoát khỏi cuộc khủng hoảng mà còn tăng thêm sự thân thiết trong quan hệ Ngân hàng - khách hàng. Đây là một nguyên tắc tương đối quan trọng trong hệ thống nguyên tắc quản lý tiền vay.

Những biện pháp này có thể gây thêm chi phí cho Ngân hàng nhưng thiết nghĩ nếu so sánh chi phí này với khoản tín dụng mà không có khả năng thanh toán thì cũng chỉ là " muối bỏ bể" mà thôi. Do vậy Ngân hàng cần phải nhanh nhạy hơn nữa trong việc phát hiện các khoản nợ quá hạn và linh hoạt hơn nữa trong việc ngăn ngừa các khoản vay có mầm mống dẫn tới quá hạn

Thế chấp không phải là chỗ dựa vững chắc cho khoản tiền vay

Thế chấp tài sản là một công cụ quan trọng trong quản lý tiền vay của Ngân hàng. Tài sản thế chấp là cơ sở giúp cho ngân hàng có khả năng thu hồi nợ vay một khi khách hàng không có khả năng trả nợ, giúp ngân hàng giảm mức tối đa sự thiệt hại có rủi ro xảy ra.

Chúng ta không phủ nhận vai trò trợ giúp đắc lực của tài sản thế chấp đối với ngân hàng nhưng cũng không vì thế mà chúng ta lại tuyệt đối hóa vai

trò của nó trong cơ chế tín dụng hiện nay. Mục đích của tín dụng cho vay không phải là thu nợ mà giúp khách hàng có vốn để duy trì hoặc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả kinh tế cho khách hàng, cho xã hội và cho chính bản thân ngân hàng. Một khi đã phải mang tài sản thế chấp ra phát mãi thì mọi chuyện đã rõ ràng: sản xuất kinh doanh thua lỗ, vốn đã mất và quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng đã chấm dứt. Mặt khác, không phải tài sản thế chấp nào cũng có thể bán một cách dễ dàng để ngân hàng có thể thu hồi nợ một cách nhanh chóng, đặc biệt khi đó là tài sản thế chấp của doanh nghiệp nhà nước.

Ai cũng biết rằng, doanh nghiệp nhà nước thuộc sở hữu toàn dân. Bởi vậy toàn bộ tài sản, nhà xưởng đều thuộc sở hữu nhà nước.Việc luật pháp cho phép các doanh nghiệp nhà nước được đem tài sản thế chấp để vay vốn nếu theo nghĩa bình đẳng trong quan hệ dân sự thì chẳng có gì phải bàn nhưng nếu doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, mất khả năng thanh toán các khoản nợ thì có nhiều điều phải nói đến. Đó là khi doanh nghiệp không có khả năng trả nợ, theo hợp đồng vay vốn ngân hàng sẽ phát mãi tài sản để thu hồi vốn. Nếu đó là ngân hàng quốc doanh thì thực chất việc phát mãi tài sản chỉ là việc chuyển tài sản "từ túi này sang túi khác". Nếu là ngân hàng thương mại cổ phần thì đó là việc chuyển từ sở hữu nhà nước sang sở hữu tư nhân.

Như vậy tài sản thế chấp đã rơi vào vòng luẩn quẩn không lối ra. Do đó hiện nay ngân hàng nhà nước đã ban hành văn bản hướng dẫn cho vay đối với các doanh nghiệp nhà nước không bắt buộc phải có tài sản thế chấp khi vay.

Tuy tài sản thế chấp còn có một số hạn chế nhất định song ngân hàng vẫn cần phải thực hiện một cách nghiêm túc các thủ tục về thế chấp trong quá trình cho vay. Giải pháp này gắn liền với việc nâng cao năng lực công tác và phẩm chất đạo đức của người cán bộ tín dụng, tránh tình trạng đánh giá quá cao giá trị tài sản thế chấp khiến cho việc phát mãi tài sản khi có rủi ro xảy ra sẽ không bù đắp được thiệt hại của ngân hàng.

Mặt khác,không phải khách hàng nào cũng đòi hỏi phải có tài sản thế chấp, ngân hàng hãy "trông mặt bắt hình dong". Tất nhiên " trông mặt" bao

hàm nhiều vấn đề như bề dày kinh nghiệm trong mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng, như khả năng quản lý, hiệu quả kinh tế của dự án đang có nhu cầu vay vốn. Tất cả những điều đó sẽ cho chúng ta thấy được một chân dung khách hàng khá hoàn chỉnh, giúp ta có cách xử lý đúng đắn với mức độ rủi ro thấp nhất.

Vậy vấn đề chính trong giải quyết cho vay không phải ở chỗ khách hàng có tài sản thế chấp hay không mà quan trọng hơn doanh nghiệp đó là ai và hiệu quả sử dụng vốn thế nào

3.3. Kiến nghị

Tất cả các biện pháp trên chưa phải là tất cả những gì mà một ngân hàng cần thiết phải làm để thực hiện hạn chế rủi ro tín dụng. Nhưng thiết nghĩ, ngoài những điều trên là cần thiết thì Chi nhánh còn cần sự trợ giúp của Nhà nước, ngân hàng Nhà nước... để góp phần vào việc mở rộng tín dụng.

3.3.1. Kiến nghị với Nhà nước

- Giảm sự can thiệp vào hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại: Trước mắt, các Ngân hàng thương mại cần được độc lập trong hoạch định và thực thi chiến lược kinh doanh, biện pháp kinh doanh, tự chủ về tài chính và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của mình theo pháp luật. Các cơ quan Đảng và Nhà nước không nên can thiệp vào hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại, xóa bỏ các hình thức bao cấp về vốn và lãi suất tín dụng cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Trên tầm vĩ mô, hệ thống Ngân hàng thương mại luôn là công cụ đắc lực trong việc đáp ứng nhu cầu về vốn cho phát triển kinh tế nhưng cần tránh việc Nhà nước giao nhiệm vụ trực tiếp cho các ngân hàng. Nhà nước chỉ tạo điều kiện để hướng các ngân hàng phục vụ mục tiêu chung một cách tự nhiên như là hệ quả tất yếu trong hoạt động kinh doanh, sao cho khi Ngân hàng thương mại cố gắng đạt được hiệu quả kinh tế cho bản thân ngân hàng thì đồng thời cũng mang lại hiệu quả cho toàn xã hội. Trong trường hợp cần thực hiện một số mục tiêu xã hội lớn như xóa nợ hoặc cho vay ưu đãi đối với các vùng bị thiên tai… thì Nhà nước cần tạo điều kiện cho các Ngân hàng thương mại không phải chịu những khó khăn

về tài chính phát sinh, tách biệt rõ ràng giữa hoạt động kinh doanh sinh lời và nghĩa vụ thực hiện chính sách xã hội.

- Cần xây dựng một hệ thống chính sách đồng bộ, nhất quán và có sự định hướng lâu dài nhằm tạo môi trường kinh tế ổn định.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

- Ngân hàng Nhà nước cần phối hợp với Bộ Tài chính hoàn thiện và khẩn trương ban hành hệ thống kế toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế. Xây dựng các giải pháp hoàn thiện phương pháp kiểm soát và kiểm toán nội bộ trong các Tổ chức tín dụng phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Hoàn thiện hệ thống giám sát ngân hàng theo hướng: nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và hệ thống cảnh báo sớm những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động của các Tổ chức tín dụng; phát triển và thống nhất cách thức giám sát ngân hàng trên cơ sở lí luận và thực tiễn; xây dựng cách tiếp cận hoạt động đánh giá chất lượng quản lí rủi ro trong nội bộ các Tổ chức tín dụng. Triển khai mạnh hơn nữa các nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro trên thị trường tiền tệ như quyền chọn (option), hoán đổi (swap), kì hạn (forward), tương lai (future)...

- Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng, nợ xấu, lành mạnh hóa tình hình tài chính, làm sạch bảng cân đối tiền tệ của các Ngân hàng thương mại; đẩy nhanh quá trình cổ phần hóa khối Ngân hàng thương mại nhà nước để tăng năng lực cạnh tranh, giảm bớt yếu tố can thiệp trực tiếp của nhà nước, minh bạch hóa hệ thống tài chính theo chuẩn mực quốc tế, từ đó tăng năng lực tự giám sát và quản lý rủi ro nội bộ.

- Xây dựng và hoàn thiện chiến lược, chính sách quản trị rủi ro (trong đó, đặc biệt nhấn mạnh đến rủi ro tín dụng) phù hợp. Thành lập bộ phận chuyên trách về quản lí rủi ro (Uỷ ban quản lí rủi ro - Risk Management Committee), độc lập với kinh doanh, tiến tới thực hiện quản lí rủi ro theo ngành dọc, giảm dần mức độ uỷ quyền theo hàng ngang. Nâng cao chất lượng các công cụ lượng hoá rủi ro và tiếp tục áp dụng các công cụ đo lường mới, giúp các nhà lãnh đạo ngân hàng lượng hoá mức độ rủi ro, phát hiện sớm các

dấu hiệu rủi ro, nhận biết chính xác các nguyên nhân chủ yếu gây ra rủi ro để có giải pháp kịp thời và hữu hiệu.

- Hoàn thiện quy trình cho vay, quy chế hoá mọi hoạt động trong ngân hàng, đảm bảo được các nguyên tắc hạn chế rủi ro (như nguyên tắc phân tách chức năng, nguyên tắc "hai tay bốn mắt", nguyên tắc tuân thủ hạn mức...) ở mọi khâu trong ngân hàng. Thường xuyên xem xét lại quy trình theo định kì, đảm bảo mọi công việc được xử lí một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời và đúng thẩm quyền. Tuân thủ Quy định về các tỉ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của các Tổ chức tín dụng, ban hành theo Quyết định số 457; Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lí rủi ro trong hoạt động ngân hàng của các Tổ chức tín dụng, ban hành theo Quyết định số 493; 3 chỉ thị gần đây của Ngân hàng Nhà nước về nâng cao chất lượng tín dụng, tăng cường các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động ngân hàng.

- Thực hiện minh bạch và công khai hoá thông tin. Đây là tiền đề cơ bản để nâng cao chất lượng quản lí rủi ro. Việc minh bạch và công khai thông tin không chỉ được thực hiện giữa các Ngân hàng thương mại với Ngân hàng Nhà nước, không chỉ trong nội bộ các Ngân hàng thương mại mà còn giữa Ngân hàng thương mại với các nhà đầu tư, với công luận.

- Bảo hiểm có vị trí đặc biệt trong hệ thống quản lí rủi ro tín dụng của ngân hàng. Cơ sở của bảo hiểm ngân hàng là các nghĩa vụ chi trả bảo hiểm cho các ngân hàng khi gặp sự cố rủi ro, được biết đến trên thế giới như Bankers Blanket Bond (BBB), lần đầu tiên được Hiệp hội các nhà bảo lãnh Mỹ đưa vào áp dụng đối với các ngân hàng Mỹ. Sau này, bảo hiểm ngân hàng được mô phỏng có tính đến pháp luật địa phương (và quá trình này đang tiếp tục diễn ra) để sử dụng ở nhiều nước, và hiện nay, nó đã trở thành phổ biến trên thế giới. Quản lí rủi ro tín dụng và bảo hiểm là các bộ phận không thể thiếu trong quan điểm an ninh kinh tế và ổn định kinh doanh. Bảo hiểm ngân hàng là một trong những sản phẩm chuẩn đối với các ngân hàng trên thị trường quốc tế.

- Xây dựng một nền tảng công nghệ hiện đại, đảm bảo các yêu cầu về quản lý nội bộ của ngân hàng, thỏa mãn yêu cầu phát triển của các giao dịch kinh doanh ngày càng đa dạng, yêu cầu quản lý rủi ro, quản lý thanh khoản, có khả năng kết nối với các ngân hàng khác. Phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại trên cơ sở đảm bảo phòng chống được rủi ro, bảo mật và hoạt động an toàn.

- Đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực ngân hàng với những tiêu chí như năng lực, trình độ, khả năng hội nhập, hiệu quả công tác và phẩm chất đạo đức tốt.

- Từng bước xây dựng và định vị thương hiệu của ngân hàng, chú trọng phát triển những sản phẩm, dịch vụ mới, tăng thu phí dịch vụ, giảm dần tỷ lệ thu từ các sản phẩm dịch vụ tín dụng truyền thống.

3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam

- Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cần nhanh chóng bổ sung và sửa đổi một số nội dung để hoàn thiện quy trình tín dụng nhằm áp dụng một cách khoa học, thống nhất, toàn diện trong toàn bộ hệ thống cũng như ban hành những hướng dẫn cụ thể về việc thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay của Ngân hàng Nhà nước.

- Cải cách hệ thống thông tin báo cáo tín dụng: hệ thống này được xây dựng trong giai đoạn chưa có sự chuẩn bị chi tiết về quản lí rủi ro tín dụng. Do vậy, để đáp ứng nhu cầu quản trị rủi ro việc thiết kế hệ thống thông tin sẽ phụ thuộc vào quy mô, đặc điểm và năng lực của ngân hàng. Nguyên tắc khi thiết kế hệ thống thông tin báo cáo tín dụng cần thực hiện như sau:

+ Thiết kế thông tin phải dựa vào nhu cầu, hạn mức tín dụng; thông tin được lưu trữ theo cơ sở: hệ thống giới hạn tín dụng, hạn mức tín dụng; thông tin được lưu trữ theo thời gian để phục vụ phân tích; có sự phân định rõ giữa người cập nhập thông tin và người sử dụng/truy cập thông tin, trong đó việc cập nhật chỉ thực hiện tại một đầu mối.

+ Để hoạt động hiệu quả, phải tiến hành tập huấn, trên cơ sở hướng dẫn bằng văn bản, về định nghĩa cũng như cách thức vào số liệu hệ thống cho toàn

bộ bộ máy tín dụng. Với trình độ hiện nay, ngân hàng có thể áp dụng hệ thống báo cáo trực tuyến (online).

- Tăng cường giám sát, kiểm tra hoạt động quản lí rủi ro tín dụng: Điều này giúp ngân hàng phát hiện sớm dấu hiệu rủi ro, phân tích nguyên nhân và có biện pháp kịp thời, hữu hiệu để xử lý kịp thời từ đó giảm thấp những khoản nợ tồn đọng và hạ thấp tổn thất thiệt hại trong hoạt động kinh doanh tín dụng của ngân hàng. Vấn đề này liên quan đến vai trò giám sát, kiểm tra của Ngân hàng Nhà nước, Hội đồng quản trị, bộ phận kiểm tra nội bộ và Công ty kiểm toán. Định kỳ yêu cầu các chi nhánh phải cung cấp thông tin về tình hình tín dụng của chi nhánh, xử lý nghiêm khắc những chi nhánh có biểu hiện muốn che dấu thông tin, ảnh hưởng đến sự an toàn của toàn hệ thống Ngân hàng Công thương Việt Nam.

- Thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo về quản lý và điều hành chính sách tín dụng, quản lý rủi ro... cho cán bộ nhân viên thuộc các chi nhánh, để họ có thể nâng cao trình độ, hạn chế những sai sót không đáng có.

KẾT LUẬN

Rủi ro luôn tiềm ẩn trong mọi hoạt động của cuộc sống con người, là những tình huống xảy ra mà con người không thể lường hết được dẫn đến tổn thất. Và trong hoạt động tín dụng, nguy cơ không thu hồi được nợ, xác suất khách hàng không trả nợ gốc và lãi vay khi đến hạn là tất yếu khách quan. Cùng với những khó khăn của nền kinh tế và cuộc khủng hoảng tài chính trên phạm vi toàn cầu, chất lượng tín dụng của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cũng chịu tác động không nhỏ. Do đó nâng cao chất lượng tín dụng thông qua hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng là nhiệm vụ hàng đầu của Ngân hàng trong giai đoạn hiện nay. Xuất phát từ yêu cầu đó, tôi đã nghiên cứu những vấn đề lý luận về bản chất, đặc trưng, các loại hình biểu hiện và mối tương quan của rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của Ngân hàng TMCP Công Thương – Chi nhánh Đồ Sơn. Những nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng cũng được phân tích nhằm làm nổi bật nguyên nhân rủi ro trong mối quan hệ với các chủ thể liên quan trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Trên cơ sở đó đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Đối với Ngân hàng, để nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng khi cho vay, các đề xuất được đưa ra trong đề tài là:

– Hoạt động tín dụng phải tuân thủ các nguyên tắc cơ bản để đảm bảo an toàn tín dụng.

– Có những biện pháp quản lý tốt rủi ro tín dụng khi cho vay như chính sách cho vay cụ thể theo từng loại khách hàng, tăng cường chất lượng và hiệu quả nguồn thông tin, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng và nâng cao chất lượng tài sản đảm bảo.

Rủi ro tín dụng cho dù xuất phát từ nguyên nhân chủ quan hay khách quan thì cũng không thể nào loại bỏ hoàn toàn được. Ngân hàng chỉ có thể áp dụng các biện pháp nâng cao khả năng phòng ngừa và quản lý rủi ro tín dụng để kiểm soát tốt hơn rủi ro tín dụng, tránh những tổn thất to lớn khi có phát sinh.