

LỜI NÓI ĐẦU

Hệ thống ngân hàng thương mại nước ta đang vào giai đoạn chuẩn bị cho quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Trong khoảng gần chín năm nữa, khi hiệp định thương mại Việt Mỹ có hiệu lực đối với thị trường tài chính tiền tệ thì về mặt luật pháp ngân hàng thương mại nước ta hoàn toàn được đối xử bình đẳng như ngân hàng nước ngoài khác. Điều này cho thấy nếu như ngân hàng thương mại nước ta đang đối mặt với những thách thức cạnh tranh mới trong tương lai.

Hình thức ngân hàng liên doanh là hình thức mới ở Việt Nam, xuất hiện vào đầu những năm 90. Việc thành lập các ngân hàng liên doanh ở nước ta là một trong những chính sách của Đảng và Nhà nước để ngân hàng thương mại nước ta có dịp học hỏi kinh nghiệm của các nước bạn, nâng sức cạnh tranh của ngân hàng mình.

Ngân hàng liên doanh Chohung vina là ngân hàng liên doanh giữa Việt Nam và nước Hàn Quốc. Đây là một trong những ngân hàng liên doanh hoạt động hiệu quả ở nước ta, hơn nữa Hàn Quốc cũng là một nước có hệ thống ngân hàng phát triển mạnh, do đó học tập kinh nghiệm kinh doanh của ngân hàng liên doanh Chohung vina là một điều hết sức cần thiết đối với hệ thống ngân hàng thương mại nước ta.

Xuất phát từ điều này nên em chọn thực tập tại ngân hàng liên doanh Chohung vina. Trong quá trình thực tập ở ngân hàng liên doanh Chohung vina em nhận thấy hoạt động tín dụng ngắn hạn của họ rất tốt có chất lượng cao do đó em tìm hiểu về kinh nghiệm hoạt động của ngân hàng liên doanh Chohung vina, qua đó ngân hàng thương mại nước ta có thể tham khảo và có thể áp dụng thành những giải pháp của mình. Đề tài như sau:

“Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn ở hệ thống ngân hàng thương mại nước ta

(nghiên cứu từ quá trình thực tập tại chi nhánh ngân hàng liên doanh Chohung vina)”

Luận văn này gồm ba phần chính như sau:

Chương 1: Lý luận chung về chất lượng tín dụng ngắn hạn của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng về chất lượng tín dụng ngắn hạn tại chi nhánh ngân hàng liên doanh Chohung vina.

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn ở hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam (nghiên cứu từ thực tiễn hoạt động của ngân hàng Chohung vina).

Do thời gian làm việc tại ngân hàng chưa lâu và trình độ hiểu biết thực tế có hạn nên luận văn này không thể tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong được sự đóng góp, chỉ bảo quý báu của các thầy, cô giáo và các cô chú trong ngân hàng để luận văn được hoàn chỉnh, góp một phần nhỏ bé vào việc nghiên cứu các biện pháp cụ thể nhằm nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của hoạt động ngân hàng trong giai đoạn hiện nay.

*

* *

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

Ở Việt Nam, trong bước chuyển đổi sang kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, thực hiện nhất quán chính sách kinh tế nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Mọi người được tự do kinh doanh theo pháp luật, được bảo hộ quyền sở hữu và thu nhập hợp pháp, các hình thức sở hữu có thể hỗn hợp, đan kết với nhau hình thành các tổ chức kinh doanh đa dạng. Các doanh nghiệp, không phân biệt quan hệ sở hữu đều tự chủ kinh doanh, hợp tác và cạnh tranh với nhau, bình đẳng trước pháp luật.

Theo hướng đó, nền kinh tế hàng hoá phát triển tất yếu sẽ tạo ra những tiền đề cần thiết và đòi hỏi sự ra đời của nhiều loại hình ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác. Để tăng cường quản lý, hướng dẫn hoạt động của các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác, tạo thuận lợi cho sự phát triển nền kinh tế đồng thời bảo vệ lợi ích hợp pháp của các tổ chức và cá nhân. Việc đưa ra khái niệm về ngân hàng thương mại là hết sức cần thiết. Theo Pháp lệnh Ngân hàng, HTX Tín dụng và Công ty Tài chính ban hành ngày 24/05/1990: “*Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán.*”. Như vậy, ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ thông qua các nghiệp vụ huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế để cho vay, đầu tư và thực hiện các nghiệp vụ tài chính khác.

1.1.2. Đặc trưng hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại

Hoạt động kinh doanh trên thị trường tài chính của nhiều tổ chức kinh doanh tiền tệ, những tổ chức môi giới tài chính, hoạt động như những chiếc cầu chuyên tải những khoản tiền tiết kiệm- tích lũy được trong xã hội đến tay những người có nhu cầu chi tiêu cho đầu tư. Nhưng giữa chúng lại có sự khác nhau về tính chất cũng như về đối tượng và phương pháp kinh doanh. Sự khác nhau đó bắt nguồn từ những nguyên nhân về lịch sử và chế độ kinh tế.

Lịch sử của ngân hàng thương mại là lịch sử kinh doanh tiền gửi. Từ chỗ làm nhiệm vụ nhận tiền gửi với tư cách là người thủ quỹ bảo quản tiền cho người sở hữu để nhận những khoản thù lao, trở thành những chủ thể kinh doanh tiền gửi nghĩa là huy động tiền gửi không những miễn khoản thù lao mà còn trả lãi cho khách hàng gửi tiền để làm vốn cho vay nhằm tối ưu khoản lợi nhuận thu được.

Trong khi thực hiện vai trò trung gian chuyển vốn từ người cho vay sang người đi vay, các ngân hàng thương mại đã tự tạo ra những công cụ tài chính thay thế cho tiền làm phương tiện thanh toán, trong đó quan trọng nhất là tài khoản tiền gửi không kỳ hạn thanh toán bằng séc- một trong những công cụ chủ yếu để tiền vận động qua ngân hàng và quá trình đó đưa lại kết quả là đại bộ phận tiền giao dịch trong giao lưu kinh tế là tiền qua ngân hàng. Do đó, hoạt động của ngân hàng thương mại gắn bó mật thiết với hệ thống lưu thông tiền tệ và hệ thống thanh toán trong nước đồng thời có mối liên hệ quốc tế rộng rãi.

Trong thế giới hiện đại, tính cho đến thời điểm hiện nay thì ngân hàng thương mại và cơ cấu hoạt động của nó đóng vai trò quan trọng nhất trong thể chế tài chính mỗi nước. Hoạt động của ngân hàng thương mại đa dạng, phong phú và có phạm vi rộng lớn, trong khi các tổ chức tài chính khác thường hoạt động trên một vài lĩnh vực hẹp theo hướng chuyên sâu.

1.2. Tín dụng ngân hàng

1.2.1. Khái niệm về tín dụng

Có thể nói: tín dụng là một phạm trù kinh tế và cũng là một sản phẩm của nền kinh tế sản xuất hàng hóa, nhưng chính nó lại là động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển lên giai đoạn cao hơn.

Qua nhiều giai đoạn tồn tại và phát triển, ngày nay tín dụng được hiểu theo định nghĩa cơ bản sau: Tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ kinh tế trong đó cá nhân (hay tổ chức) nhượng quyền sử dụng một khối lượng giá trị hay hiện vật cho cá nhân (hay tổ chức) khác với những ràng buộc nhất định như: thời hạn hoàn trả (cả gốc lẫn lãi) lãi suất, cách thức vay mượn và thu hồi. Nhưng chính nó lại là động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển lên giai đoạn cao hơn. Tồn tại và phát triển qua nhiều hình thái kinh tế-xã hội, đã có nhiều khái niệm khác nhau về tín dụng được đưa ra. Song khái quát lại có thể hiểu tín dụng theo định nghĩa cơ bản sau:

“ Tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ giao dịch giữa hai chủ thể, trong đó một bên chuyển giao một lượng giá trị sang cho bên kia được sử dụng trong một thời gian nhất định, đồng thời bên nhận được phải cam kết hoàn trả theo thời hạn đã thoả thuận.”

Trong mối quan hệ giao dịch này thể hiện các nội dung sau:

- Người cho vay chuyển giao cho người đi vay một lượng giá trị nhất định. Giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hoặc dưới hình thái hiện vật như: hàng hoá, máy móc, thiết bị, bất động sản.

- Người đi vay chỉ được sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thoả thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay.

- Giá trị hoàn trả thông thường lớn hơn giá trị lúc cho vay ban đầu hay nói cách khác người đi vay phải trả thêm phần lợi tức (lãi vay).

1.2.2. Đặc trưng của tín dụng

Có thể nói trong hoạt động kinh doanh tín dụng nói chung và tín dụng ngân hàng nói riêng, đặc trưng của tín dụng đều dựa trên 3 đặc tính chủ yếu là: lòng tin, tính thời hạn và tính hoàn trả.

1.2.2.1. Yếu tố lòng tin:

Bản thân từ tín dụng xuất phát từ tiếng la-tinh “credittum” có nghĩa là “sự giao phó” hay “sự tín nhiệm”. Nghiên cứu khái niệm tín dụng cũng cho ta thấy tín dụng là sự cho vay có hứa hẹn thời gian hoàn trả. Sự hứa hẹn biểu hiện “mức tín nhiệm” hay “lòng tin” của người cho vay vào người đi vay. Yếu tố lòng tin tuy vô hình nhưng không thể thiếu trong quan hệ tín dụng, đây là yếu tố bao trùm trong hoạt động tín dụng, là điều kiện cần cho quan hệ tín dụng phát sinh.

Lòng tin trong quan hệ tín dụng được biểu hiện từ chủ yếu từ phía người cho vay đối với người đi vay bởi lẽ người cho vay là người giao phó tiền bạc hoặc tài sản của họ cho người khác sử dụng.

1.2.2.2 Tính thời hạn và tính hoàn trả:

Khác với các quan hệ mua bán thông thường khác (sau khi trả tiền người mua trở thành chủ sở hữu của vật mua hay còn gọi là “mua đứt bán đoạn”), quan hệ tín dụng chỉ trao đổi quyền sử dụng giá trị khoản vay chứ không trao đổi quyền sở hữu khoản vay. Người cho vay giao giá trị khoản vay dưới dạng hàng hoá hay tiền tệ cho người kia sử dụng trong một thời gian nhất định. Sau khi khai thác giá trị sử dụng của khoản vay trong thời hạn cam kết, người đi vay phải hoàn trả toàn bộ giá trị khoản vay cộng thêm khoản lợi tức hợp lý kèm theo như cam kết đã giao ước với người cho vay.

Mọi khoản vay dưới dạng hiện vật hay tiền tệ cũng đều là hàng hoá và vì thế nó cũng có giá trị và giá trị sử dụng. Trong kinh doanh tín dụng người cho vay chỉ bán “giá trị (quyền) sử dụng của khoản vay” chứ không

bán “giá trị của khoản vay”, nên sau khi hết thời gian sử dụng theo cam kết, khoản vay đó được hoàn trả về và vẫn giữ nguyên giá trị của nó, phần lợi tức theo thoả thuận nếu có là “giá bán” quyền sử dụng khoản vay trong thời gian nhất định. Như vậy, khối lượng hàng hoá hay tiền tệ (phần gốc) cho vay ban đầu chỉ là vật chuyên chở giá trị sử dụng của chúng, nó được phát ra qua các thời gian nhất định rồi sẽ thu về chứ không được bán đứt.

Tín dụng được phân chia theo nhiều tiêu thức khác nhau, tùy theo đặc điểm riêng của mỗi ngân hàng mà tín dụng được phân chia theo các hình thức phù hợp. Thông thường các ngân hàng phân chia tín dụng theo tiêu thức thời gian bao gồm tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung hạn, và tín dụng dài hạn.

1.3. Khái niệm và vai trò của tín dụng ngắn hạn của ngân hàng

1.3.1. Khái niệm

Theo quyết định 324 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt Nam tín dụng ngắn hạn là hình thức mà tổ chức tín dụng cho khách hàng vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.

Thời hạn đối với tín dụng ngắn hạn được tổ chức tín dụng khách hàng thoả thuận tối đa là 12 tháng, được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất, kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng.

1.3.2. Vai trò tín dụng ngắn hạn

Tín dụng ngắn hạn bổ sung vốn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ngân hàng với tư cách là một trung gian tài chính thực hiện một trong những chức năng chủ yếu của mình là tiến hành huy động các nguồn

vốn tạm thời nhàn rỗi sau đó cho ra đời đối với nền kinh tế. Thông qua các hoạt động cho vay của mình ngân hàng đã đảm bảo cho các doanh nghiệp nói

chung, doanh nghiệp nhà nước nói riêng không chỉ duy trì sản xuất kinh doanh mà còn tái sản xuất mở rộng.

Đối với các doanh nghiệp hiện nay, vốn vẫn luôn là vấn đề gây khó khăn nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của họ, tình trạng thiếu vốn của các doanh nghiệp là phổ biến và nghiêm trọng. Tín dụng ngắn hạn là hình thức tốt nhất để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động hoặc sử dụng nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của doanh nghiệp bởi tính linh hoạt của nó. Tín dụng ngắn hạn không chỉ còn là nguồn vốn bổ sung nữa mà đã dần trở thành một nguồn vốn chủ yếu, quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Tín dụng ngắn hạn giúp cho các doanh nghiệp không bỏ lỡ thời vụ làm ăn, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục, quá trình lưu thông được thông suốt, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội.

Mở rộng sản xuất kinh doanh, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh, chiếm lĩnh được thị trường để thực hiện được các khoản đầu tư đó doanh nghiệp không chỉ cần có vốn lưu động tạm thời mà còn phải có một lượng vốn cố định và ổn định lâu dài. Qui mô vốn đầu tư cho các yêu cầu trên đôi khi vượt quá khả năng vốn của doanh nghiệp. Tín dụng ngắn hạn có thể giúp cho các doanh nghiệp thoả mãn nhu cầu vốn phục vụ cho các hoạt động đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh đó.

Tín dụng ngắn hạn giúp các doanh nghiệp tăng cường quản lý và sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả

Bản chất của tín dụng ngắn hạn không phải là hình thức cung ứng vốn mà là hoàn trả cả gốc và lãi sau một thời hạn qui định. Do đó, các doanh nghiệp sau khi sử dụng vốn vay trong sản xuất kinh doanh không chỉ cần

thu hồi vốn là đủ mà còn phải tìm ra nhiều biện pháp để sử dụng vốn có hiệu quả, tiết kiệm, tăng nhanh vòng quay của vốn, đảm bảo tỷ suất lợi

nhuận lớn hơn lãi suất ngân hàng thì doanh nghiệp mới có thể trả được nợ và thu lãi.

Về phía ngân hàng, khả năng thu hồi khoản cho vay phụ thuộc rất lớn vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn. Vì vậy, trước khi cho vay ngân hàng thường xem xét đánh giá rất kỹ lưỡng phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ngân hàng chỉ cấp tín dụng cho các doanh nghiệp có phương án khả thi, lợi nhuận đủ cao để có thể trả nợ ngân hàng. Ngoài ra, doanh nghiệp muốn có được vốn vay ngân hàng thì phải hoàn thiện năng lực tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh để đảm bảo kinh doanh có hiệu quả. Thêm vào đó, trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng, ngân hàng sẽ thực hiện quy trình giám sát, kiểm tra, kiểm soát trong và sau khi cho vay, thông qua việc làm đó ngân hàng giám sát chặt chẽ việc sử dụng vốn của doanh nghiệp, buộc các doanh nghiệp phải thực hiện đúng những điều khoản như đã thoả thuận trong hợp đồng, sử dụng vốn đúng mục đích để đem lại hiệu quả cao nhất. Một yếu tố khác là do quyền lợi của ngân hàng luôn gắn chặt với quyền lợi của khách hàng, nên ngân hàng sẽ sẵn sàng hợp tác với doanh nghiệp để tháo gỡ những khó khăn trong phạm vi cho phép, tư vấn cho doanh nghiệp về các vấn đề có liên quan, tạo điều kiện giúp doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

Tín dụng ngắn hạn tác động tích cực đến nhịp độ phát triển, thúc đẩy cạnh tranh

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế khách quan như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh, sản xuất phải trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thoả mãn nhu cầu thị trường trên mọi phương diện, không những thoả mãn về phương diện giá cả, khối lượng, chất

lượng, chủng loại hàng hoá mà còn đòi hỏi thoả mãn cả trên phương diện thời gian, địa điểm. Hoạt động của các nhà doanh nghiệp phải đạt hiệu

quả kinh tế nhất định theo qui định chung của thị trường thì mới đảm bảo đúng vững trong cạnh tranh. Để có thể đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp không những cần nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế, chế độ hạch toán kế toán, mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, tìm tòi sử dụng vật liệu mới, mở rộng qui mô sản xuất một cách thích hợp. Những hoạt động này đòi hỏi một khối lượng lớn vốn đầu tư nhiều khi vượt quá khả năng vốn tự có của doanh nghiệp. Giải quyết khó khăn này, doanh nghiệp có thể tìm đến ngân hàng xin vay vốn thoả mãn nhu cầu đầu tư của mình. Thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng là chiếc cầu nối doanh nghiệp với thị trường, nguồn vốn tín dụng ngắn hạn cấp cho các doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, giúp doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu thị trường, theo kịp với nhịp độ phát triển chung, từ đó tạo cho doanh nghiệp một chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh.

1.4. Chất lượng tín dụng ngắn hạn

1.4.1. Khái niệm về chất lượng tín dụng ngắn hạn

Trong hoạt động ngân hàng thương mại, tín dụng là một nghiệp vụ mang lại phần lớn doanh lợi nhưng cũng là nơi ẩn chứa nhiều rủi ro có khả năng xảy ra với tỷ lệ cao. Trên thực tế nhiều nhân viên ngân hàng quan niệm cho vay có tài sản cầm cố thế chấp, nhưng không quá tỉ lệ qui định là an toàn nhất. Thực ra quan niệm này hết sức sai lầm, bởi vì kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng tài chính của khách hàng là vấn đề quan trọng nhất để đảm bảo khả năng trả nợ của khách và khả năng thu hồi vốn gốc và lãi của ngân hàng. Tính đến tháng 12/1998, con số nợ quá hạn của toàn ngành ngân hàng lên tới trên 10% tổng dư nợ. Tình trạng nợ quá hạn cao cũng đồng nghĩa với việc ngân hàng không thu được khoản vay và

lãi, do đó kinh doanh không có lợi nhuận, thậm chí là mất vốn. Điều này khiến nhiều ngân hàng có phản ứng co cụm, không cho vay nữa, dẫn đến

nền kinh tế trì trệ suy thoái. Đảm bảo chất lượng tín dụng đem lại lợi ích cho các ngân hàng thương mại và các doanh nghiệp của ngân hàng nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung.

Chất lượng tín dụng: Là sự đáp ứng yêu cầu tín dụng của khách hàng phù hợp với sự phát triển kinh tế xã hội đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, hay chất lượng tín dụng là kết quả tổng hợp của những thành tựu hoạt động tín dụng thể hiện ở sự phát triển ổn định, vững chắc của nền kinh tế quốc dân

Chất lượng tín dụng có thể được nhìn nhận dưới các góc độ kinh tế khác nhau, từ phía ngân hàng, từ phía doanh nghiệp, từ phía nền kinh tế.

- Từ phía doanh nghiệp : Do nhu cầu vốn vay được đáp ứng để doanh nghiệp thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh bù đắp được chi phí sản xuất, trả nợ ngân hàng và có lãi nên chất lượng tín dụng ngân hàng đứng trên giác độ doanh nghiệp chỉ đơn giản là thỏa mãn nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp và làm cho đồng vốn sử dụng có hiệu quả.
- Từ phía ngân hàng : Chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng, thực lực theo hướng tích cực của bản thân ngân hàng, đảm bảo nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi .
- Xét từ góc độ nền kinh tế – xã hội : Tín dụng ngân hàng phản ánh sự năng động của nền kinh tế khi chuyển sang cơ chế thị trường. Tín dụng phải huy động mức tối đa vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế xã hội để cung ứng cho các doanh nghiệp, hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển.

Chất lượng tín dụng thể hiện ở tính an toàn cao của hệ thống ngân hàng. Tín dụng ngân hàng đảm bảo được chất lượng thì khả năng thanh toán chi trả cao, tránh được rủi ro hệ thống. Nâng cao chất lượng tín dụng

làm cho hệ thống ngân hàng lớn mạnh, đáp ứng yêu cầu quản lí kinh tế vĩ mô, thúc đẩy nền kinh tế phát triển hòa nhập với cộng đồng quốc tế.

Tóm lại, chất lượng tín dụng là một khái niệm vừa cụ thể vừa trừu tượng, là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp. Để có chất lượng tín dụng thì hoạt động tín dụng phải có hiệu quả và quan hệ tín dụng phải được thiết lập trên cơ sở sự tin cậy và uy tín của ngân hàng. Hiểu đúng bản chất và phân tích, đánh giá đúng chất lượng tín dụng, cũng như xác định chính xác các nguyên nhân tồn tại của chất lượng tín dụng sẽ giúp ngân hàng tìm được giải pháp quản lý thích hợp để có thể đứng vững trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt hiện nay.

1.4.2. Các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hoạt động tín dụng ngắn hạn

Để xem xét hiệu quả hoạt động của một Ngân hàng, ta sử dụng rất nhiều các chỉ tiêu khác nhau nhưng có thể sử dụng các chỉ tiêu cơ bản sau:

Chỉ tiêu nợ quá hạn

Nợ quá hạn là những khoản nợ mà thời gian tồn tại của nó vượt quá thời gian cho vay theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng cộng với thời gian đã được gia hạn thêm nếu khách hàng yêu cầu. Nợ quá hạn có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau từ phía doanh nghiệp, hay do khách quan... Các ngân hàng luôn mong muốn giảm thấp tỉ lệ nợ quá hạn bởi nó làm giảm lợi nhuận của ngân hàng.

$$\text{Tỉ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Tổng dư nợ quá hạn ngắn hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay ngắn hạn}}$$

$$\text{Tỉ lệ đầu tư rủi ro} = \frac{\text{Tổng dư nợ các món vay có phát sinh nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

Đây là hai chỉ tiêu chủ yếu đánh giá chất lượng tín dụng của một ngân hàng. Chỉ tiêu tỉ lệ nợ quá hạn ngắn hạn phản ánh chất lượng của khoản vay ngắn hạn, còn chỉ tiêu tỉ lệ đầu tư rủi ro thì phản ánh chất lượng

của tất cả các khoản đầu tư của ngân hàng. Các tỉ lệ này càng nhỏ thì phản ánh chất lượng hoạt động của ngân hàng đó là hiệu quả, không có rủi ro mất vốn. Còn nếu các tỉ lệ này càng lớn thì ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong kinh doanh, có thể từ việc mất khả năng thanh toán hoặc tệ hơn nữa là phá sản.

Hai chỉ tiêu trên đều chịu ảnh hưởng của chính sách xóa nợ của ngân hàng, một ngân hàng có chính sách tốt là phải thiết lập được quỹ dự phòng rủi ro đủ mạnh và thông báo định kì về các món vay không có khả năng thu hồi, để tránh tình trạng trong một lúc phải thông báo con số nợ không có khả năng thu hồi là quá lớn và làm giảm tài sản của ngân hàng một cách nghiêm trọng. Thông thường khi lập bảng theo dõi nợ quá hạn ngân hàng thường phải phân nợ quá hạn theo thời gian 30, 60, 90, 120 ngày. Sự phân loại này có ý nghĩa đối với việc quản lí chất lượng tín dụng và đánh giá thiết lập dự phòng mất vốn.

Ngoài ra người ta còn xem xét các chỉ tiêu

sau Nợ khó đòi quá hạn/ Tổng dư nợ ngắn hạn

Khi nợ quá hạn tồn tại đến một thời điểm nào đó và có khả năng không thu hồi được thì khoản nợ này được coi là nợ khó đòi. Khi một khoản nợ được coi là khó đòi thì đồng nghĩa với nó là ngân hàng khó có thể thu hồi được vốn. Tỉ lệ nợ khó đòi cao chứng tỏ hoạt động cho vay của ngân hàng kém hiệu quả và chất lượng của khoản vay là thấp.

Chỉ tiêu quản lí vốn

Đây là một chỉ tiêu rất quan trọng để đánh giá việc quản lí vốn của mỗi ngân hàng.

Tổng số tiền cho vay đã được xóa nợ
Tỉ lệ mất vốn = $\frac{\text{Tổng số tiền cho vay đã được xóa nợ}}{\text{...}}$

Dư nợ bình quân
Tỉ lệ này càng nhỏ càng tốt.

Các ngân hàng thường có những khoản vay không có khả năng thu hồi nhưng một ngân hàng quản lý tốt là tỉ lệ này ở mức thấp. Một món nợ khi đã được xóa thì vẫn phải có nỗ lực trong việc thu hồi nợ. Cho nên xóa nợ cũng chỉ là một phương thức quản lý tài chính của ngân hàng, không hề thừa nhận về mặt pháp lý rằng người vay không còn nợ ngân hàng nữa.

$$\text{Tỉ lệ dự phòng} = \frac{\text{Dự phòng mất vốn}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Tỉ lệ này càng nhỏ càng tốt.

Chỉ tiêu tỉ lệ lợi nhuận tín dụng ngắn hạn

Chất lượng tín dụng ngắn hạn được đánh giá thông qua phần lợi nhuận mà ngân hàng thu được từ hoạt động tín dụng ngắn hạn.

$$\text{Tỉ lệ lợi nhuận tín dụng ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận tín dụng ngắn hạn}}{\text{Tổng lợi nhuận của ngân hàng}}$$

Trong kinh doanh tín dụng phải thực hiện lãi suất dương, có nghĩa là lãi suất đầu ra phải cao hơn lãi suất đầu vào cộng với chi phí nghiệp vụ ngân hàng. Nguồn thu từ hoạt động kinh doanh là nguồn thu chủ yếu để ngân hàng tồn tại và phát triển. Ngân hàng có thể tùy từng thời gian, điều kiện kinh doanh cụ thể để có chính sách khách hàng hợp lý, mở rộng đầu tư tín dụng, thu hút khách hàng nhưng vẫn đảm bảo cho hoạt động tín dụng có hiệu quả cao nhất. Lợi nhuận do tín dụng mang lại chứng tỏ các khoản vay không thu hồi được gốc mà còn thu hồi được lãi, đảm bảo độ an toàn của đồng vốn cho vay.

Hiện nay ngân hàng áp dụng nhiều giải pháp tình thế để đảm bảo chất lượng tín dụng, thể hiện qua nhóm chỉ tiêu định tính và định lượng. Nhóm chỉ tiêu định tính thể hiện cho vay đảm bảo các quy chế thể lệ tín dụng.

Nhóm chỉ tiêu định lượng nhằm phân tán rủi ro, đảm bảo các thông số tiêu chuẩn để đánh giá chất lượng tín dụng như dư nợ của 10 khách hàng nhỏ

hơn hoặc bằng 30% tổng dư nợ, dư nợ của một khách hàng nhỏ hơn hoặc bằng 10% vốn điều lệ và các quỹ, tỉ lệ nợ quá hạn nhỏ hơn hoặc bằng 5% tổng dư nợ...

Các nhóm chỉ tiêu trên có được thực hiện hay không là tùy thuộc vào ý thức chấp hành thể lệ tín dụng, qui trình kỹ thuật cho vay.

1.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng.

1.4.3.1. Những nhân tố khách quan

Hoạt động của mỗi NHTM chịu ảnh hưởng rất lớn của môi trường kinh tế – xã hội. Một ngân hàng dù có cố gắng đến mấy trong hoạt động kinh doanh của mình nhưng nếu môi trường kinh tế – xã hội không ổn định thì cũng khó mà thành công. Ta có thể xem xét ảnh hưởng của môi trường kinh tế – xã hội đến chất lượng hoạt động tín dụng của NHTM từ các yếu tố sau:

Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế phát triển có thể tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng. Một môi trường kinh tế phát triển lành mạnh, các chủ thể tham gia nền kinh tế đang hoạt động có hiệu quả sẽ thúc đẩy mở rộng quy mô tín dụng, chất lượng hoạt động tín dụng cũng sẽ được nâng lên. Nhưng môi trường kinh tế cũng có thể có những thay đổi bất ngờ. Chẳng hạn khi lạm phát cao, lãi suất thực tế sẽ giảm xuống và nếu như ngân hàng không cân đối giữa các khoản mục bên nguồn vốn và tài sản nhạy cảm với lãi suất thì có thể các khoản tín dụng đó có thể không mang lại hiệu quả như mong đợi. Cũng có thể có những biến động về tỷ giá hoặc biến động về thị trường làm cho chủ đầu tư bị bất ngờ, dẫn đến tình trạng dòng tiền vào không như

kế hoạch làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng. Như vậy chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng chịu ảnh hưởng của môi trường kinh tế

mà nó hoạt động, vấn đề đối với các ngân hàng là phải làm tốt công tác dự báo và khả năng thích ứng nhanh khi có sự biến động nhằm đảm bảo chất lượng của hoạt động tín dụng.

Môi trường pháp lý

Một ngân hàng thương mại khi hoạt động phải tuân thủ đầy đủ các quy định về luật pháp của Nhà nước, cũng như của ngân hàng Nhà nước như vậy môi trường pháp lý có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Một hệ thống pháp lý đầy đủ, đồng bộ và ổn định sẽ giúp các ngân hàng dễ dàng hơn trong việc xây dựng kế hoạch kinh doanh của mình, góp phần vào việc nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng.

Môi trường chính trị – xã hội

Môi trường chính trị xã hội ổn định sẽ là một nhân tố quan trọng thúc đẩy hoạt động đầu tư và mạnh dạn mở rộng hoạt động tín dụng. Điều này giúp cho ngân hàng có thể thu được nhiều lợi nhuận hơn. Tác động của môi trường chính trị – xã hội tới chất lượng hoạt động tín dụng là không thường xuyên, nhưng khi có những biến động về chính trị, tác động của nó tới các ngân hàng là vô cùng lớn. Một sự thay đổi hệ thống chính trị bạo động có thể làm cho các ngân hàng mất toàn bộ các khoản tín dụng của mình, điều này sẽ đẩy nó đến bờ vực phá sản.

1.4.3.2. Những nhân tố chủ quan.

Chính sách tín dụng.

Chính sách tín dụng là định hướng cơ bản cho hoạt động tín dụng của ngân hàng. Thông thường chính sách tín dụng có các khoản mục sau: các loại cho vay được thực hiện, giới hạn tín dụng, kỳ hạn cho vay, hướng giải quyết tín dụng vượt giới hạn, thanh toán nợ...vì thế nó có quyết định to lớn

đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ kích thích được việc tiết kiệm và đầu tư thu hút được nhiều

khách hàng đảm bảo khả năng sinh lời của ngân hàng, đồng thời tuân thủ theo pháp luật và đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước đề ra. Bất cứ một ngân hàng nào muốn có tín dụng tốt đều phải có một chính sách tín dụng rõ ràng phù hợp với ngân hàng của mình.

Chất lượng của công tác thẩm định dự án.

Khi đến ngân hàng để xin được cấp tín dụng, khách hàng thường phải mang đến một bộ hồ sơ về dự án mà họ sẽ tiến hành thực hiện. Thẩm định dự án giúp ngân hàng xem xét một cách toàn diện các mặt của dự án để xác định tính khả thi của dự án trên cơ sở đó sẽ quyết định khách hàng này có đủ điều kiện để được cấp tín dụng hay không. Cũng thông qua công tác thẩm định, ngân hàng với những kinh nghiệm vốn có của mình có thể tư vấn, giúp đỡ cho chủ đầu tư sửa đổi những điểm không hợp lý trong dự án để dự án có tính khả thi hơn tạo mối quan hệ tốt với khách hàng.

Thẩm định là công việc đòi hỏi nhiều thời gian và kỹ thuật tính toán phức tạp. Do công việc này là cơ sở để quyết định có cấp tín dụng hay không cho nên chất lượng của công tác này sẽ ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng hoạt động tín dụng. Nếu chất lượng của công tác thẩm định không cao tức là nhân viên tín dụng không xác định thực chất dự án có hiệu quả hay không thì những khoản tín dụng mà ngân hàng đã cấp sẽ gặp những rắc rối trong việc thu hồi các món nợ của mình. Chính vì vậy công tác thẩm định đòi hỏi các nhân viên thẩm định có trình độ cao và sự kết hợp một cách có hiệu quả giữa các phòng ban trong ngân hàng

Công tác tổ chức hoạt động tín dụng của ngân hàng phụ thuộc vào nhiều yếu tố như quy mô của ngân hàng, chính sách tín dụng của ngân hàng, quy mô và loại hình tín dụng, quy trình tín dụng tại ngân hàng đó. Trong quy trình hoạt động tín dụng, các cán bộ tín dụng sẽ tiếp xúc trực tiếp với người vay, nhận đơn xin vay, phỏng vấn khách hàng, thu nhập thông tin về

khách hàng và dự án trước khi có quyết định chính thức trình cán bộ cấp cao hơn. Những thông tin về khách hàng và dự án sau khi được

các phòng ban chức năng của ngân hàng xem xét nếu thấy đủ điều kiện thì sẽ quyết định cụ thể giải ngân và thu nợ sau này. Trong quá trình này nếu các khâu được thực hiện tốt nó sẽ giúp cho ngân hàng lựa chọn được các dự án tốt để cấp tín dụng, cũng như tạo uy tín trong lòng khách hàng.

Như vậy, công tác tổ chức thực hiện hoạt động tín dụng có thể hỗ trợ đắc lực cho nhân viên tín dụng thực hiện công việc của mình và nó có ảnh hưởng quan trọng đến chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

Chất lượng của đội ngũ nhân sự.

Yếu tố mang tính quyết định đến việc nâng cao hay suy giảm chất lượng tín dụng lại chính là nguồn nhân lực của ngân hàng vì suy cho cùng quyết định cung cấp tín dụng của ngân hàng là những quyết định mang tính chất chủ quan. Một ngân hàng với một đội ngũ lãnh đạo tốt sẽ đưa ra được những chính sách hợp lý và phương thức phát triển phù hợp với khuynh hướng phát triển của nền kinh tế. Một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi sẽ giúp ngân hàng có được những khoản cho vay với chất lượng cao nhất. Các cán bộ của các phòng ban, các bộ phận chức năng khác sẽ giúp cho ngân hàng mở rộng các hoạt động kinh doanh của mình, tạo dấu ấn trong lòng thị trường.

Ngoài ra, chất lượng nguồn thông tin khách hàng, thông tin thương mại khác cũng góp phần rất lớn vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng. Điểm yếu của ngân hàng thương mại nước ta là thiếu hệ thống thông tin khách hàng một cách đầy đủ, kịp thời. Điều này đã phần nào giảm hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.

1.4.3.3. Các yếu tố từ khách hàng.

Do khách hàng kinh doanh thua lỗ.

Đây là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến nợ quá hạn của ngân hàng. Đối với những khoản vay phục vụ mục đích kinh doanh thì nguồn vốn vay được

sử dụng có hiệu quả không chỉ đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp mà còn là tiền đề cho sự hoàn trả nợ ngân hàng cả gốc và lãi. Ngược lại, thua lỗ trong kinh doanh của doanh nghiệp xảy ra khi việc tính toán triển khai dự án đầu tư sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp không khoa học, không được thực hiện kỹ càng, xác thực, các rủi ro bất khả kháng của các định hướng sản xuất kinh doanh gây tác động xấu và sẽ ảnh hưởng đến khả năng trả nợ với các mức độ khác nhau.

Năng lực tài chính của doanh nghiệp không lành mạnh, sử dụng vốn sai mục đích.

Nhiều doanh nghiệp dùng vốn vay ngân hàng không đúng phương án, mục đích xin vay vốn. Các nguồn thu của doanh nghiệp rất hạn chế nhưng khối lượng các khoản nợ đến hạn của doanh nghiệp quá lớn (như các khoản nợ ngân sách, nợ công nhân viên chức, nợ người bán hàng, nợ ngân hàng, nợ các đối tượng khác...). Cơ cấu về vốn đầu tư của doanh nghiệp không hợp lý, dùng vốn vay ngắn hạn để đầu tư dài hạn dẫn đến không trả được nợ đúng hạn.

Tất cả những nguyên nhân trên gây nên khó khăn trong việc trả nợ đúng hạn của khách hàng đối với ngân hàng, tạo ra các khoản nợ quá hạn trong kinh doanh tín dụng.

Do chủ ý lừa đảo của người đi vay.

Việc không trả nợ đúng hạn có thể xuất phát từ khả năng chi trả yếu kém của khách hàng, cũng có thể xuất phát từ ý định chủ quan của người đi vay không muốn trả nợ (mặc dù có khả năng nhưng không muốn thực hiện). Năm 1997 đã xuất hiện hiện tượng một số công ty trách nhiệm hữu hạn và tư nhân dùng hồ sơ thế chấp nhà giả hoặc hồ sơ thế chấp nhiều ngân hàng để vay tiền rồi bỏ trốn.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG LIÊN DOANH CHOHUNG VINA

2.1. Tổng quan về ngân hàng liên doanh Hàn Quốc Chohung Vina

Nước ta đang trên đà phát triển đổi mới. Nền kinh tế chuyển theo hướng mở, thông thương, mua bán với các nước trên thế giới. Sự ra đời của các ngân hàng liên doanh là những điều kiện nhằm hỗ trợ cho các hoạt động ngoại thương. Ngân hàng Chohung Vina là một ngân hàng liên doanh giữa Việt Nam và Hàn Quốc. Ngân hàng này được đổi tên từ ngân hàng liên doanh First Vina theo quyết định của Thống đốc Ngân hàng nhà nước vào ngày 2/1/2001.

Ngân hàng First Vina được thành lập và cấp giấy phép hoạt động từ ngày 3/2/1993 theo giấy phép số 10/ NH-GP của Thống đốc ngân hàng Nhà nước cấp ngày 4/1/1993. Ngân hàng First Vina là ngân hàng liên doanh giữa các bên như sau:

* Bên Việt Nam:

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

Địa chỉ trụ sở: 47 - 49 Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

* Bên nước ngoài: (gồm 2 cổ đông).

1. Korea First Bank

Địa chỉ trụ sở: 100 Kyngpyung-dong, Chong no-gu, Seoul 110-160
Hàn Quốc.

2. Daewoo Securities co, LTD.

Địa chỉ trụ sở: 34-3 Yongdungo Seoul Hàn Quốc.

Trụ sở chính của ngân hàng liên doanh First Vina tại thành phố Hồ Chí Minh, và có một chi nhánh ở Hà Nội.

Vốn điều lệ của ngân hàng là 10.000.000 USD (mười triệu đôla Mỹ), trong đó bên Việt Nam góp là 5.000.000 USD (năm triệu đôla Mỹ) bằng 50% vốn điều lệ. Bên nước ngoài là Korea First bank góp 4.000.000 USD (bốn triệu đôla Mỹ) bằng 40% vốn điều lệ, bên Công ty Daewoo securities góp 1.000.000 (một triệu đôla Mỹ) bằng 10% vốn điều lệ. Đến ngày 8-8-1995 căn cứ theo Quyết định số 217/QĐ-NH5 ngân hàng liên doanh được phép tăng vốn điều lệ từ 10 triệu lên 20 triệu USD.

Chi nhánh ngân hàng liên doanh First Vina ở Hà Nội hoạt động từ năm 1993 đến năm 2001, sau đó đổi tên thành ngân hàng liên doanh Chohung Vina, do thay đổi bên đối tác nước ngoài góp vốn. Hiện tại bên đối tác nước ngoài góp vốn là Chohung Korea Bank cũng góp với số vốn là tám triệu USD, và đối tác thứ hai không thay đổi là Công ty Daewoo Securities và bên Việt Nam là ngân hàng ngoại thương với tổng số vốn góp là mười triệu USD.

Nói chung, ngân hàng Chohung Korea và ngân hàng Korea First đều là ngân hàng lớn ở Hàn Quốc. Đặc biệt, ngân hàng Korea First là một ngân hàng hàng đầu ở Hàn Quốc có bề dày hoạt động, tích lũy nhiều kinh nghiệm là điều kiện để chúng ta học hỏi. Ngân hàng Korea First có 6 văn phòng đại diện, 12 chi nhánh nước ngoài và 276 chi nhánh ở trong nước .

Năm 1990, ngân hàng Korea First được xếp thứ 13 trong số ngân hàng có vốn lớn nhất ở Hàn Quốc, đứng thứ 200 trong tổng số ngân hàng lớn nhất thế giới. Đại lí của ngân hàng Korea First bao gồm các chi nhánh ngân hàng ở Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, An Giang, Vũng Tàu, Đà Nẵng, Nha Trang, Quảng Ninh, và các chi nhánh xuất nhập khẩu tại thành phố Hồ Chí Minh.

Công ty Daewoo Securities là công ty con của tập đoàn Daewoo. Đây là tập đoàn lớn và có mối quan hệ chặt chẽ với Việt nam. Cuối năm 1992,

tập đoàn Daewoo có 200 dự án đầu tư tại Việt Nam tương đương 200 triệu USD, trong đó có 5 dự án đầu tư được Ủy Ban Nhà nước hợp tác và đầu tư cấp giấy phép hoạt động.

Thành lập chi nhánh ngân hàng liên doanh là một trong những chiến lược phát triển của Đảng giao cho ngân hàng Ngoại thương. Là một trong bốn ngân hàng Nhà nước : Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Đầu tư và phát triển, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn. Ngân hàng Ngoại thương phụ trách về mảng hoạt động ngoại thương, xuất nhập khẩu. Đây là mảng hoạt động kinh tế mang lại nhiều khoản lợi lớn cho ngân sách, và hỗ trợ thúc đẩy các ngành kinh tế khác phát triển. Trong thời kì kinh tế kế hoạch hoá tập trung Ngân hàng ngoại thương là ngân hàng duy nhất được chính phủ giao cho các hoạt động đối ngoại, cung ứng tất cả các dịch vụ hoạt động và tài trợ nhằm hỗ trợ cho các hoạt động ngoại thương. Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đang nỗ lực tìm kiếm các cơ hội mang lại lợi ích quốc gia. Và đặc biệt việc hợp tác của ngân hàng với ngân hàng nước ngoài tạo ra hướng tích cực cho sự phát triển kinh tế, mở ra nhiều cơ hội cho hoạt động xuất nhập khẩu giữa hai nước, đồng thời thu hút một lượng đầu tư các doanh nghiệp Hàn Quốc. Ngân hàng liên doanh First Vina ngay từ năm 1995 đã hoạt động rất hiệu quả. Theo số liệu thực tế thu thập được của chi nhánh Ngân hàng First Vina ở Hà Nội thì tình hình kinh doanh của Ngân hàng First Vina như sau:

Năm	Lãi (USD)
1995	150,261.6
1996	755,356.16
1997	588,194.17
1998	571,775.74
1999	504,042

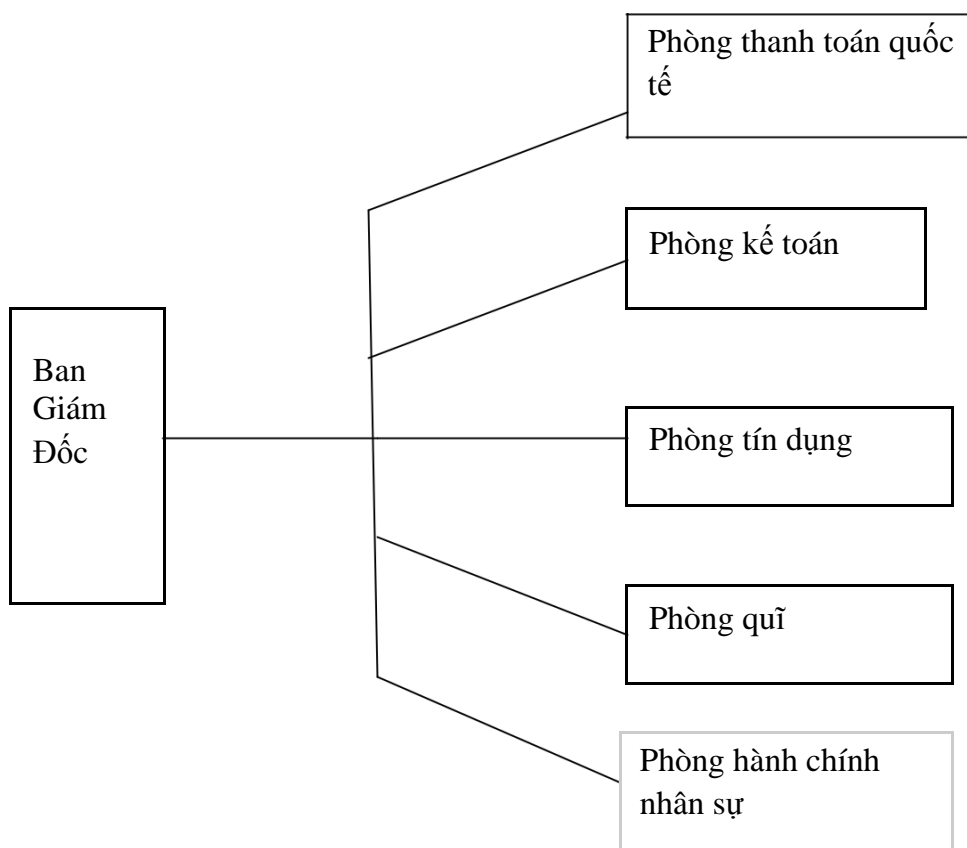
2000	682,127.08
------	------------

Sau khi đổi tên thành ngân hàng Chohung Vina thì con số lãi của năm 2001 là 602,862 USD, năm 2002 là 625,018 USD, mang lại một nguồn thu lớn cho ngân sách.

2.2. Cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ, chức năng các phòng ban

2.2.1. Cơ cấu tổ chức

Người đứng đầu chi nhánh Chohung Vina tại Hà Nội là ban giám đốc gồm Giám đốc và Phó giám đốc. Chi nhánh gồm 5 phòng là phòng tín dụng, phòng kế toán, phòng thanh toán quốc tế, phòng quỹ, phòng hành chính nhân sự. Các phòng hoạt động dưới sự chỉ đạo điều hành của Ban giám đốc.



Sơ đồ về cơ cấu tổ chức của chi nhánh ngân hàng Chohung vina

Giám đốc của chi nhánh là người chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động của chi nhánh. Tuy nhiên, do chi nhánh Chohung Vina là ngân hàng liên doanh cho nên đối với những vấn đề quan trọng thì cần có sự bàn bạc, đánh giá thêm của cả hai bên, và quyết định đưa ra đều phải được cả hai bên thống nhất.

2.2.2. Nhiệm vụ, chức năng của phòng tín dụng

Để phục vụ cho nhu cầu tín dụng của các khách hàng, chi nhánh đã qui định rất rõ ràng, cụ thể về chức năng nhiệm vụ của phòng. Bao gồm các công việc cụ thể như sau:

- Giới thiệu và tư vấn cho khách về các hình thức vay nợ
- Phân tích tín dụng và các hợp đồng vay nợ của khách
- Chuẩn bị các chứng từ liên quan tới các khoản nợ được xác nhận.
- Thông báo cho ban giám đốc của chi nhánh và trụ sở chính xin ý kiến và thừa nhận đối với các khoản cho vay.
- Hoàn thành các hợp đồng về cầm cố, thế chấp tài sản. Các chứng từ này đều phải được công chứng và đăng ký.
- Thực hiện và quản lí các khoản tín dụng.
- Thực hiện các mẫu chứng từ về việc phát hành L/C bảo đảm.
- Phát hành các bảo lãnh ngân hàng (trừ bảo lãnh vận chuyển)
- Thực hiện các chứng từ bảo đảm cho việc phát hành thẻ tín dụng.
- Điều chuyển vốn trong nước hàng ngày.
- Thường xuyên kiểm tra, thu thập thông tin về tình hình kinh doanh của khách.
- Thường xuyên báo cáo tình hình kinh doanh của khách và khả năng có thể trả nợ của khách cho ban giám đốc của chi nhánh.

- Thường xuyên cập nhật các thông tin về các văn bản luật, các thông tin về tình hình kinh tế, đầu tư trong nước, ngoài nước và các thông tin có liên quan tới việc kinh doanh của ngân hàng.
- Điều chỉnh về thời hạn, điều kiện vay nợ, lãi suất vay cho khách để phù hợp với sự thay đổi của lãi suất trên thị trường
- Lập các báo cáo về hoạt động tín dụng.

Đến nay chi nhánh có một khối lượng lớn các khách hàng vay vốn. Tình hình trả nợ của các khách hàng rất đúng qui định, cho đến nay chưa hề có một vấn đề xảy ra về việc vi phạm của khách hàng. Điều này cũng phải kể đến sự nỗ lực cố gắng của các cán bộ tín dụng chi nhánh trong việc lựa chọn các khách hàng cho vay và thường xuyên kiểm tra tình hình kinh doanh của khách hàng. Các khoản cho vay của chi nhánh Chohung Vina hầu hết là các khoản ngắn hạn và cho vay theo phương thức “credit line” hay còn gọi là “hạn mức tín dụng” chiếm 90%. Phương thức này tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định

2.3. Thực trạng chất lượng tín dụng ngắn hạn của chi nhánh ngân hàng liên doanh Chohung Vina

2.3.1. Tình hình sử dụng vốn vay

Một ngân hàng kinh doanh hiệu quả là ngân hàng biết sử dụng đầu tư đồng vốn của mình vào đúng chỗ, mang lại hiệu quả kinh tế lớn. Các ngân hàng chủ yếu sử dụng đồng vốn huy động được để tiến hành cho vay hưởng chênh lệch lãi suất.

Ngân hàng Chohung vina đã tiến hành cho vay chủ yếu là các doanh nghiệp nước ngoài liên doanh với Hàn quốc, hoặc doanh nghiệp 100% vốn Hàn Quốc. Đến nay tổng số khách hàng lên tới 17 khách hàng. Dư nợ tín dụng mỗi năm đạt khoảng 10-15 triệu USD.

Bảng 1: Tình hình dư nợ tín dụng từ năm 2000-2002

Đơn vị: USD

Năm	2000	2001	2002
Dư nợ tín dụng ngắn hạn	13,173,434	12,191,663	13,581,900
Dư nợ tín dụng	14,637,149	13,546,293	15,091,000
Nợ quá hạn ngắn hạn	-	0	0
Lợi nhuận tín dụng ngắn hạn		618,000	523,000

Qua bảng 1 cho ta thấy cơ cấu sử dụng vốn vay của ngân hàng Chohung vina, dư nợ tín dụng năm 2000 đạt 14,637,149USD tức là vào khoảng hơn 200 tỷ VND năm 2001 đạt 13,546,293 USD và đến năm 2002 con số này là 15,091,000 USD. Tình hình dư nợ ổn định và tăng đều đáp ứng nhu cầu vốn của các khách hàng. Riêng năm 2001 dư nợ tín dụng có giảm đi do nguyên nhân từ phía ngân hàng là có sự thay đổi cổ đông góp vốn và đổi tên ngân hàng. Tính đến năm 2002 ngân hàng chưa có trường hợp nào phải nợ quá hạn, các khách hàng tham gia vay vốn hoàn trả nợ đúng hạn và đầy đủ. Điều này phản ánh phần nào hoạt động hiệu quả của các doanh nghiệp nước ngoài đặc biệt là các doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam và cũng đồng thời phản ánh cơ chế quản lý chính sách cho vay ngắn hạn.

Ngân hàng Chohung vina chủ yếu là cho vay ngắn hạn, tỉ lệ cho vay ngắn hạn chiếm 90% tổng số cho vay, hình thức cho vay đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho doanh nghiệp. Đây là hình thức cho vay phù hợp với tình hình hoạt động của các khách hàng Chohung vina, bởi vì các doanh nghiệp này hầu hết là các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động dưới sự bảo trợ về vốn của công ty mẹ bên nước ngoài cho nên doanh nghiệp chỉ cần vay vốn của ngân hàng để đáp ứng về nhu cầu vốn lưu động của mình.

Tỉ lệ nợ quá hạn trong ngân hàng đạt mức tối thiểu là 0%, như vậy tình hình cho vay tín dụng đối với các khách hàng của ngân hàng được tiến hành rất hiệu quả, các doanh nghiệp chấp hành tốt những qui định của ngân hàng trong việc thanh toán các khoản vay.

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng ngắn hạn năm 2001 là 618,000 USD, năm 2002 là 523,000 USD. Phần lợi nhuận này chiếm một phần lớn trong ngân hàng, là một trong ba nguồn thu của ngân hàng gồm: nguồn thu từ tiền gửi của ngân hàng tại ngân hàng khác, hoạt động thanh toán quốc tế, và lợi nhuận từ hoạt động tín dụng. Lợi nhuận từ tín dụng ngắn hạn trong năm 2002 giảm so với lợi nhuận trong năm 2001 là do trong năm 2002 lãi suất cho vay ngoại tệ trên thị trường biến động giảm.

Dựa trên cơ sở qui định của ngân hàng nhà nước về các phương thức cho vay ngân hàng sẽ tiến hành thỏa thuận với khách hàng, tư vấn về các hình thức cho vay, và quyết định với khách hàng một hình thức phù hợp nhất. Qua các hồ sơ vay vốn của khách hàng thì hình thức vay vốn chủ yếu là hình thức “credit line” hay là hạn mức tín dụng, hình thức này có một đặc điểm là rất linh động trong quá trình vay vốn của khách hàng, các doanh nghiệp có thể vay vốn được nhiều lần, tuy nhiên tổng tín dụng tất cả các lần vay đều không vượt quá hạn mức tín dụng đã đề ra trong hợp đồng vay vốn, như vậy hình thức này sẽ không như hình thức vay vốn từng lần vay và trả phải đúng thời hạn qui định theo như hợp đồng, hình thức này khách hàng trong thời hạn một năm khách hàng có thể trả vốn bất cứ lúc nào trong khoảng thời gian một năm đó, và khi trả bớt đi một phần vốn đó thì khi lúc nào cần nhu cầu về vốn trong khoảng thời gian năm đó khách hàng hoàn toàn có thể xin được vay tiếp miễn là sao cho tổng giá trị các lần mượn tối đa bằng với hạn mức tín dụng. Như vậy việc vay vốn sẽ rất thuận tiện cho hoạt động của các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất, vốn của doanh nghiệp được chu chuyển thường xuyên, khi ngân hàng thu được tiền thì doanh nghiệp sẽ chuyển trả lại cho ngân hàng tránh để tình trạng ứ đọng

do không hợp với qui định về thời hạn trả tiền như các hình thức vay tiền khác và từ đó tránh gây tổn thất cho doanh nghiệp.

Ngoài ra ngân hàng còn tiến hành các dịch vụ đi kèm với hoạt động tín dụng ví dụ ngân hàng còn tiến hành thanh toán hoạt động xuất nhập khẩu của khách hàng, mở tài khoản tiền gửi cho khách hàng, thực hiện thanh toán theo hóa đơn khi có nhu cầu của khách. Để thực hiện được điều này ngân hàng phải tăng cường đầu tư trang thiết bị công nghệ cơ sở vật chất. Và theo kinh nghiệm của ngân hàng thì vấn đề này là quan trọng sẽ sức hút mạnh đối với hoạt động tín dụng.

Tài sản có	Năm 2000	Năm 2001	So sánh năm 2001/2000
Tiền gửi tại các ngân hàng khác	23,586,425	29,836,812	6,250,387
Đầu tư	244,526	240,093	-4,433
Cơ sở và thiết bị	131,298	131,862	564
Tài sản có khác	567,959	352,080	-215,879

Bảng2: Bảng tổng kết tài sản của ngân hàng liên doanh Chohung vina

Đơn vị: USD

Nhìn lại cơ cấu vốn của ngân hàng như bảng trên thì ngân hàng đầu tư vào phần cơ sở vật chất trang thiết bị khá lớn, ngân hàng trang bị đầy đủ thiết bị máy vi tính, kết nối mạng cho các phòng. Trong năm 2002 ngân hàng đã tiến hành trang bị máy rút tiền tự động ATM để đáp ứng nhu cầu của khách. Tuy nhiên ta thấy phần tiền gửi ngân hàng khác chiếm tỉ lệ thị phần rất lớn vào năm 2000 tỉ lệ tiền gửi tại các ngân hàng khác là 23,586,425 chiếm khoảng 59.53% trên tổng số tài sản có, đến năm 2001 con số này là 29,836,812 chiếm 60.74% tổng tài sản có, như vậy ngân hàng còn dư thừa một lượng tiền khá lớn chưa phát huy được hiệu quả, thực ra

đây cũng là một đặc điểm riêng của ngân hàng liên doanh nước ta do có những ràng buộc trong qui định về pháp luật do đó việc cho vay vốn của ngân hàng liên doanh chỉ trong một phạm vi nhỏ hẹp.

2.3.2. Đánh giá về thành tựu và những tồn tại của ngân hàng liên doanh Chohung vina

2.3.2.1. Thành tựu

Trong quá trình hoạt động tín dụng của ngân hàng thì một điểm nổi bật là chất lượng tín dụng khá cao, nợ quá hạn là bằng không. Điều này phản ánh quá trình cho vay của ngân hàng rất hiệu quả, thực tế chứng kiến quy trình cho vay của ngân hàng rất chặt chẽ, các cán bộ tín dụng có phẩm chất tốt, có năng lực, và đã chấp hành tốt các qui định trong quá trình cho vay vốn. Ngoài ra điều này cũng phản ánh hiệu quả của các doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam, chấp hành tốt các qui định của ngân hàng.

Trong những năm vừa qua ngân hàng đã cấp vốn tín dụng cho khá nhiều dự án trong các lĩnh vực khác nhau, ví dụ như cung cấp vốn cho công ty LGCable để sản xuất cáp điện; công ty LGIST để sản xuất tủ điện; trong lĩnh vực sản xuất thép có công ty VINAPIPE, công ty VPS(Vietnam Posco steel); trong lĩnh vực dệt có công ty dệt Pangrim; công ty sản xuất mì chính Miwon; công ty Duna Furniture sản xuất đồ gỗ... đóng góp rất lớn vào GDP, mở mang kỹ thuật, nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động.

Ngoài ra ngân hàng liên doanh Chohung vina tạo ra một cầu nối thu hút luồng vốn của các doanh nghiệp Hàn quốc đầu tư trong nước, bởi vì xét về phía tâm lý nhà đầu tư nước ngoài khi đầu tư vào một nước nào đó thì cần phải xét xem là nước đó có ngân hàng của nước họ chưa? Bởi vì nếu có ngân hàng nước họ thì sẽ thuận tiện hơn về mặt ngôn ngữ giao tiếp, cách thức thói quen, hơn nữa ngân hàng họ có những công nghệ hiện đại hơn, việc thanh toán với công ty mẹ dễ dàng hơn vì ngân hàng liên doanh cũng có những đường dây bên nước của họ. Trên thực tế, ngân hàng thương mại nước ta chưa thọc sâu vào đối tượng khách hàng này đó là về mặt thanh

toán quốc tế của ngân hàng nước ta còn kém, hiện nay ngoại trừ ngân hàng ngoại thương, các ngân hàng còn lại chưa đủ uy tín để thực hiện thanh toán quốc tế cho nên đối tượng khách hàng nước ngoài ở các ngân hàng này là rất ít, chủ yếu là do ngân hàng nước ngoài đảm nhiệm.

Năm vừa qua ngân hàng liên doanh Chohung vina chịu một sức ép cạnh tranh của ngân hàng nước ngoài rất lớn, nhất là từ khi Việt Nam tham gia hội nhập quốc tế các chi nhánh ngân hàng nước ngoài thành lập ở nước ta rất nhiều, và để thu hút thị phần các ngân hàng thi nhau cạnh tranh lãi suất rất thấp nhằm lôi kéo khách hàng về phía mình và chấp nhận lỗ những năm đầu, và trong thời gian đầu không ít những khách hàng của Chohung vina đã rời bỏ ngân hàng song qua một thời gian thì họ lại quay về ngân hàng vì họ đã cân nhắc rất kỹ những lợi ích mà họ nhận được. Ngân hàng Chohung vina không phải tham gia vào cuộc cạnh tranh không lành mạnh với các ngân hàng nước ngoài mà họ vẫn thu hút được thị phần trên thị trường bởi vì họ tạo ra những tiện ích mà ngân hàng khác không có được, do đó trong những năm qua họ vẫn trụ vững, có lãi đều trong khi nhiều ngân hàng khác rơi vào thế lao đao.

Ngân hàng Chohung vina thực hiện nghiêm chỉnh chính sách nhà nước, trong thời gian vừa qua ngân hàng đã nộp thuế lợi tức cho ngân sách nhà nước, mức thuế lợi tức bằng 25% lợi nhuận hàng năm, và mỗi năm dành 5% lãi ròng hàng năm để trích lập quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ cho đến khi bằng với vốn điều lệ của ngân hàng; dành ra 5% lãi ròng hàng năm để thành lập quỹ trợ cấp thất nghiệp.

Hơn nữa ở chi nhánh ngân hàng liên doanh Chohung vina đã có giám đốc điều hành là người Việt Nam, thông hiểu luật pháp, chịu trách nhiệm về chi nhánh đối với các đối tác và trụ sở chính, về điểm này ngân hàng liên doanh đã khắc phục được nhược điểm trước là người đứng đầu chi nhánh là người nước ngoài. Các nhân viên hoạt động trong chi nhánh rất có

chuyên môn, kỹ thuật, học tập được nhiều kinh nghiệm và phong cách làm việc của nước ngoài.

2.3.3.2. Tôn tại của ngân hàng

Hiện nay việc huy động vốn nước ngoài để đầu tư tín dụng tại Việt Nam của ngân hàng liên doanh Chohung vina còn rất hạn chế. Ngoài số vốn huy động được từ các nhà đầu tư nước ngoài, ngân hàng chưa vay mượn trực tiếp từ thị trường vốn quốc tế để cho vay lại tại Việt Nam. Điều này cũng do một phần đối tác ngân hàng nước ngoài của ngân hàng Chohung vina mới chỉ là ngân hàng có tầm cỡ quốc gia, uy tín và kinh nghiệm hoạt động quốc tế còn hạn chế, mạng lưới hoạt động quốc tế còn nhỏ hẹp.

Hơn nữa do mức vốn thấp, trong khi ngân hàng nước ngoài cũng không phải là ngân hàng lớn, nên ngân hàng liên doanh còn gặp nhiều khó khăn trong việc mở rộng địa bàn hoạt động, ngân hàng chưa thu hút được nhiều nguồn đầu tư lớn, chưa vay được khoản vốn lớn từ quốc tế do đó ngân hàng liên doanh Chohung vina hoạt động chưa thực sự mang lại hiệu quả như mong muốn.

Về mặt luật pháp, do việc lo ngại về khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại Việt Nam và các ngân hàng liên doanh đã dẫn đến việc đưa ra những quy định nhằm hạn chế phạm vi và nội dung hoạt động của các ngân hàng liên doanh. Ví dụ như quy định về vốn góp của một cổ đông nước ngoài tại ngân hàng liên doanh chỉ được phép nhỏ hơn hoặc bằng 50% vốn điều lệ của ngân hàng. Các ngân hàng liên doanh không được phép huy động tiền gửi tiết kiệm của khách hàng Việt Nam. Do đó ngân hàng liên doanh cũng bị hạn chế trong nghiệp vụ huy động vốn, và mở rộng phạm vi cho vay đối với khách hàng.

Số lượng khách hàng tín dụng của ngân hàng hiện nay chỉ khoảng 17 như vậy là tương đối ít do đó không phát huy được hết hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên, điều này cũng do hạn chế của nhà nước muốn

giảm tính cạnh tranh trên thị trường cho các ngân hàng thương mại trong nước. Điều này có thể không có hiệu lực khi Việt Nam tham gia kí kết các hiệp định thương mại. Do đó ngân hàng thương mại nước ta nên sớm khắc phục những tồn tại của mình để đủ sức tự nâng cao khả năng cạnh tranh mà không cần nhờ, chờ ngân hàng nhà nước giúp cho một số lợi thế cạnh tranh.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN Ở HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

(nghiên cứu từ thực tiễn hoạt động của ngân hàng liên doanh Chohung Vina)

3.1. Những ảnh hưởng của xu thế hội nhập quốc tế của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

Qua hơn 15 năm đổi mới nền kinh tế nước ta đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế, có được sự ổn định và tốc độ phát triển khá cao. Trước xu hướng quốc tế hiện nay là hội nhập kinh tế quốc tế, nền kinh tế nước ta đang mở rộng hội nhập cùng khu vực và quốc tế. Nước ta tham gia kí kết các hiệp định thương mại với các nước trên thế giới, tham gia vào tổ chức ASEAN, kí hiệp định thương mại với nước Mỹ và sắp sửa tiến tới gia nhập vào tổ chức thương mại thế giới(WTO). Khi tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế thì nền kinh tế thị trường mỗi nước sẽ trở thành những sân chơi chung cho các quốc gia, thị trường tài chính mở rộng phạm vi hoạt động không biên giới.

Giờ đây hầu hết các nước đang phát triển đều coi xu hướng hội nhập là con đường phát triển, qua đó có thể học hỏi kinh nghiệm các nước tiên tiến trên thế giới về thành tựu công nghệ, đẩy nhanh tiến trình phát triển nước mình, tuy nhiên cũng vừa làm sâu sắc thêm quá trình cạnh tranh trong nền kinh tế, và dẫn đến hoạt động của các tổ chức kinh tế nước ta sẽ trở nên khó khăn hơn, cho nên hơn bao giờ hết các tổ chức kinh tế phải tìm ra những giải pháp nâng cao nội lực của chính mình.

Điều này đã được nhận rõ qua đường lối chính sách của Đảng Nhà nước trong những năm vừa qua trong việc nỗ lực tìm kiếm các đường đi nhằm đẩy mạnh sức mạnh của các tổ chức kinh tế nước ta nâng cao khả năng cạnh tranh trong nền kinh tế.

Đặc biệt trong lĩnh vực ngân hàng, vấn đề nâng cao sức mạnh cạnh tranh cho các ngân hàng thương mại quốc doanh nước ta còn đặc biệt quan trọng hơn vì hoạt động ngân hàng là hoạt động huyết mạch của một quốc gia, quyết định vận mệnh của một quốc gia. Khi tham gia hội nhập quốc tế, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài là không tránh khỏi. Yêu cầu của hội nhập là phải bình đẳng giữa các thành phần kinh tế không phân biệt các quốc gia khác nhau.

Trước tình hình đó ngân hàng thương mại Việt Nam phải nhanh chóng đổi mới hoạt động của mình nâng cao sức mạnh của chính mình thì mới mong trụ vững trong nền kinh tế. Trên thực tế trong những năm vừa qua tỉ lệ nợ xấu trong hệ thống ngân hàng thương mại nước ta còn ở mức rất cao như bảng sau

Bảng 5: Tình hình nợ quá hạn ở ngân hàng thương mại Nhà nước năm 1991-2001

Năm	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	2001
Tỉ lệ NQH /TSC	19.7	13.7	11.1	6.0	7.8	9.3	12.3	13.1	13.7	12.78	8.53

(Theo tài liệu khoa học đào tạo ngân hàng số 2/2003)

Với một tỉ lệ xấu cao như vậy sẽ ảnh hưởng rất nhiều tới tình hình hoạt động trong ngân hàng. Ngoài hậu quả của nó là ngân hàng có thể sẽ mất vốn, mà hơn nữa nó còn làm giảm uy tín của ngân hàng trên thị trường trong nước và quốc tế, ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, điều này có thể so sánh như trên thị trường chứng khoán, các công ty cổ phần có uy tín thì giá cổ phiếu của công ty đó sẽ cao hơn, công ty có khả năng huy động được nhiều vốn để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh,

nếu công ty nào mà bị giảm uy tín thì sẽ rất khó khăn trong hoạt động huy động vốn, hơn nữa đối tượng kinh doanh của ngân hàng đó là tiền tệ, do đó hoạt động của ngân hàng phụ thuộc rất nhiều vào lòng tin của khách hàng. Do đó việc tìm ra những giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng là điều quan trọng hiện nay của ngân hàng.

Một trong những mục tiêu của việc thành lập ngân hàng liên doanh, hay ngân hàng nước ngoài ở nước ta là để nhằm học hỏi kinh nghiệm của họ, đặc biệt là những ngân hàng nước phát triển, bởi vì những nước phát triển hoạt động ngân hàng họ có một quá trình phát triển ngân hàng rất lâu so với ngân hàng nước ta do đó họ cũng tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm trong hoạt động của mình. Do đó việc học hỏi kinh nghiệm và áp dụng linh hoạt vào hoạt động của ngân hàng nước mình là điều rất cần thiết, và đây cũng không phải là điều mới mẻ đối với nước ta trong những năm qua.

Ngân hàng Chohung vina là ngân hàng liên doanh giữa Việt Nam và nước Hàn Quốc, mà Hàn Quốc cũng là một nước có nền tài chính phát triển mạnh, và có những đặc điểm tương đồng với Việt Nam về điều kiện địa lí, kinh tế xã hội và đã nhiều quan hệ với Việt Nam trong những năm qua.

Qua quá trình thực tập ở ngân hàng liên doanh Chohung vina em đã rút ra một số những kinh nghiệm trong hoạt động của ngân hàng mà qua đó ngân hàng nước ta có thể tham khảo thêm nhằm nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của mình.

3.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn đối với các ngân hàng thương mại nước ta rút ra từ quá trình nghiên cứu

ngân hàng Chohung vina

3.2.1. Đối với quá trình thẩm định đối với các dự án xin vay vốn.

Đối với một hợp đồng tín dụng, khâu thẩm định là một bước rất quan trọng. Có thể nói, thẩm định toàn diện mọi nội dung của dự án là một trong

những yêu cầu quan trọng nhất giúp cho việc ra quyết định đầu tư của ngân hàng được chính xác đảm bảo tính khoa học, khách quan. Để được vay vốn, khách hàng phải giải trình dự án kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình với cán bộ tín dụng. Nội dung của công tác thẩm định nhằm khẳng định 2 vấn đề:

Một là, phương án phải thoả mãn các điều kiện, nguyên tắc cho vay theo thể lệ chế độ quy định cụ thể đối với các khoản vay đó để có thể thu hồi được nợ gốc và lãi đúng hạn.

Hai là, hồ sơ và thủ tục vay vốn phải đầy đủ hợp pháp, hợp lệ, nếu xảy ra tranh chấp thì phải đảm bảo tính pháp lý cho ngân hàng.

Quá trình thẩm định dự án là bước nhằm để đưa ra quyết định cho vay hay không, như vậy thì ngân hàng phải kiểm tra hai điều từ hồ sơ và thủ tục vay vốn ở doanh nghiệp ; thứ nhất là tính chính xác của thông tin cấp cho ngân hàng, bước này đòi hỏi ngân hàng phải có trình độ phân tích và quan sát, tổng hợp các số liệu và tìm hiểu kỹ càng; thứ hai là kiểm tra tính khả thi của dự án mang lại, bước này nhằm để đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp khi hoàn thành dự án.

Nói chung trong hai bước kể trên thì bước thứ nhất ngân hàng liên doanh Chohung vina làm khá tốt. Trước một hồ sơ xin vay ngân hàng liên doanh yêu cầu doanh nghiệp phải nói rõ mục đích mà doanh nghiệp vay mượn, và kiểm tra tính chính xác của mục đích đó. Ví dụ doanh nghiệp muốn vay để mua nguyên vật liệu thì doanh nghiệp phải trình hóa đơn mua hàng của mình ra, mua của ai, số tiền phải trả là bao nhiêu? Sau khi kiểm tra chính xác các thông tin đó ngân hàng sẽ tự chuyển đến cho tài khoản của người bán. Như vậy đương nhiên quá trình trở nên rất chặt chẽ và hiệu quả. Đây là bước rất quan trọng đối với một dự án vay vốn, vì nếu doanh nghiệp vay vốn để sử dụng vào sản xuất kinh doanh thì ắt sẽ có nguồn thu về sau này và sẽ có khả năng thanh toán cho ngân hàng, còn trong trường hợp mà do ảnh hưởng của những nguyên nhân khách quan đem lại, doanh

ngành làm ăn thua lỗ ngân hàng nên xem xét gia hạn nợ cho doanh nghiệp, để có thể giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn, thực hiện đúng chức năng của một ngân hàng chân chính. Ngoài ra ngân hàng cần phải tiến hành thẩm định các bước như sau

- Thẩm định về phương diện thị trường: Phân tích khả năng tiêu thụ sản phẩm, giá cả, quy cách phẩm chất, mẫu mã thị hiếu của người tiêu dùng. Xem xét các hợp đồng bao tiêu sản phẩm về số lượng, chủng loại, giá cả, thời hạn và phương thức thanh toán.
- Thẩm định về phương diện kỹ thuật: Phải xem quy mô dự án có phù hợp với năng lực tiêu thụ sản phẩm hay không, khả năng cung cấp nguyên vật liệu, năng lực quản lý của doanh nghiệp. Phải xem xét mặt công nghệ của thiết bị để đưa ra các phương án nhằm chọn được công nghệ tối ưu nhất. Thẩm định về mặt số lượng công suất, chủng loại, danh mục của thiết bị dây chuyền sản xuất và năng lực hiện có của doanh nghiệp so với quy mô của dự án.
- Thẩm định tính khả thi của dự án về nội dung kinh tế tài chính: Đây là yếu tố quyết định trực tiếp đến việc lựa chọn các dự án đầu tư. Ngân hàng có thể sử dụng các chỉ tiêu tài chính đơn giản như: lợi nhuận ròng, tỷ suất lợi nhuận, thời gian thu hồi vốn, điểm hoà vốn... hoặc phân tích tính khả thi của dự án bằng phương pháp giá trị hiện tại, tỷ suất hoàn vốn nội bộ để xem xét độ nhạy bén của dự án. Nguồn trả nợ sẽ là tốt nhất nếu thu được từ dự án nhưng ngân hàng cũng nên tính đến khả năng trong thời gian đầu khi dự án chưa thu được lợi nhuận thì doanh nghiệp có nguồn thu nào khác bù vào không.

Ngoài ra còn thẩm định về môi trường xã hội, phương án tổ chức thực hiện, phương diện tổ chức quản lý...

Đây cũng là những bước rất quan trọng của dự án song nó cũng chỉ có ý nghĩa về mặt lý thuyết, còn trên thực tế còn có rất nhiều yếu tố khách quan tác động tới hoạt động của doanh nghiệp, do đó trong quá trình cho

vay ngân hàng thường xuyên phải xuống thực tế của doanh nghiệp kiểm tra cụ thể.

Điều này ngân hàng liên doanh Chohung vina làm khá tốt cũng do một mặt địa bàn hoạt động của chi nhánh tương đối hẹp, chỉ xung quanh mấy tỉnh phía bắc như Hà nội, Hải phòng, Quảng ninh, Thái Nguyên và khách hàng của ngân hàng là 17 doanh nghiệp, tuy nhiên đây chỉ xét là một chi nhánh liên doanh hoạt động nên ta không thể so sánh với các ngân hàng thương mại lớn khác.

Còn ngân hàng thương mại nước ta hiện nay thì sao, do khối lượng khách hàng doanh nghiệp vay vốn là khá lớn dẫn đến tình trạng quá tải của các cán bộ tín dụng dẫn đến việc thẩm định dự án cho vay sẽ bị bỏ sót. Rút kinh nghiệm từ hoạt động ngân hàng liên doanh Chohung vina, ta nên học tập cách tổ chức của họ, lấy chất lượng tín dụng làm mục tiêu hàng đầu, đồng thời mở rộng tín dụng phải đi đôi với việc nâng cao chất lượng tín dụng, mở rộng địa bàn thì phải có sự phân bố hợp lí chi nhánh hoạt động trên địa bàn, nhằm có thể tiện lợi cho quá trình đi thực tế kiểm tra của cán bộ tín dụng.

Đối với việc quá tải công việc của cán bộ tín dụng như hiện nay cần phải có chính sách tuyển thêm người, đào tạo nâng cao trình độ của các cán bộ tín dụng, giảm thiểu bớt những qui trình công đoạn không hợp lí, cần phải đi sâu vào trọng tâm. Ví dụ như: trong các khách hàng vay vốn trung dài hạn của ngân hàng chủ yếu là khách hàng truyền thống và khách hàng lâu dài từ trước đã tham gia vay vốn ngắn hạn của ngân hàng. Vì vậy giữa bộ hồ sơ vay vốn trung dài hạn với bộ hồ sơ vay vốn ngắn hạn có hai điểm trùng nhau đó là: Báo cáo thực trạng tài chính của doanh nghiệp, báo cáo quyết toán của doanh nghiệp kế tiếp hai năm trước. Do đó, ngân hàng có thể đơn giản hai thủ tục này khi mà doanh nghiệp chưa có đủ thì hoàn toàn có thể áp dụng dựa vào bộ hồ sơ vay vốn ngắn hạn: vì trong nghiệp vụ vay vốn ngắn hạn, cán bộ tín dụng vẫn phải thường xuyên kiểm tra tình hình tài

chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên việc dựa vào bộ hồ sơ vay vốn ngắn hạn chỉ thường dùng cho các doanh nghiệp có quan hệ thường xuyên với ngân hàng, còn đối với đơn vị lần đầu thì phải đảm bảo đầy đủ thủ tục. Việc đơn giản hóa như vậy sẽ làm khách hàng không ngần ngại khi đặt quan hệ vay vốn với ngân hàng. Việc các thủ tục xét duyệt đơn giản cũng sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng điều tra có trọng điểm, không mất thời gian tìm hiểu quá lâu. Đơn giản không có nghĩa là qua loa, hời hợt đó là nguyên tắc của ngân hàng trước khi điều tra cho vay.

3.2.2. Về hình thức tín dụng của ngân hàng

Ngân hàng nên thỏa thuận với doanh nghiệp về hình thức vay vốn. Hiện nay, theo Quyết định số 217/ 2002/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 thì tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng vay theo các phương thức:

- Cho vay từng lần.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng .
- Cho vay theo dự án đầu tư.
- Cho vay hợp vốn.
- Cho vay trả góp.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng.
- Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng .
- Cho vay theo hạn mức thấu chi.
- Theo các phương thức cho vay khác mà pháp luật Việt Nam không cấm, phù hợp với qui định tại Qui chế này và điều kiện hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng và đặc điểm của khách hàng vay.

Khi tiến hành cho vay vốn ngân hàng liên doanh cùng khách hàng thỏa thuận về hình thức cho vay, ngân hàng liên doanh Chohung vina thực hiện tư vấn cho khách hàng về các hình thức vay vốn trên cơ sở đó khách hàng quyết định hình thức vay vốn của mình. Trong các phương thức cho

vay của ngân hàng Chohung vina, thì hình thức chủ yếu mà ngân hàng cùng khách hàng thỏa thuận là hình thức cho vay theo hạn mức tín dụng, hình thức này phù hợp với tín dụng ngắn hạn, tiện lợi cho khách hàng trong quá trình sử dụng vốn và thanh toán vốn cho ngân hàng. Tuy nhiên hình thức này cũng đòi hỏi ngân hàng cần phải quan sát tình hình của doanh nghiệp chặt chẽ hơn, các hoạt động của khách hàng thì ngân hàng cần phải nắm bắt, điều này cũng trở nên dễ dàng nếu như doanh nghiệp hoạt động thanh toán qua tài khoản của mình tại ngân hàng, và ngân hàng thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động thực tế của doanh nghiệp.

Đối với hệ thống ngân hàng thương mại nước ta cũng vậy ngân hàng cần phải có những hình thức tín dụng trên cơ sở thỏa thuận, có thể thiết kế các hình thức tín dụng độc đáo nhưng phải dựa trên lợi ích của doanh nghiệp, như vậy ngân hàng mới có thể thu hút được khách hàng đến với ngân hàng mình, đã qua lâu rồi thời kì ngân hàng độc quyền trong kinh doanh nên có thể áp đặt hình thức vay mượn cho doanh nghiệp mà giờ đây phải coi khách hàng mình là thượng đế, phải phục vụ khách hàng theo nhu cầu của họ mới mong giữ được khách hàng của mình trong tình hình cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

Trên thực tế thì hình thức tín dụng mà ngân hàng cung cấp cho nền kinh tế khá đơn điệu, chủ yếu là tín dụng theo dự án đầu tư trong khi đó mỗi khách hàng có đặc điểm riêng về sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn các thời kỳ, mức độ tín nhiệm trong quan hệ tín dụng cho nên nếu ngân hàng chỉ áp dụng hình thức tín dụng cố định thì có thể gây bất tiện cho ngân hàng, cho khách hàng phải tốn công sức và chi phí hơn nữa mỗi khi cần vay vốn lại không giải quyết kịp thời với nhu cầu vốn. Do vậy, ngân hàng nên tìm ra những phương thức cho vay phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn vay mà vẫn đảm bảo khả năng kiểm tra giám sát việc sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp. Trong thực tế có những khách hàng sau khi được thay đổi phương thức cho vay kịp thời đã hoạt động có hiệu quả hơn, thanh toán

được một phần nợ cũ. Như vậy việc áp dụng các phương thức cho vay đối với nhiều phương án kinh doanh khác của một khách hàng cũng có thể coi là biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng.

3.2.3. Đa dạng và phát triển các loại hình dịch vụ ngân hàng:

Đây là một yếu tố rất quan trọng trong hoạt động ngân hàng hiện nay. Theo quan điểm hiện đại thì một ngân hàng kinh doanh hiệu quả không phải thể hiện ở số lượng tín dụng mà ngân hàng đó cung cấp ra thị trường mà là ở tính đa dạng sản phẩm ngân hàng, do đó thu nhập của ngân hàng không phải chủ yếu tập trung ở hoạt động tín dụng. Điều này hoàn toàn có thực, trên thực tế một doanh nghiệp khi lựa chọn vay vốn ở đâu thì họ phải cân nhắc về các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng có thuận tiện hơn ngân hàng khác không, bởi vì ngoài muốn vay vốn ngân hàng doanh nghiệp còn muốn hưởng thêm các dịch vụ khác chứ không chỉ dẫn đo về mức lãi suất cho vay mà ngân hàng đưa ra, trên thực tế doanh nghiệp chấp nhận một hình thức lãi suất cao hơn một chút nhưng bù lại doanh nghiệp được tiện ích hơn trong các hoạt động thanh toán sau này.

Bởi thế cho nên, trong thời gian qua trên thị trường có sự cạnh tranh không lành mạnh của các ngân hàng nước ngoài mới vào Việt Nam, các ngân hàng này thi nhau hạ mức lãi suất xuống rất thấp để thu hút khách hàng về phía mình, chấp nhận chịu lỗ trong thời gian đầu, trong khi đó ngân hàng liên doanh Chohung vina vẫn không cần phải hạ mức lãi suất xuống mà khách hàng của ngân hàng không rời bỏ bởi vì họ căn cứ vào những lợi ích do ngân hàng đem lại nhiều hơn.

Điều này cũng phản ánh một thực trạng là hiện nay tại sao các ngân hàng thương mại nước ta chưa thọc sâu vào các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp nước ngoài này, bởi lẽ các ngân hàng chưa chú ý tới những sản phẩm dịch vụ đi kèm khoản tín dụng. Có thể chấp nhận được không khi một ngân hàng cung cấp hàng trăm tỉ đồng vốn tín dụng ra thị trường mà không thực hiện thanh toán được L/C, việc thực hiện thanh toán

này cần có uy tín trên thị trường quốc tế, điều này tương đối khó khăn cho ngân hàng thương mại nước ta bởi vì hiện nay tỉ lệ nợ xấu trong ngân hàng vẫn rất cao, tỉ lệ an toàn vốn thấp so với thế giới, do đó trong vấn đề này ngành ngân hàng nước ta cần phải phối hợp với những ngân hàng lớn khác trên thế giới để nhằm có thể mở rộng nghiệp vụ thanh toán của mình.

3.2.4. Nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ tín dụng

Yếu tố con người đóng một vai trò quan trọng quyết định đến chất lượng tín dụng sau này. Các cán bộ tín dụng trước hết phải có phẩm chất đạo đức tốt, luôn đặt lợi ích của tập thể ngân hàng lên trên lợi ích cá nhân, một cán bộ như thế sẽ nhìn mọi sự việc bằng con mắt trí công vô tư. Thực tế đã chứng minh không ít những vụ án đã xảy ra ở Việt Nam vừa qua xuất phát từ những cán bộ tín dụng vì lòng tham ăn hối lộ dẫn đến không xuy xét cẩn thận tiếp tay cho những kẻ xấu lừa đảo và làm thiệt hại vốn tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên đi đôi với phẩm chất đạo đức thì cán bộ tín dụng cần phải có một trình độ chuyên môn, có óc nhận xét, quan sát.

Tất cả các yêu cầu đó đối với một cán bộ tín dụng dường như là quá nhiều, một cán bộ dù tài giỏi đến đâu cũng không thể có đầy đủ những yếu tố đó. Vì vậy ngân hàng cần phải kế hoạch hóa công tác đào tạo cán bộ, sớm thực hiện tiêu chuẩn hóa cán bộ tín dụng, đưa việc nâng cao trình độ trở thành mục tiêu phấn đấu và làm việc thường xuyên. Công tác đào tạo cần tập trung theo trọng điểm và đào tạo một cách toàn diện để thực sự có những cán bộ có đủ năng lực và hiểu biết phục vụ yêu cầu công tác kinh doanh, tránh đào tạo tràn lan, lãng phí.

Ưu tiên đào tạo cán bộ chủ chốt trước, sau đó đào tạo những cán bộ kế cận, có năng lực và phẩm chất đạo đức .

Để nâng cao trình độ cho các cán bộ tín dụng, ngân hàng nên tổ chức những lớp tập huấn đào tạo lại hoặc bổ sung kiến thức nghiệp vụ trong cơ chế thị trường cho các cán bộ quá lâu trong thời kỳ bao cấp; cho các cán bộ có năng lực đi học tập ở nước ngoài; tuyển chọn những cán bộ trẻ tuổi có

năng lực thực sự am hiểu về kinh tế thị trường chuẩn bị cho đội ngũ kế cận. Ngân hàng có thể tạo điều kiện thuận lợi về giờ giấc, học phí ... để giúp cán bộ tham gia các lớp học để nâng cao trình độ. Trong công tác đào tạo này, ngân hàng nên chú trọng chất lượng hơn là số lượng. Các lớp tập huấn kiến thức chung lại ngân hàng không nên tổ chức tại hội trường lớn - nơi mà ai cũng có thể làm việc riêng của người ấy mà nên tổ chức thành các lớp nhỏ với số lượng khoảng trên dưới 10 học viên. Cán bộ sau khi được ngân hàng cử đi học cũng phải chịu trách nhiệm cụ thể tránh căn bệnh hình thức, ngân hàng bỏ tiền cho cán bộ đi học những sau khi kết thúc khóa học lại không mang lại hiệu quả trong công việc.

3.2.5. Tăng cường hoạt động Marketing ngân hàng và áp dụng chính sách khách hàng hợp lý.

Nhìn chung, đại đa số các ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay thì việc áp dụng Marketing vào hoạt động còn rất hạn chế, chỉ tập trung vào các hoạt động bề nổi như quảng cáo khuếch trương, còn các chức năng chủ lực có ý nghĩa quyết định thành công trong hoạt động kinh doanh như nghiên cứu khách hàng, xác định thị trường mục tiêu, định vị hình ảnh, nâng cao về chất lượng dịch vụ ngân hàng hầu như còn rất mờ nhạt. Do vậy, các nhà quản lý ngân hàng cần phải chuyển sang tư duy mới, lấy quan điểm Marketing làm chủ đạo, có tầm nhìn chiến lược, có khả năng phân tích. Triết lý Marketing cần phải thâm nhập vào các bộ phận ngân hàng, tất cả các nhân viên với mục tiêu phục vụ tối đa những gì khách hàng cần. Mỗi cán bộ đều phải coi mình là nhân viên. Thành lập phòng chức năng Marketing trong cơ cấu tổ chức quản trị để đề ra và định hướng hoạt động Marketing một cách bài bản, với một đội ngũ nhân viên nhạy bén, am hiểu.

Chính sách khách hàng: các ngân hàng nên xây dựng chính sách khách hàng lâu dài, ngân hàng và khách hàng luôn gắn bó với nhau, mối quan hệ này luôn tồn tại khách quan, bổ sung và tạo điều kiện cho nhau

cùng phát triển. Cần thiết phải đánh giá cao khách hàng truyền thống, có uy tín và mở rộng có chọn lọc đối với khách hàng mới.

Khách hàng truyền thống là khách hàng gắn bó với ngân hàng cả về thời gian và nội dung hoạt động, có cả quá trình lịch sử, hiện tại và tương lai, gắn liền với ngân hàng từ những ngày đầu đến nay. Đối với khách hàng có uy tín điều dễ nhận thấy là đều thực hiện tốt việc vay mượn, trả nợ sòng phẳng, có trách nhiệm với đồng vốn, sử dụng vốn có hiệu quả và có lãi. Vì vậy với đối tượng này, ngân hàng phải hết sức quan tâm gắn hoạt động khách hàng với ngân hàng, thẩm định và đầu tư kịp thời các dự án có hiệu quả. Cần xây dựng trong lòng khách hàng này hình ảnh ngân hàng luôn gần gũi và hỗ trợ kịp thời để sản xuất nhiều sản phẩm có chất lượng cao cho xã hội. Có chính sách lãi suất hợp lý, ưu đãi đối với các doanh nghiệp có số dư tiền vay lớn và không có nợ quá hạn.

Mở rộng có chọn lọc đối với khách hàng mới.

Tích cực bằng mọi biện pháp để thu hút khách hàng thuộc khu vực Nhà nước để cho vay khép kín cả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn với chu trình sản xuất, đồng thời thiết lập và nâng cao hiệu quả xử lý thông tin tín dụng. Ngân hàng cũng cần quan tâm đến những doanh nghiệp ngoài quốc doanh, bởi đây là một lực lượng khách hàng tiềm năng đang ngày càng lớn mạnh, những dự án của các doanh nghiệp này vừa có tính khả thi cao, thiết thực với đời sống lại đóng góp cho sự nghiệp phát triển chung của đất nước. Với những khách hàng mới, việc cung cấp tín dụng sẽ có phần nào khó khăn hơn, tính rủi ro cao hơn nên ngân hàng cần chú ý.

Thông qua xây dựng chiến lược khách hàng, ngân hàng có thể tiến hành quản lý khách hàng một cách sát thực hơn, chính xác hơn. Nhờ đó có thể chủ động trực tiếp tham gia vào những dự án mới của doanh nghiệp từ đầu, không phải đợi đến lúc doanh nghiệp tự mang dự án đến xin vay đồng thời ngân hàng qua đó cũng nắm rõ dự án hơn, giúp cho hoạt động tín dụng hiệu quả hơn.

Trên đây là một số giải pháp rút ra từ kinh nghiệm hoạt động của ngân hàng liên doanh Chohung vina.

3.3. Một số giải pháp khác.

3.3.1. Tăng cường hoạt động huy động vốn

Đối với chi nhánh ngân hàng liên doanh Chohung vina thì nghiệp vụ huy động vốn bị hạn chế bởi chính sách của nhà nước nhằm hạn chế khả năng huy động của ngân hàng liên doanh do đó dẫn đến khả năng mở rộng qui mô cho vay của ngân hàng cũng bị thu hẹp lại. Tuy nhiên đối với hệ thống ngân hàng thương mại nước ta thì cần phải tăng cường huy động vốn trên thị trường nhằm mở rộng khả năng cho vay của ngân hàng.

Đối với ngân hàng, khách hàng là đối tượng quan trọng trong chiến lược huy động vốn, họ đến với ngân hàng để gửi tiền và mở tài khoản với nhiều mục đích khác nhau, vì vậy có thể chia thành hai loại: Khách hàng thường xuyên và khách hàng không thường xuyên. Từ đó ngân hàng có đối sách thích hợp.

Huy động tiền gửi:

Khách hàng là các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực sản xuất, lưu thông, dịch vụ. Đối tượng này khi mở tài khoản tiền gửi hoặc tiền vay với mục đích chính là phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh một cách thuận lợi, được sử dụng các dịch vụ của ngân hàng. Trên thực tế, tổng số nguồn vốn của các ngân hàng thương mại nước ta thì vốn huy động từ các tổ chức kinh tế có tỷ trọng còn thấp (< 25%). Do đó ngân hàng cần phải tiến hành các biện pháp để tăng lượng tiền gửi trong ngân hàng mình lên:

- Tạo điều kiện thuận lợi, dễ dàng để các doanh nghiệp mở tài khoản tiền gửi và sử dụng tiền mặt một cách linh hoạt, đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp để chi trả phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

- Có chính sách ưu đãi về lãi suất (lãi suất huy động và cho vay) đối với các doanh nghiệp. Vì lãi suất là công cụ tác động mạnh đến việc khách hàng quyết định đặt giao dịch với ngân hàng hay không. Ngân hàng phải dành cho doanh nghiệp những điều kiện phục vụ thuận lợi như: không thu phí chuyên tiền, phí mở séc bảo chi, phí mở L/C... Thay vào đó ngân hàng không phải trả lãi cho loại tiền gửi để thực hiện các dịch vụ này.
- Ngân hàng phải thường xuyên theo dõi những biến động trên tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp để rút ra những quy luật vận động của dòng vốn và giúp doanh nghiệp sử dụng tốt số dư trên tài khoản tiền gửi ở ngân hàng.

Khách hàng là các cơ quan đơn vị hành chính sự nghiệp, các tổ chức đoàn thể: loại khách hàng này vốn hoạt động chủ yếu là do Ngân sách Nhà nước cấp, tuy nhiên trong pháp lý được Nhà nước cho phép những khoản tiền không có nguồn gốc từ ngân sách như tiền cho thuê mặt bằng... Các khoản tiền này sẽ gửi ở Ngân hàng dưới hình thức tài khoản chuyên dùng. Mục đích của đối tượng khách hàng này là gửi tiền vào ngân hàng để lấy lãi. Ngân hàng nên khai thác tốt nguồn vốn này, tạo điều kiện cho các cơ quan đơn vị gửi và sử dụng tiền gửi.

Huy động tiết kiệm

Khách hàng thuộc tầng lớp dân cư: khi nền kinh tế tăng trưởng, các tầng lớp dân cư có nguồn thu nhập dưới hình thức tiền tệ ngày càng tăng. Loại thu nhập này được phân tán ở các hộ dân cư trong toàn xã hội. Theo đánh giá của ngân hàng Nhà nước và WB thì đây là nguồn vốn tiền tệ nhân rộng nhất, không những bằng nội tệ mà còn bằng cả ngoại tệ, để thu hút được nguồn vốn quan trọng này, ngân hàng cần có những biện pháp thích hợp

- Đa dạng hoá các loại hình tiền gửi với nhiều kỳ hạn khác nhau mang tính linh hoạt. Kèm theo những loại tiền gửi này là những hình thức khuyến khích hấp dẫn đối với khách hàng.

- Ngân hàng cần có những đại lý để thu hút tiền gửi của cán bộ, công nhân viên chức ở cơ quan xí nghiệp, ở những thời điểm tập trung dân cư chưa có ngân hàng và các quỹ tiết kiệm hoạt động.
- Ngoài ra ngân hàng có thể bố trí khoa học giờ làm việc để giao dịch với các khách hàng một cách thuận lợi hơn. Trong khả năng và điều kiện cho phép có thể làm việc cả ngày và ngoài giờ vì thời gian này sẽ thu hút được khách hàng bận việc đến giao dịch với ngân hàng.

Ngân hàng còn có thể huy động vốn thông qua việc tham gia trường chứng khoán, vay trên thị trường liên ngân hàng ...

3.3.2. Đa dạng hoá các đối tượng cho vay.

Đa dạng hóa đối tượng cho vay là một hình thức phân chia rủi ro trên thị trường.

Hiện nay nền kinh tế thị trường nước ta phát triển, các loại hình doanh nghiệp đa dạng về các loại hình sở hữu. Chủ trương chính sách của Chính phủ nước ta là tiến tới bình đẳng về pháp luật của tất cả mọi loại hình kinh tế, do đó số lượng doanh nghiệp nước ta được thành lập ngày càng tăng tham gia vào tất cả các lĩnh vực đời sống kinh tế xã hội, do đó nhu cầu về vốn luôn cần được đáp ứng. Khi nền kinh tế phát triển hơn thì các doanh nghiệp sẽ hoạt động ổn định hơn, cơ chế thị trường sẽ tự chọn lọc các doanh nghiệp làm ăn chân chính và có hiệu quả, loại bỏ những doanh nghiệp làm ăn yếu kém và lúc đó sẽ giảm bớt gánh nặng cho ngân hàng. Tuy nhiên, trong tình hình hiện nay ngân hàng thương mại nước ta nên mở rộng thị phần hoạt động của mình, vừa giúp tăng lợi nhuận trong ngân hàng, vừa giúp doanh nghiệp trong nước nâng cao năng lực hoạt động, tăng sức cạnh tranh.

Đối với doanh nghiệp Nhà nước

Hiện nay đối tượng chính thức được ngân hàng cho vay vốn là các doanh nghiệp Nhà nước. Ngân hàng cần tiếp tục đầu tư cho các các doanh

nghiệp làm ăn có hiệu quả, quan tâm tới các doanh nghiệp truyền thống đồng thời giúp các doanh nghiệp tạm thời khó khăn có điều kiện vươn lên sản xuất kinh doanh có lãi.

- Ngân hàng cần bám sát tình hình tổ chức kinh doanh của các doanh nghiệp Nhà nước, đầu tư theo đúng ngành nghề kinh doanh đã đăng ký. Nắm vững tình hình tài chính, kinh doanh của doanh nghiệp, các báo cáo này phải được kiểm tra kỹ lưỡng, kể cả yêu cầu doanh nghiệp thực hiện kiểm toán theo quy định. Đối với các doanh nghiệp có tình hình tài chính khả quan, có hướng phát triển đúng đắn, có nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh Ngân hàng cần đầu tư và có thể mở rộng quy mô đầu tư vốn.
- Ngân hàng cần chủ động nắm vững tình hình các doanh nghiệp nằm trong kế hoạch cổ phần hoá để xác định hướng cho vay phù hợp.
- Hạn chế việc đầu tư cho các doanh nghiệp kinh doanh không có hiệu quả. Đối với những doanh nghiệp tình hình tài chính không lành mạnh, sản phẩm cạnh tranh kém... có thể đình chỉ cho vay, hạ dư nợ đến mức cần thiết.

Tăng cường cho vay các doanh nghiệp ngoài quốc doanh

Đa dạng hoá các loại hình cho vay nghĩa là vốn tín dụng của ngân hàng sẽ thâm nhập vào nhiều khách hàng thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau, cả tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung và dài hạn. Việc cho vay đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh hiện nay cũng rất quan trọng.

Khu vực kinh tế ngoài quốc doanh là khu vực mới thực sự đi vào hoạt động trong 10 năm trở lại đây. Quy mô của các doanh nghiệp thuộc loại này là không lớn nhưng đây là khu vực kinh tế rất năng động và tỏ ra có tiềm năng trong những năm tới. Trong những năm qua các ngân hàng chưa thực

sự quan tâm tới khu vực kinh tế này, nó thể hiện ở doanh số cho vay nhỏ bé, dư nợ < 12% trong tổng số dư nợ của ngân hàng. Các doanh nghiệp

này được vay vốn bao gồm các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, các cơ sở kinh doanh được Nhà nước công nhận. Đối với các đơn vị này, ngân hàng chủ yếu cho vay vốn ngắn hạn chưa mạnh dạn cho vay trung và dài hạn mặc dù nhu cầu về vốn trung hạn và dài hạn của họ là rất lớn. Trong những năm tới, khu vực kinh tế này được đánh giá là có nhiều tiềm năng phát triển cả về lĩnh vực hoạt động cũng như quy mô, thêm vào đó với sự khuyến khích và tăng cường công tác cổ phần hoá các doanh nghiệp Nhà nước do đó nó sẽ trở thành thị trường cho vay đầy tiềm năng đối với các ngân hàng thương mại.

Muốn khai thác tốt thị trường kinh doanh mới mẻ này ngân hàng phải luôn theo sát sự biến động của và nhu cầu về vốn của các đơn vị kinh tế thuộc lĩnh vực này, tăng cường tiếp cận đối với các đơn vị đó thông qua các hình thức tiếp xúc như hội nghị khách hàng, giới thiệu các sản phẩm tín dụng của ngân hàng qua phương tiện thông tin đại chúng. Để các khoản vay đối với các doanh nghiệp này thực sự có chất lượng, ngân hàng cũng nên thay đổi một số quan điểm về việc cho vay và không nên coi tài sản bảo đảm là chỗ dựa an toàn cho số tiền vay phát ra, là một công cụ duy nhất để bảo đảm việc thu hồi nợ mà phải xác định tư cách người vay cũng như việc doanh nghiệp đó sử dụng vốn vay đó như thế nào, khả năng trả nợ đó ra sao. Bởi vì tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh chỉ là cơ sở để ngân hàng thương mại có khả năng thu hồi nợ vay khi doanh nghiệp không còn khả năng trả nợ, song không phải tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh nào cũng dễ bán ra một cách kịp thời. Thực chất việc thu nợ bằng tài sản bảo đảm của khách hàng chẳng phải là một giải pháp tốt mà đó chỉ là một giải pháp tình thế, bắt buộc và khả năng thu hồi các khoản nợ từ việc phát mại tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh cũng rất khó khăn, thực chất đã chứng minh rằng thu nợ bằng tài sản xiết nợ đang là gánh nặng khi xử lý nợ của các ngân hàng thương mại. Việc quan trọng nhất khi xét duyệt hồ sơ tín dụng của các doanh nghiệp vay vốn là các cán bộ tín dụng phải xác định được thực lực tài chính của đơn vị đi vay, xác định được hiệu quả của dự

án mà đơn vị đó đã thực hiện. Điều này cũng đòi hỏi các cán bộ phải quan tâm nhiều hơn đến việc thẩm định tính hiệu quả của dự án của các doanh nghiệp thuộc các đơn vị kinh tế của Nhà nước.

3.3.3. Tích cực xử lý nợ quá hạn.

Để nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, song song với việc thực hiện các giải pháp nhằm hạn chế phát sinh nợ quá hạn mới thì việc xử lý các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi đang tồn đọng là điều rất quan trọng.

Việc đầu tiên là phải phân tích từng loại nợ quá hạn, nợ khó đòi để tìm hiểu rõ nguyên nhân phát sinh, trên cơ sở đó phân thành nợ quá hạn có khả năng thu hồi và nợ quá hạn không có khả năng thu hồi mà phải xử lý bằng tài sản thế chấp.

Nghị định 178/NĐ-CP về khả năng phát mại tài sản đã tạo thuận lợi, tăng tính chủ động rất lớn trong việc xử lý tài sản thế chấp, cầm cố cho ngân hàng, tuy nhiên trong nhiều trường hợp việc phát mại tài sản thường gặp khó khăn do số tiền phát mãi nhỏ hơn vốn cần cần phải thu hồi, thời gian phát mãi dài, nhiều chi phí phát sinh, thậm chí là không phát mãi được, trong những trường hợp này, ngân hàng nên:

- Hoạch dùng tài sản để cho thuê và trực tiếp đứng ra thu tiền.
- Dùng tài sản đó làm vốn góp liên doanh.
- Liên hệ với ngân hàng khác có nhiều tài sản thế chấp thuận lợi

Nợ quá hạn là điều không ai muốn xảy ra, nhất là cán bộ tín dụng. Song nếu đã xảy ra thì ngân hàng nên có biện pháp tích cực để thu hồi nợ về, tránh rủi ro xảy ra. Thực tế trong thời gian qua công tác thu hồi nợ còn chiếm tỷ trọng nhỏ so với nợ quá hạn, chủ yếu vẫn dùng các biện pháp khoan nợ, gia hạn nợ... Để giảm thấp nợ quá hạn trong thời gian tới, các ngân hàng nên chú trọng hơn nữa công tác này. Bên cạnh đó như đã đề cập, để hạn chế nợ quá hạn mới tiếp tục phát sinh ngân hàng cần có biện pháp thẩm định và giám sát các món vay chặt chẽ hơn, phát hiện sớm những dấu

hiệu chủ yếu của nợ quá hạn để có biện pháp xử lý phù hợp. Những dấu hiệu của nợ quá hạn thường là:

- Sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bị thu hẹp biểu hiện qua doanh số bán hàng thấp hơn doanh số cho vay, dư nợ không giảm.
- Các khoản công nợ trong thanh toán của doanh nghiệp lớn và tồn đọng lâu dài, không giải quyết được dẫn tới đơn vị thiếu vốn hoạt động làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ ngân hàng.
- Tồn kho hàng hoá tương đối lớn và trong thời gian dài do không tiêu thụ được vì chất lượng kém hoặc do sự cạnh tranh giảm giá với sản phẩm cùng loại trên thị trường.
- Tiền lãi hàng tháng doanh nghiệp không trả đều đặn như theo hợp đồng tín dụng đã ký với ngân hàng, có tình trạng nợ lãi.
- Số dư trên tài khoản tiền gửi, thanh toán ở ngân hàng giảm sút, xuất hiện tình trạng phát hành séc quá số dư.
- Đơn vị trì hoãn việc nộp các báo cáo tài chính.

3.3.4. Thực hiện bảo hiểm tín dụng.

Bảo hiểm tín dụng là việc bảo hiểm số vốn tín dụng của ngân hàng cấp cho khách hàng vay, bảo hiểm tài sản mà người vay đem thế chấp cho ngân hàng. Có các hình thức bảo hiểm phổ biến sau:

Khách hàng vay vốn mua bảo hiểm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của họ. Trong trường hợp này họ đã bảo hiểm gián tiếp cho vốn ngân hàng vì họ sẽ có nguồn thu khi gặp rủi ro trong kinh doanh và có thể dùng nguồn vốn đó để thanh toán nợ ngân hàng. Phương pháp này không làm ngân hàng phát sinh thêm nghiệp vụ và chi phí mà cũng khá an toàn. Do đó ngân hàng nên khuyến khích cách này bằng việc xem xét ưu đãi cho vay đối với khách hàng có mua bảo hiểm.

Ngân hàng hình thành các quỹ dự phòng để bù đắp những thiệt hại do không thu hồi hết nợ quá hạn, từ đó hạn chế những hậu quả xấu có thể xảy ra mà không làm xáo động tình hình tài chính. Mặc dù ngân hàng có thể lấy vốn tự có để bù đắp những thiệt hại rủi ro, nhưng vốn tự có thường là rất nhỏ và thường là cơ sở huy động vốn nên việc hình thành quỹ dự phòng luôn là cần thiết. Trong quá trình trích lập các quỹ dự phòng vấn đề cần được giải quyết thoả đáng là quỹ dự phòng sẽ trích từ nguồn nào và trích như thế nào để vừa phản ánh được đúng kết quả kinh doanh vừa nâng cao chất lượng của ngân hàng.

Ngân hàng mua bảo hiểm của các tổ chức chuyên nghiệp đối với hoạt động đầu tư cho vay của mình. Tuy nhiên theo biện pháp này thì ngân hàng phải bỏ ra một số chi phí để trả cho công ty bảo hiểm, do vậy biện pháp này chỉ nên sử dụng với những khoản đầu tư lớn, thời hạn dài và ngân hàng chuyển một phần chi phí cho khách hàng cùng san sẻ.

3.3.5. Giải pháp về thông tin.

Cùng với sự phát triển của công nghệ hiện đại, công tác thông tin trong ngân hàng ngày càng được hoàn thiện dần đáp ứng được với những đòi hỏi của nền kinh tế. Triển khai thực hiện tốt các chương trình quản lý kế toán-tín dụng MISAC, tiết kiệm điện tử SAMIT. Chuyển đổi một số chương trình sang môi trường Visual Basic, Visual Foxpro, triển khai chương trình BACKUP số liệu trên máy chủ. Nghiên cứu thu thập thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng phục vụ cho hoạt động ngân hàng như từ báo chí, số liệu thống kê và những định hướng chính sách của nhà nước. Thông tin mà Ngân hàng có được thường là do thu thập thông tin trực tiếp doanh nghiệp xin vay, thu thập thông tin từ nguồn khác.

Thu thập thông tin từ các nguồn bên ngoài rất tốn kém và mất nhiều thời gian, song do sự chính xác và tính khách quan nên nó rất có ý nghĩa. Do vậy để tiết kiệm được thời gian và tiền bạc đồng thời vẫn đảm bảo chất

lượng thông tin, các ngân hàng thương mại phải tự xây dựng hệ thống thông tin cho mình:

- Thiết lập hệ thống thông tin phản hồi: Ngân hàng cần thường xuyên thu thập thông tin về những mối quan hệ kinh doanh, thị trường mà doanh nghiệp quan tâm trong một giới hạn nhất định và nhận thông tin thường xuyên từ doanh nghiệp. Tuy nhiên, những thông tin này thường không đầy đủ hoặc thiếu chính xác do hầu hết khách hàng không muốn công khai hoá tình hình tài chính của mình. Vì vậy, để có được thông tin chính xác từ phía khách hàng, Ngân hàng nên đảm bảo các điều kiện sau:
 - Thực sự có uy tín trong việc thu thập thông tin, thông tin phải chính xác, có tính cập nhật.
 - Đảm bảo tính bí mật của các thông tin thu thập được.
 - Giữa các phòng ban cần có thông tin đa chiều, đặc biệt giữa phòng nguồn vốn, phòng kế toán và phòng kinh doanh.
 - Thiết lập thông tin với các ngân hàng khác trên địa bàn. Thực hiện tốt công tác này sẽ tránh được những khoản vay đảo nợ, rủi ro do thế chấp cùng một tài sản tại nhiều Ngân hàng.
 - Thu thập thông tin từ quan hệ khách hàng lâu dài.

Nếu đơn vị đã có mối quan hệ thanh toán, tín dụng với ngân hàng trong một thời gian dài thì nhìn vào hoạt động quá khứ của khách hàng có thể biết được những thông tin hữu ích đối với khoản tiền sắp cho vay. Những thông tin đó cho phép đánh giá một cách nhanh chóng và tương đối chính xác về khả năng sử dụng vốn vay, thái độ của người vay. Việc này sẽ giảm được chi phí và thời gian thu thập thông tin giúp Ngân hàng xử lý vấn đề được dễ dàng hơn, từ đó các kết luận cho vay hoặc từ chối chính xác hơn.

3.4. Một số kiến nghị

3.4.1. Kiến nghị với Nhà nước

Đối với ngân hàng liên doanh

Đối với các qui định hạn chế hoạt động của ngân hàng liên doanh Nhà nước cần tiến hành xem xét lại. Về mặt luật pháp, do việc lo ngại về khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại Việt Nam và các ngân hàng liên doanh đã dẫn đến việc đưa ra những qui định nhằm hạn chế phạm vi và nội dung hoạt động của các ngân hàng liên doanh. Ví dụ như qui định về vốn góp của một cổ đông nước ngoài tại ngân hàng liên doanh chỉ được phép nhỏ hơn hoặc bằng 50% vốn điều lệ của ngân hàng. Các ngân hàng liên doanh không được phép huy động tiền gửi tiết kiệm của khách hàng Việt Nam. Mặc dù đây chỉ là những qui định xuất phát từ sự bảo hộ của nhà nước đối với các ngân hàng trong nước. Tuy nhiên cho đến nay các quyết định đó có thể phải hủy bỏ khi trong tương lai nền kinh tế nước ta sẽ mở cửa, hội nhập cùng các nước trên thế giới chúng ta sẽ phải tuân theo các qui định quốc tế, đối xử bình đẳng giữa các ngân hàng trong nước và nước ngoài. Do đó thay vì chúng ta hạn chế phạm vi hoạt động của ngân hàng liên doanh thì hãy tập trung quyết tâm cố gắng làm cho hệ thống ngân hàng thương mại trong nước còn yếu sớm khắc phục được những tồn tại của mình để các ngân hàng trong nước đủ sức tự nâng cao khả năng cạnh tranh mà không cần nhờ, chờ NHNN giúp cho một số lợi thế cạnh tranh.

Việc hạn chế nội dung và phạm vi hoạt động đối với các ngân hàng liên doanh còn chưa hợp lí, nhiều khi tạo ra sự bất lợi, hạn chế về hoạt động đối với các tổ chức kinh tế Việt Nam và bên cạnh đó gây ra sự lo ngại cho phía đầu tư kinh doanh chứ không chỉ bản thân các ngân hàng liên doanh gặp khó khăn trong quá trình hoạt động.

Trong hoạt động huy động vốn, đặc biệt bằng đồng Việt Nam, chẳng hạn việc đưa ra các qui định trong giải pháp hoạt động của NHNN cấp cho các ngân hàng liên doanh như đối với việc nhận tiền gửi của các tổ chức cá

nhân là người Việt Nam và của các pháp nhân là các tổ chức kinh tế Việt Nam không quá 10% vốn được cấp và quỹ dự trữ của ngân hàng liên doanh. Điều này đã một mặt hạn chế khả năng hoạt động của ngân hàng liên doanh, mặt khác hạn chế khả năng buôn bán xuất nhập khẩu của các tổ chức kinh tế Việt Nam qua ngân hàng liên doanh trong khi vốn điều lệ của ngân hàng liên doanh chỉ có khoảng 20 triệu USD cho nên 10% chỉ có khoảng 2 triệu USD nên ngân hàng liên doanh không thể nhận được một khoản tiền kí quỹ lớn để mở thư tín dụng cho khách hàng Việt Nam trong khi các ngân hàng thương mại trong nước chưa đủ uy tín để mở L/C.

Về hoạt động cho vay, ngân hàng liên doanh không được cho vay với tổng dư nợ vượt quá 15% vốn điều lệ và quỹ dự trữ tức là khoảng 3 triệu USD nên đã gây những khó khăn nhất định đối với khách hàng xuất khẩu của Việt Nam có quan hệ thanh toán qua ngân hàng liên doanh.

Nhà nước cần có những biện pháp nhằm đảm bảo một môi trường kinh doanh ổn định cho hoạt động của các doanh nghiệp và ngân hàng thương mại. Ban hành, hoàn thiện và đồng bộ hoá các bộ luật và văn bản luật có liên quan.

Đối với ngân hàng thương mại Việt Nam

Cần có các văn bản liên ngành nhằm phối hợp kết hợp chặt chẽ hoạt động của Ngân hàng với hoạt động của các bộ, ngành liên quan nhằm bảo vệ quyền lợi hợp pháp của Ngân hàng. Ví dụ giữa Ngân hàng với Bộ Tư pháp, Bộ Thương mại, Bộ Tài Chính, Tổng Cục thuế...

Bộ tài chính cần tổ chức thực hiện tốt việc kiểm tra buộc các doanh nghiệp tiến hành hạch toán theo pháp lệnh kế toán thống kê và đảm bảo số liệu chính xác, trung thực và kịp thời nhằm giúp cho ngân hàng có được các thông tin tài chính làm cho việc phân tích tín dụng được kịp thời chính xác.

Nên giao cho một cơ quan tiên hành thống kê tổng hợp các tỉ lệ tài chính của các ngành, rút ra hệ thống các tỉ lệ trung bình hàng năm để làm

căn cứ phân tích kinh tế, so sánh đánh giá các doanh nghiệp đang ở trong tình trạng nào tốt, trung bình hay yếu kém.

Việc ban hành, hoàn thiện và đồng bộ hoá các bộ luật, văn bản pháp luật phải tạo ra sự bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp trong tất cả các thành phần kinh tế, dần xoá bỏ những ưu đãi đối với các doanh nghiệp nhà nước để tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh trong nền kinh tế.

Chính phủ và Ngân hàng nhà nước cần tạo ra hành lang pháp lý để các ngân hàng thương mại có quyền tự chủ đứng ra tổ chức bán tài sản, cầm cố, thế chấp để thu hồi vốn đối với các khoản nợ quá hạn, đặc biệt cần có chính sách ưu tiên đối với những khoản nợ khó thu hồi phát sinh như miễn thuế doanh thu, thuế chuyển quyền sử dụng đất...

Nhà nước cần tăng vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại quốc doanh nhằm tăng tiềm lực tài chính, tăng cường khả năng cạnh tranh và sức đề kháng của hệ thống ngân hàng trước những biến động của thị trường.

Nhà nước cần có những chính sách cho vay hợp lý đối với những doanh nghiệp Nhà nước chuyển sang cổ phần hoá.

Kiên quyết sắp xếp lại các doanh nghiệp Nhà nước, chỉ để tồn tại những doanh nghiệp công ích, doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, những doanh nghiệp thực sự cần thiết cho phát triển dân sinh, tạo điều kiện cho nâng cao hiệu quả tín dụng. Trong việc nhanh chóng tổ chức sắp xếp lại các doanh nghiệp cần tập trung vào việc đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước. Đây là một biện pháp nhằm huy động các nguồn lực từ các thành phần kinh tế khác tham gia vào phát triển kinh tế. Thực hiện cổ phần hoá sẽ tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tăng vốn tự có, trang trải nợ nần, tạo ra sức cạnh tranh mới dưới một hình thức quản lý mới. Nếu chúng ta không khẩn trương thực hiện cổ phần hoá thì các doanh nghiệp sẽ mất đi cơ hội tiếp cận với các khoản tín dụng lớn, cũng như cơ hội phát triển khi mà thị trường chứng khoán nước ta mới ra đời. Vì vậy cổ phần hoá là một trong những biện pháp quan trọng nhằm giải quyết những mâu thuẫn hiện nay trong nền kinh tế, đó là các ngân hàng thương mại thì thừa

vốn tín dụng tạm thời nhưng không cho vay được, trong khi các doanh nghiệp lại thiếu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình nhưng lại bị trói buộc về cơ chế tín dụng hiện hành của các ngân hàng thương mại hiện nay.

Thực hiện chế độ kiểm toán chặt chẽ

Để giúp các ngân hàng xét duyệt hồ sơ xin vay vốn của các khách hàng được chính xác, báo cáo tài chính của khách hàng phải phản ánh đúng tình hình thực tế, đồng thời việc thu thập thông tin của ngân hàng cũng phải được tiến hành thuận lợi và chính xác. Muốn vậy Nhà nước nên sớm ban hành quy chế tài chính và hạch toán kinh doanh đối với những khu vực kinh tế ngoài quốc doanh. Qua đó tăng cường tính hiệu lực pháp lý, đảm bảo tính đồng bộ chuẩn mực của công tác hạch toán kế toán, tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ ngân hàng có những kết luận chính xác về tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng. Việc chấn chỉnh công tác kiểm toán phải đi đôi với nâng cao hiệu quả của hoạt động kiểm toán. Hiện nay ở nước ta đã có hệ thống kiểm toán nhà nước, 15 công ty kiểm toán độc lập bao gồm các công ty 100% vốn nước ngoài, công ty liên doanh, công ty kiểm toán của Nhà nước và trách nhiệm hữu hạn, song hiệu quả hoạt động của các công ty này chưa cao, một phần là do quan niệm của các doanh nghiệp thường rất ngại thực hiện kiểm toán do nhiều lí do khác nhau: có thể sợ kiểm toán phát hiện ra những sai sót về kế toán hay kiểm toán sẽ phát hiện những vấn đề mà doanh nghiệp còn giấu kín. Chi phí cao cho công tác kiểm toán cũng là nguyên nhân khiến doanh nghiệp không muốn thực hiện. Tiến tới Nhà nước cần quy định chế độ kiểm toán bắt buộc đối với mọi loại hình doanh nghiệp, qua đó để đảm bảo độ tin cậy cho các báo cáo tài chính, góp phần nâng cao hiệu quả công tác thẩm định các dự án đầu tư.

3.4.2. Đối với Ngân hàng nhà nước

Tăng cường hiệu lực điều hành chính sách tiền tệ, chức năng giám sát kiểm tra đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng.

Ngân hàng nhà nước nên hình thành cơ quan phân tích đánh giá về tài chính và dự báo xu hướng phát triển của ngân hàng thương mại trên cơ sở đó kịp thời điều chỉnh các quy định và biện pháp giám sát.

Cho phép NHTM được áp dụng nhiều biện pháp thích hợp với từng loại tài sản ngoài những biện pháp thông thường hiện nay để khai thác kể cả chấp nhận việc bán thấp hơn giá trị nhận cầm cố, thế chấp, coi đó là hiện tượng kinh tế bình thường để có vốn luân chuyển.

Trong điều kiện kinh tế hiện nay Trung tâm thông tin Ngân hàng của nước ta còn chưa kịp thời đầy đủ, đề nghị Ngân hàng Nhà nước chấn chỉnh hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng từ khâu cập nhật số liệu, cung cấp số liệu đảm bảo thông tin chính xác kịp thời.

KẾT LUẬN

Ngân hàng có chức năng huy động mọi nguồn vốn trong nền kinh tế để cho vay nên nó là công cụ tích tụ và tập trung vốn để hỗ trợ các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh, thực hiện tái sản xuất mở rộng theo chiều rộng và chiều sâu, thực hiện tốt việc tự do di chuyển vốn từ ngành có tỷ suất lợi nhuận thấp sang ngành có tỷ suất lợi nhuận cao. Tín dụng ngân hàng cũng góp phần hút và đẩy tiền ra lưu thông, chống lạm phát, ổn định tiền tệ giá cả, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp.

Để đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của các doanh nghiệp, trước hết tín dụng ngân hàng cần phải có những giải pháp thích hợp để thu hút vốn và mở rộng các hình thức cho vay. Nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển mạnh mẽ, các ngân hàng cần mở rộng cho vay trung và dài hạn để các doanh nghiệp từng bước đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng cho vay đối với tất cả các thành phần kinh tế.

Trước tình trạng số dư nợ quá hạn và nợ khó đòi ở các ngân hàng đang tăng cao, các ngân hàng cần đề ra các biện pháp để nâng cao chất lượng nghiệp vụ tín dụng, đảm bảo an toàn vốn vay, hạn chế thấp nhất các rủi ro thiệt hại có thể xảy ra.

Trong tương lai gần, ngân hàng nước ta sẽ đương đầu với sự cạnh tranh quyết liệt trên thị trường, mà quy luật cạnh tranh là kẻ nào mạnh thì thắng và tiếp tục tồn tại và phát triển còn kẻ nào yếu thì sẽ bị loại bỏ. Do đó ngân hàng thương mại nước ta cần nỗ lực hơn nữa nhằm tìm ra những giải pháp cho mình.

Trong chuyên đề này, trên cơ sở nghiêm cứu, phân tích rút ra những kinh nghiệm từ hoạt động tín dụng ngắn hạn của ngân hàng liên doanh Chohung vina và có thêm một số giải pháp riêng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng, mong rằng có thể góp một phần nhỏ bé vào việc nghiên

cứu nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của hoạt động ngân hàng trong giai đoạn hiện nay.

