

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

\*\*\*\*\*

**Nguyễn Thị Thanh Hải**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG  
TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM  
TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**Hà Nội 2008**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**  
\*\*\*\*\*

**Nguyễn Thị Thanh Hải**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG  
TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ  
PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM  
TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP**

Chuyên ngành: Kinh tế Thế giới và Quan hệ kinh tế Quốc tế  
Mã số: 603107

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:  
PGS.TS. Vũ Sĩ Tuấn**

**Hà Nội 2008**



**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**  
\*\*\*\*\*



# **LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**ĐỀ TÀI:**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT  
ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM TRONG BỐI  
CẢNH HỘI NHẬP**

<b>Giảng viên</b>	<b>: PGS.TS Vũ Sỹ Tuấn</b>
<b>Học viên</b>	<b>: Nguyễn Thị Thanh Hải</b>
<b>STT</b>	<b>: 11</b>
<b>Lớp</b>	<b>: Cao học 13</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: KT Thế giới và QH Kinh tế quốc</b>

tế

**Hà Nội 2008**



**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG  
\*\*\*\*\***



# **LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**ĐỀ TÀI:**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT  
ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM TRONG BỐI  
CẢNH HỘI NHẬP**

<b>Giảng viên</b>	<b>: PGS.TS Vũ Sỹ Tuấn</b>
<b>Học viên</b>	<b>: Nguyễn Thị Thanh Hải</b>
<b>STT</b>	<b>: 11</b>
<b>Lớp</b>	<b>: Cao học 13</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: KT Thế giới và QH Kinh tế quốc</b>

tế

**Hà Nội 2008**



## LỜI NÓI ĐẦU

Cùng với sự nghiệp đổi mới đất nước, hệ thống các ngân hàng thương mại (NHTM) ở Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc, lớn mạnh về mọi mặt và đã có những đóng góp xứng đáng vào công cuộc công nghiệp hóa - hiện đại hóa nền kinh tế.

Một trong những hoạt động chính của tổ chức tín dụng nói chung, của NHTM nói riêng là tín dụng, trong hoạt động tín dụng, nguyên liệu kinh doanh là tiền, tiền là hàng hóa nhưng lại hàng hóa mang tính xã hội cao, chỉ một biến động của nó về mặt giá trị trên thị trường là có thể ảnh hưởng đến nhiều hoạt động của nền kinh tế xã hội và hoạt động kinh doanh của các NHTM. Thực tế cho thấy nguyên nhân của hầu hết các cuộc khủng hoảng tài chính xảy ra đều bắt nguồn từ ngân hàng.

Mặt khác, hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động tạo ra giá trị cho ngân hàng. Hoạt động tín dụng là nghiệp vụ chủ yếu của hệ thống NHTM ở nước ta, nó mang lại 60-70% thu nhập của mỗi ngân hàng, song rủi ro ảnh hưởng tới chất lượng của nó cũng lớn nhất. Rủi ro tín dụng cao quá mức sẽ hủy hoại giá trị của ngân hàng và có thể dẫn đến phá sản. Sự phá sản của một ngân hàng sẽ gây ra một hiệu ứng domino trên toàn hệ thống ngân hàng và gây tổn thất lớn cho nền kinh tế. Bên cạnh đó, theo lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế từ nay đến năm 2010, về cơ bản Việt Nam sẽ mở cửa kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, cụ thể là phải mở cửa gần như hoàn toàn theo các cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ, cam kết thực hiện lộ trình hội nhập khu vực mậu dịch tự do Asean (AFTA), cam kết gia nhập tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Do đó, các hạn chế đối với ngân hàng nước ngoài sẽ dần được tháo dỡ, thị trường tài chính của Việt Nam sẽ trở thành một phần thị trường tài chính của khu vực và thế giới. Trong điều kiện đó, các tổ chức tín dụng Việt Nam có nhiều thời cơ để phát triển, nhưng đồng thời cũng đặt ra nhiều thách thức lớn, đó là mức độ cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM trong nước và với các ngân hàng nước ngoài, hoạt động ngân



hàng dễ bị tổn thương và bị tác động bởi thị trường tài chính thế giới, v.v.. Do đó, đứng trước những thời cơ và thách thức của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế thì vấn đề nâng cao khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam nói chung và ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (Techcombank) nói riêng mà trước mắt là nâng cao chất lượng tín dụng đã trở nên hết sức cấp thiết. Chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều nội dung trong đó có nội dung quan trọng và có tính lượng hoá nhất là tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ. Theo quan điểm thông thường của các NHTM Việt Nam và trong một số trường hợp theo nghĩa hẹp khi nói đến chất lượng tín dụng, người ta chỉ nói đến tỷ lệ giữa nợ xấu trên tổng dư nợ. Tỷ lệ này càng cao có nghĩa là chất lượng tín dụng kém và ngược lại. Chất lượng tín dụng kém là nguyên nhân quan trọng dẫn đến phá sản của ngân hàng. Nâng cao chất lượng tín dụng là làm mọi biện pháp để cho vay hiệu quả, giảm đến mức thấp nhất tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn.

Techcombank là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn và đang phát triển mạnh mẽ của Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng về tổng tài sản và doanh thu hàng năm của Techcombank trong nhiều năm qua luôn đạt từ 30% trở lên. Tuy nhiên, trong bối cảnh hội nhập, trước diễn biến hết sức phức tạp của tình hình kinh tế, tài chính trong và ngoài nước hiện nay, cũng giống như các ngân hàng thương mại trong nước khác, việc nâng cao chất lượng tín dụng đang trở nên hết sức bức thiết đối với Techcombank.

Trước tình hình cấp thiết đó, tôi quyết định chọn tên đề tài “**Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam trong bối cảnh hội nhập**” để từ đó có nhận thức rõ hơn về tầm quan trọng của chất lượng tín dụng đối với sự an toàn và vững mạnh của NHTM nói chung và Techcombank nói riêng.

### **Tình hình nghiên cứu**

Trong và ngoài nước hiện chưa có đề tài nào nghiên cứu về chất lượng tín dụng của Techcombank.

### **Mục đích nghiên cứu**

Trên cơ sở lý luận chung và những đánh giá về chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank, đề ra giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank trong bối cảnh hội nhập.

### **Nhiệm vụ nghiên cứu**

Để thực hiện được mục đích nghiên cứu của đề tài, đề tài tự xác định cho mình những nhiệm vụ nghiên cứu sau đây:

✓ Nhiệm vụ 1: Nghiên cứu các vấn đề lý luận liên quan đến đề tài “giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank trong bối cảnh hội nhập,,

✓ Nhiệm vụ 2: Điều tra thực trạng chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank.

✓ Nhiệm vụ 3: Đề xuất các giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank trong bối cảnh hội nhập.

### **Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank trong bối cảnh hội nhập

### **Phương pháp nghiên cứu**

Để thực hiện được mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài, tôi sẽ thực hiện các phương pháp sau đây:

✓ Nhóm phương pháp nghiên cứu lý thuyết: chuyên gia, nghiên cứu tài liệu.

✓ Nhóm phương pháp nghiên cứu thực tiễn: chuyên gia, thu thập số liệu, phân tích, tổng hợp.

**Kết cấu của luận văn:** Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, luận văn gồm ba chương cơ bản sau:

✓ Chương 1: Lý luận chung về hoạt động tín dụng và chất lượng hoạt động tín dụng ngân hàng.

✓ Chương 2: Thực trạng chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank.

✓ Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại Techcombank.

## **CHƯƠNG 1 - LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG**

### **1.1. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG**

#### **1.1.1. Khái niệm tín dụng Ngân hàng**

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng với các xí nghiệp, tổ chức kinh tế, các tổ chức tín dụng và cá nhân được thực hiện dưới hình thức ngân hàng đứng ra huy động vốn bằng tiền và cho vay (cấp tín dụng) đối với các đối tượng nói trên theo nguyên tắc hoàn trả nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn của họ trong kinh doanh, tiêu dùng. Tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng chủ yếu, chiếm vị trí đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế.

Tín dụng Ngân hàng được thực hiện trên cơ sở 4 nguyên tắc sau:

✓ Cho vay có hoàn trả vốn và lãi sau một thời gian nhất định. Đây là nguyên tắc đảm bảo thực chất của tín dụng. Tính chất tín dụng sẽ bị phá vỡ nếu nguyên tắc này không được thực hiện đầy đủ.

✓ Cho vay có giá trị tương đương làm đảm bảo: Giá trị đảm bảo là cơ sở của khả năng thu hồi nợ, là cơ sở hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng, là điều kiện để thực hiện nguyên tắc thứ nhất trong nhiều trường hợp khác nhau.

✓ Cho vay phải có mục đích và kế hoạch theo hợp đồng đã ký kết. Nguyên tắc này đòi hỏi người vay vốn phải thực hiện đúng kế hoạch, mục đích trong hợp đồng vay vốn và sử dụng có hiệu quả khoản tiền vay đó.

✓ Cho vay phải có nguồn trả nợ đảm bảo. Người vay vốn phải giải trình được nguồn trả nợ khoản vay đối với ngân hàng. Có như vậy thì chất lượng khoản vay mới được đảm bảo. Như vậy, bên cạnh tài sản đảm bảo, mục đích vay rõ ràng thì nguồn trả nợ cũng là một nguyên tắc vô cùng quan trọng trong tín dụng ngân hàng.[2], [3], [4].

#### **1.1.2. Phân loại tín dụng Ngân hàng**

Có rất nhiều cách thức phân loại tín dụng Ngân hàng. Sau đây là một số cách phân loại chính:

### **1.1.2.1. Phân loại theo thời gian :**

✓ Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn đến 12 tháng, được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động cho các doanh nghiệp, các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

✓ Tín dụng trung hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm, được sử dụng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh.

✓ Tín dụng dài hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm , thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm. Đây là loại hình tín dụng được cung cấp để đáp ứng nhu cầu dài hạn: xây dựng nhà ở, đóng tàu, mua sắm các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô, xây dựng các xí nghiệp mới...

### **1.1.2.2. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn:**

✓ Cho vay bất động sản: là loại cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng nhà ở, đất đai, bất động sản trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.

✓ Cho vay công nghiệp và thương mại: là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các thành phần kinh tế hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ.

✓ Cho vay nông nghiệp: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như: phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, lao động, v.v...

✓ Cho vay các định chế tài chính: bao gồm cho vay các ngân hàng, các công ty tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng, v.v...

✓ Cho vay tiêu dùng: là cho vay để đáp ứng các nhu cầu mua sắm, tiêu dùng, đầu tư cơ sở hạ tầng: trạm xá, điện, nước sạch, trường học... phục vụ cho sản xuất sinh hoạt trong một khu vực dân cư. [20]

### **1.1.2.3. Phân loại theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng:**

✓ Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: là loại cho vay dựa trên cơ sở tài sản thế chấp, cầm cố, hay bảo lãnh của bên thứ ba hoặc cho vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

✓ Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh; mà việc cho vay này do chính các tổ chức tín

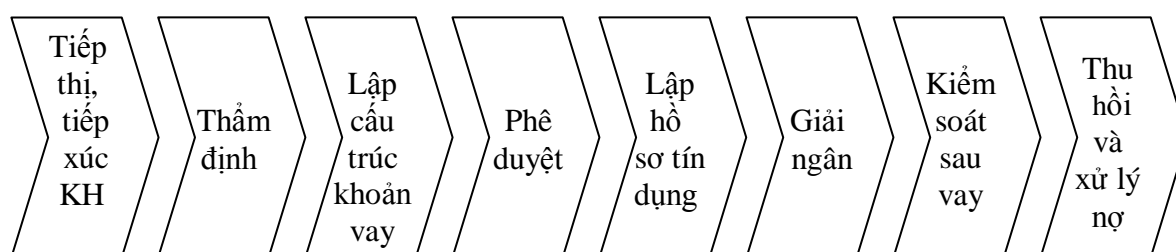
dụng lựa chọn dựa trên cơ sở các phương án vay vốn hiệu quả, khả thi và dựa vào độ tín nhiệm, uy tín trong quan hệ tín dụng của khách hàng.

#### **1.1.2.4. Căn cứ vào đặc điểm luân chuyển vốn:**

✓ Tín dụng vốn lưu động: được cung cấp để bổ sung vốn lưu động cho các thành phần kinh tế, có quan hệ tín dụng với ngân hàng.

✓ Tín dụng vốn cố định: cho vay để hình thành nên tài sản cố định cho các thành phần kinh tế, có quan hệ tín dụng với ngân hàng.

## **1.2. QUY TRÌNH CẤP TÍN DỤNG CHUNG**



**Hình 1.1. Quy trình cấp tín dụng chung**

### **1.2.1. Tiếp thị, tiếp xúc khách hàng**

Tiếp thị tiếp xúc khách hàng là quá trình tiếp thị các sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng đối với khách hàng hiện tại và khách hàng mới. Mục tiêu của quá trình này là:

- Phát hiện, phân tích, đánh giá nhu cầu thị trường và khách hàng
- Tiếp thị các sản phẩm và dịch vụ của Ngân Hàng để bán và chéo các sản phẩm tín dụng và phi tín dụng.
- Tạo ra cơ sở khách hàng tín dụng đa dạng, bền vững, có quan hệ sinh lời với Ngân hàng,
- Tối ưu hóa từ đồng vốn tín dụng
- Tạo ra một ấn tượng tốt về hoạt động và uy tín của Ngân hàng. [32], [33]

### **1.2.2. Thẩm định tín dụng**

Thẩm định tín dụng có tầm quan trọng đặc biệt trong mọi nỗ lực nhằm nâng cao chất lượng tín dụng. Chức năng cơ bản của thẩm định tín dụng là xác định và

đánh giá mức độ rủi ro liên quan đến việc cấp tín dụng cho khách hàng. Để làm được điều này, thẩm định tín dụng đòi hỏi phải chỉ ra tất cả các loại rủi ro đối với khách hàng và Ngân hàng, bao gồm các rủi ro tiềm ẩn và rủi ro hiện hữu trong mối liên quan đến loại hình tín dụng được cung cấp.

Thẩm định tín dụng đòi hỏi phải kiểm tra, phân tích, thẩm định thông tin do khách hàng cung cấp. Bên cạnh đó, cần phải thực hiện việc phân tích đánh giá đối với tất cả các yếu tố hình thành rủi ro liên quan đến khoản vay và đưa ra giải pháp cho phù hợp.

Thẩm định tín dụng tập trung chủ yếu vào hai đối tượng chính:

**Một là**, thẩm định khách hàng vay vốn về các phương diện:

✓ *Tính cách (character)*: Trách nhiệm, tính trung thực, mục đích vay vốn nghiêm túc, kế hoạch trả nợ rõ ràng là những tiêu chuẩn tạo dựng nên tính cách của khách hàng. Cán bộ tín dụng phải tìm hiểu xem khách hàng có mục tiêu rõ ràng khi xin vay và có kế hoạch trả nợ nghiêm túc không. Khi nắm bắt được mục tiêu xin vay của khách hàng, cán bộ tín dụng phải xem xét xem nó có phù hợp với chính sách cho vay hiện tại của Ngân hàng và được pháp luật cho phép hay không. Tiếp đến, cán bộ tín dụng vẫn phải xác định xem liệu người xin vay có nghiêm túc lên kế hoạch cụ thể trong việc trả nợ khoản tiền vay đó hay không. Ngoài ra, cán bộ tín dụng cũng cần xem xét tư cách, phẩm chất đạo đức của khách hàng.

✓ *Năng lực (Capacity)*: Cán bộ tín dụng phải chắc chắn rằng khách hàng có đủ năng lực hành vi và tư cách pháp lý trong việc ký kết hợp đồng vay vốn. Ví dụ, người ở độ tuổi vị thành niên (dưới 18) chưa có đủ tư cách pháp lý để đứng tên ký một hợp đồng tín dụng. Tương tự, cán bộ tín dụng phải chắc chắn rằng người đại diện cho công ty xin vay tiền phải có đủ thẩm quyền do hội đồng quản trị công ty uỷ nhiệm để tiến hành thoả thuận và ký kết hợp đồng tín dụng với ngân hàng. Hợp đồng tín dụng do một người không được uỷ quyền ký kết sẽ được coi là vô hiệu. Kết quả là Ngân hàng sẽ phải đối mặt với một khoản nợ xấu khó đòi.

✓ *Dòng tiền mặt (capital)*: Đây là một nội dung có ý nghĩa quan trọng đối với một yêu cầu xin vay vì nó cho thấy liệu người vay có khả năng tạo ra một

dòng tiền mặt đủ lớn để đáp ứng yêu cầu hoàn trả cho ngân hàng hay không? Nhìn chung khách hàng có ba nguồn có thể được sử dụng để hoàn trả khoản vay: (a) Dòng tiền mặt từ doanh thu bán hàng hoặc thu nhập, (b) Dòng tiền từ hoạt động đầu tư (mua bán tài sản), (c) Dòng tiền từ hoạt động tài chính (các nguồn vốn huy động bằng cách phát hành nợ hay chứng khoán vốn, các khoản vay nợ ngắn hạn, dài hạn...). Trong ba nguồn trên ngân hàng rất quan tâm tới dòng tiền từ doanh thu bán hàng và xem đây là nguồn chính để thu nợ vì dòng tiền từ hoạt động tài chính chủ yếu là từ vay nợ và dòng tiền từ việc bán tài sản là tín hiệu cho thấy sự suy yếu năng lực hoạt động của người vay.

Một trong những đặc trưng thứ hai của dòng tiền mặt là nó giúp cán bộ tín dụng đánh giá được những khía cạnh quan trọng trong hoạt động kinh doanh của khách hàng như chất lượng, kinh nghiệm quản lý và sức mạnh thị trường của khách hàng. Chẳng hạn, khi người vay đang trong tình trạng sử dụng quá nhiều các khoản tín dụng thương mại (các khoản phải trả lớn), hàng tồn kho gia tăng hoặc đang có khó khăn trong việc thu hồi các khoản tín dụng cấp cho khách hàng (các khoản phải thu) thì điều đó chứng tỏ khách hàng đang gặp khó khăn. Việc cho những khách hàng như vậy vay sẽ vô cùng rủi ro.

✓ *Tài sản thế chấp (collateral):* Trong việc đánh giá tài sản thế chấp dành cho khoản vay, cán bộ tín dụng phải xem xét liệu người vay có sở hữu một tài sản nào với giá trị ròng tương xứng với khoản vay không? Cán bộ tín dụng cũng cần phải đặc biệt nhạy cảm với những đặc điểm của tài sản như: thời gian sử dụng, tình trạng hiện tại và tính thanh khoản của tài sản.

✓ *Các điều kiện môi trường (conditions):* Cán bộ tín dụng và các chuyên gia phân tích tín dụng phải đánh giá được những tác động của các yếu tố thuộc môi trường vĩ mô (PESTEL: politics - chính trị, economy - kinh tế, society - xã hội, technology - công nghệ, environment - môi trường, law - luật pháp) và nhận biết được xu hướng tiến triển gần đây của khách hàng cũng như của ngành mà khách hàng hoạt động. Một khoản cho vay dường như rất tốt trên giấy tờ nhưng có thể giá

trị của nó bị sụt giảm do doanh thu hoặc thu nhập của khách hàng giảm trong thời kỳ suy thoái kinh tế hoặc do lãi suất tăng cao trước sức ép của lạm phát. [20]

**Hai là**, thẩm định dự án, phương án vay vốn của khách hàng:

Dự án, phương án vay vốn của khách hàng chia thành hai loại:

✓ Đối với các dự án, phương án vay vốn ngắn hạn. Cán bộ thẩm định dựa vào các hồ sơ xin vay để xem xét nhằm bảo đảm:

- Sự đầy đủ và hợp pháp của các hồ sơ theo chế độ quy định.
- Tính hợp pháp về mục đích sử dụng vốn của khách hàng.
- Tính hợp lệ, hợp pháp, hiệu lực, khả năng thực hiện các hợp đồng giữa khách hàng vay vốn với người cung ứng nguyên, nhiên, vật liệu, thị trường tiêu thụ và các yếu tố ảnh hưởng,...

- Tính hợp lý của doanh thu, vòng quay vốn lưu động,...
- Xác định tổng nhu cầu vốn, vốn tự có tham gia và nhu cầu vốn xin vay của khách hàng.

- Xác định khả năng trả nợ đến hạn (gốc, lãi) của khách hàng.

✓ Đối với các dự án vay vốn trung-dài hạn, cần tập trung các vấn đề sau:

- Tập hợp đủ các hồ sơ của dự án và xem xét kỹ lưỡng, khẳng định được cơ sở pháp lý của dự án.

- Phân tích tài chính dự án: xác định tổng mức đầu tư (vốn cố định, vốn lưu động); nguồn vốn đầu tư (vốn tự có, vốn đi vay,...); tính toán mức cho vay, thời hạn cho vay, kế hoạch và khả năng trả nợ, v.v...

- Phân tích hiệu quả dự án: bao gồm hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội (tạo công ăn việc làm, tận dụng tài nguyên, ứng dụng khoa học kỹ thuật, cải thiện kinh tế, v.v...).

- Phân tích tính khả thi của dự án: xem xét kỹ và toàn diện về khả năng trả nợ của dự án; thị trường tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ (xem xét kỹ về sản phẩm, thị trường hiện có, hệ thống và phương thức bán hàng, giá cả, khả năng cạnh tranh); thị trường nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào (nguồn và khả năng cung cấp, tính ổn định, khả năng thay thế, v.v...); công nghệ và tài sản



cổ định của dự án; tổ chức quản lý sản xuất và lao động; các tác động khách quan khác, v.v...

### **1.2.3. Lập cấu trúc khoản vay**

Lập cấu trúc khoản vay là việc xác định các điều kiện và điều khoản để ngân hàng có thể cấp tín dụng cho khách hàng. Các điều kiện về lãi suất, thời hạn trả, phương thức trả, hình thức đảm bảo cho khoản vay và các điều khoản hạn chế cần phải được xác định sao cho phù hợp với chính sách cho vay của ngân hàng trong mối tương quan với các mức độ rủi ro khác nhau. Chẳng hạn, đối với một khách hàng doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực may mặc có dòng tiền từ khi bán được hàng đến khi thu được tiền hàng là 4 tháng. Tuy nhiên, cán bộ tín dụng lại cấu trúc khoản vay cho doanh nghiệp này là 6 tháng. Như vậy là không hợp lý vì thời hạn vay như vậy là quá dài. Sau 4 tháng doanh nghiệp đã có đủ tiền để hoàn trả gốc cho Ngân hàng. Nếu để kéo dài đến 6 tháng thì khi doanh nghiệp thu được tiền hàng, nhưng lại chưa đến hạn trả ngân hàng, rất có khả năng doanh nghiệp sẽ dùng nguồn vốn nhận rồi này để đầu tư cho một mục đích khác như đầu tư chứng khoán chẳng hạn. Như vậy, khi đến hạn trả nợ ngân hàng, doanh nghiệp sẽ không có tiền để trả ngân hàng. Kết quả là khoản vay của doanh nghiệp sẽ bị quá hạn. Do đó, việc lập cấu trúc khoản vay là vô cùng quan trọng trong việc nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

✓ Mục tiêu cơ bản việc cấu trúc khoản vay là:

- Đáp ứng nhu cầu vay và khả năng trả nợ của khách hàng.
- Bảo vệ lợi ích của Ngân hàng thông qua việc hạn chế mức độ rủi ro liên quan đến khoản vay.

✓ Để việc cấu trúc khoản vay đạt hiệu quả cần thực hiện theo các nguyên tắc sau:

- Phải hiểu rõ mục đích của khoản vay, nguồn trả nợ, mức độ đều đặn nguồn trả nợ, thời hạn trả để có thể xác định sản phẩm tín dụng cho phù hợp.
- Xác định khả năng và nghĩa vụ trả nợ cho phù hợp với khoản vay.

- Xem xét trả lời các yếu tố sau: Nguồn có đủ để trả nợ hay không? Nguồn trả nợ có đều đặn không? Có đủ tài sản đảm bảo hay không? Cơ cấu vốn vay/vốn góp có phù hợp hay không? Thời hạn vay có phù hợp hay không?

- Xác định cách thức theo dõi khoản vay và duy trì quan hệ khách hàng. [32], [33].

#### **1.2.4. Phê duyệt**

Phê duyệt khoản vay là khâu cuối cùng trong cấu trúc khoản vay. Không có một chuẩn mực chung nào về trình tự phê duyệt, cơ cấu phê duyệt, thẩm quyền phê duyệt cho tất cả các Ngân hàng. Điều này phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: định hướng chiến lược hoạt động, cơ cấu tổ chức, năng lực quản lý, khả năng kiểm soát của Ngân hàng, vv.

✓ Mục tiêu của khâu phê duyệt là:

- Thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát rủi ro, tính phức tạp của khoản vay theo nhiều cấp.

- Kiểm soát tính tuân thủ đối với các vấn đề pháp chế và quy chế.

- Kiểm soát ngoại lệ để đảm bảo tính nhất quán.

- Thực hiện việc đào tạo đối với nhân viên cấp dưới. [32], [33].

#### **1.2.5. Lập hồ sơ tín dụng**

Lập hồ sơ tín dụng là việc văn bản hóa các cam kết của Ngân hàng và khách hàng liên quan đến việc Ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng. Các cam kết này được thể hiện trong hợp đồng tín dụng và hợp đồng cầm cố/thế chấp.

Nội dung chủ yếu của hồ sơ tín dụng là các điều kiện, điều khoản cụ thể đi kèm để Ngân hàng có thể cấp tín dụng cho khách hàng và các nghĩa vụ của khách hàng. Bản chất của việc lập hồ sơ tín dụng là nhằm đảm bảo lợi ích của Ngân hàng trong trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ các nghĩa vụ của mình.

#### **1.2.6. Giải ngân**

Giải ngân (phát tiền vay) là nghiệp vụ cấp tiền cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng đã cam kết theo hợp đồng.

✓ Nguyên tắc thực hiện:

- Chỉ thực hiện phát tiền vay khi khách hàng thỏa mãn đầy đủ các điều kiện quy định tại Hợp đồng tín dụng.

- Thực hiện phát tiền vay theo tiến độ sử dụng tiền vay của khách

- Có căn cứ chứng minh việc sử dụng vốn vay phù hợp với các thỏa thuận ghi tại hợp đồng tín dụng. hàng.

- Luôn luôn gắn liền vận động tiền tệ với vận động hàng hoá hoặc dịch vụ đối ứng nhằm đảm bảo khả năng thu hồi nợ sau này. [32], [33]

### **1.2.7. Kiểm soát sau vay**

Kiểm soát sau khi cho vay là khâu quan trọng nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng cho Ngân hàng. Kiểm soát sau khi cho vay tập trung vào việc theo dõi hoạt động của khách hàng nhằm phát hiện những dấu hiệu khó khăn trong vấn đề trả nợ của khách hàng. Dựa vào những phát hiện này, Ngân hàng có thể đưa ra các biện pháp thích hợp và kịp thời nhằm hạn chế những rủi ro có thể xảy ra:

✓ Nguyên tắc thực hiện:

- Việc theo dõi sau khi cho vay phải được tổ chức thành một hệ thống cảnh báo sớm để phát hiện các rủi ro đối với Ngân hàng. Xác định các vấn đề nghiêm trọng và các vấn đề mới nảy sinh. Đánh giá mức độ rủi ro hiện có và mức độ rủi ro tiềm ẩn.

- Phải tập trung vào từng khoản vay, xu hướng phát triển của cơ cấu danh mục tín dụng, theo dõi việc thực hiện công việc của cán bộ tín dụng và chất lượng phân tích.

- Phải khắc phục kịp thời các vấn đề liên quan đến rủi ro tín dụng để từ đó hạn chế tối đa các mất mát có thể xảy ra và giảm thiểu các yếu tố làm mất ổn định nguồn thu nhập của Ngân hàng.

✓ Các phương pháp giám sát tín dụng có thể áp dụng bao gồm:

- Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng.

- Phân tích các báo cáo tài chính của khách hàng theo định kỳ.

- Giám sát khách hàng thông qua việc trả lãi định kỳ.

- Viếng thăm và kiểm soát địa điểm hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc nơi cư ngụ của khách hàng đứng tên vay vốn.
- Kiểm tra các hình thức bảo đảm tiền vay.
- Giám sát hoạt động khách hàng thông qua mối quan hệ với khách hàng khác.
- Giám sát khách hàng thông qua những thông tin thu thập khác [32], [33]

#### **1.2.8. Theo dõi thu hồi nợ và xử lý nợ có vấn đề.**

Đây là giai đoạn cuối cùng của quy trình tín dụng. Quy trình tín dụng của một khoản vay kết thúc khi khách hàng trả đầy đủ gốc và lãi vay.

Để một khoản vay được trả gốc và lãi vay đúng hạn, Cán bộ ngân hàng cần phải định kỳ đôn đốc, nhắc nợ khách hàng khi lãi vay hoặc gốc vay của khách hàng đến hạn trả. Khi phát hiện một khoản vay có vấn đề như khách hàng không trả lãi và gốc đúng hạn thì cần phải thực hiện các công việc sau:

- Đề nghị thay đổi xếp hạng khách hàng khi có khoản vay có vấn đề.
- Thu thập mọi thông tin về lĩnh vực kinh doanh của khách hàng và đánh giá khả năng rủi ro pháp lý có thể xảy ra với khách hàng.
- Phân tích những khó khăn mà khách hàng gặp phải dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ.
- Kiểm tra lại tình trạng tài sản đảm bảo, các hồ sơ liên quan đến tài sản đảm bảo, hồ sơ của bên bảo lãnh (nếu có) và các hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản.
- Xem xét thực hiện các biện pháp để đảm bảo an toàn cho ngân hàng nếu tính chất pháp lý của các tài sản này chưa được chặt chẽ và bảo vệ quyền lợi của ngân hàng.
- Xây dựng một kế hoạch hành động chi tiết cho việc thực hiện thu hồi nợ.
- Tiến hành khởi kiện và tham gia tranh kiện tại toà.
- Thực hiện các thủ tục gán nợ, xiết nợ tài sản và thực hiện phát mại tài sản đảm bảo. [32], [33].

### **1.3. CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG**

#### **1.3.1. Khái niệm chất lượng hoạt động tín dụng**

Chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng, bao hàm nhiều nội dung và hiện nay cũng chưa có một định nghĩa chính thống nào về chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, khi nói đến chất lượng tín dụng người ta thường đề cập nó ở ba giác độ: khách hàng, ngân hàng và nền kinh tế.

- ***Chất lượng tín dụng xét trên giác độ khách hàng***

Đối với khách hàng, chất lượng tín dụng được hiểu là sự thoả mãn tối đa nhu cầu về vay vốn với mức lãi suất hợp lý, thủ tục đơn giản đảm bảo thuận lợi trong giao dịch, tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng nhưng vẫn tuân thủ đúng các nguyên tắc và quy định của pháp luật về tín dụng như tiền vay phát ra phải phù hợp với mục đích sử dụng của người vay, phù hợp với lãi suất và kỳ hạn nợ hợp lý.

- ***Chất lượng tín dụng xét trên giác độ nền kinh tế***

Xét trên giác độ nền kinh tế, chất lượng tín dụng thể hiện ở sự đóng góp vào việc tạo việc làm cho người lao động, hạn chế thất nghiệp, khai thác được các tiềm năng của nền kinh tế, tận dụng tối đa được nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nước, tranh thủ vay vốn nước ngoài có lợi cho sự phát triển kinh tế.

- ***Chất lượng tín dụng xét trên giác độ Ngân hàng***

Đối với ngân hàng, chất lượng hoạt động tín dụng được hiểu theo hai nghĩa: nghĩa rộng và nghĩa hẹp.

Theo nghĩa rộng, hoạt động tín dụng có chất lượng khi nó mang lại lợi nhuận cho nhà kinh doanh ngân hàng, đồng thời đáp ứng nhu cầu tồn tại và phát triển của ngân hàng một cách bền vững và ít rủi ro nhất.

Như vậy, theo nghĩa rộng, chất lượng tín dụng là một nhân tố xuyên suốt trong quá trình cấp tín dụng của tín dụng ngân hàng từ khâu tiếp thị, thẩm định, xét duyệt, đến khâu giám sát sau giải ngân và thu hồi nợ. Để đảm bảo chất lượng tín dụng tốt phải thực hiện tốt các khâu trong quy trình cấp tín dụng.

Tuy nhiên, chất lượng tín dụng ngân hàng không chỉ phụ thuộc vào yếu tố chủ quan của ngân hàng mà còn phải chịu sự tác động rất lớn vào những điều kiện ngoại cảnh như hoàn cảnh quốc tế, hoàn cảnh trong nước về môi trường tự nhiên, môi trường kinh tế, môi trường pháp luật... hay sự thay đổi về giá cả thị trường. Đó

chính là những nhân tố tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng. Chất lượng có thể là tốt tại thời điểm phân tích, nhưng sau đó có thể trở nên xấu đi. Vì vậy, theo nghĩa rộng ta chỉ có thể hiểu chất lượng tín dụng ở một khái niệm tương đối mà thôi.

Theo nghĩa hẹp trong một số trường hợp khi nói đến chất lượng tín dụng; người ta có thể chỉ nêu lên tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ; nếu tỷ lệ này càng cao, có nghĩa chất lượng tín dụng thay đổi theo chiều hướng không tốt và ngược lại. Theo thông lệ quốc tế nếu tỉ lệ nợ xấu dưới 5% thì được coi là tín dụng có chất lượng tốt, trên mức 5% thì chất lượng tín dụng được xem là có vấn đề.

Tóm lại, hoạt động tín dụng được đánh giá là có chất lượng khi:

- ✓ Mục tiêu đầu tư phù hợp với sự chiến lược phát triển của nền kinh tế, của xã hội, phù hợp với xu hướng của thị trường.
- ✓ Thủ tục cho vay tuân thủ đúng các quy định và nguyên tắc tín dụng.
- ✓ Quản lý các khoản tín dụng chặt chẽ, hạn chế phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu.
- ✓ Có biện pháp xử lý rủi ro phù hợp và linh hoạt.
- ✓ Khách hàng được cấp tín dụng có kinh nghiệm trong sản xuất - kinh doanh, có khả năng cạnh tranh trên thị trường, khai thác tốt vốn đầu tư, trả nợ ngân hàng đúng hạn cả gốc và lãi.

### **1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng**

Có nhiều chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng, trong đó có các chỉ tiêu cơ bản sau:

#### **1.3.2.1. Tỷ lệ nợ xấu**

Trước hết để hiểu được thế nào là tỷ lệ nợ xấu, ta tìm hiểu khái niệm “nợ”. Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước “Nợ” bao gồm:

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

Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ phần trăm giữa nợ xấu và tổng dư nợ của NHTM ở một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm. Chỉ tiêu này được tính theo công thức dưới đây:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \leq 5\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh nợ xấu của một ngân hàng, tỷ lệ này càng thấp càng tốt. Thực tế, rủi ro trong kinh doanh là không tránh khỏi, và ngân hàng thực chất là ngành kinh doanh rủi ro, vì vậy ngân hàng thường chấp nhận một tỷ lệ nhất định được coi là giới hạn an toàn. Mức giới hạn này ở mỗi nước là khác nhau, riêng ở Việt Nam hiện nay chấp nhận tỷ lệ là 5%. Nếu tỷ lệ nợ xấu  $\leq 5\%$  thì chất lượng tín dụng xem như bình thường, càng nhỏ hơn 5% càng tốt. Ngược lại, nếu tỷ lệ nợ xấu lớn hơn 5% thì chất lượng tín dụng đang có vấn đề.

✓ Khái niệm nợ xấu:

Theo quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam thì nợ xấu là nợ thuộc nhóm 3,4,5 còn nợ quá hạn là nợ thuộc nhóm 2,3,4,5 theo cách phân loại nợ dưới đây.

✓ Cách phân loại nợ :

Theo Quyết định số: 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam “V/v Ban hành quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng” và quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam “V/v sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành theo quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005” thì dư nợ của các tổ chức tín dụng được chia làm 05 nhóm, cụ thể:

*Nợ nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:*

Các khoản nợ trong hạn và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn; Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại; Các khoản nợ của khách hàng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo kỳ hạn đã được cơ cấu lại tối thiểu trong vòng 01 năm đối với các khoản nợ trung và dài hạn, 03 tháng đối với các khoản nợ ngắn hạn và các kỳ hạn tiếp theo được đánh giá là có khả năng trả đầy đủ nợ gốc, lãi đúng hạn theo thời hạn đã được cơ cấu lại thì phân loại vào nợ nhóm 1. Trường hợp một khách hàng có nợ cơ cấu lại bao gồm nợ ngắn hạn và nợ trung, dài hạn thì chỉ xem xét đưa vào nợ nhóm 1 khi khách hàng đã trả đầy đủ (nợ ngắn hạn và nợ trung, dài hạn) cả gốc và lãi số nợ đã được cơ cấu lại trong thời gian quy định trên, đồng thời các kỳ hạn tiếp theo được đánh giá là có khả năng trả đầy đủ nợ gốc, lãi đúng hạn đã được cơ cấu lại.

*Nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý) bao gồm:*

Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày; Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì tổ chức tín dụng phải có hồ sơ đánh giá khách hàng về khả năng trả nợ đầy đủ nợ gốc và lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu).

*Nợ nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:*

Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại có thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2; Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng.

*Nợ nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:*

Nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai.

*Nợ nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:*

Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần đầu;



Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn; Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý.

Các khoản nợ nếu có đủ cơ sở để đánh giá là khả năng trả nợ của của khách hàng bị suy giảm thì phải phải tính một cách chính xác, minh bạch để phân loại nợ vào các nhóm nợ phù hợp với mức độ rủi ro, cụ thể:

- Nhóm 2: Các khoản nợ tổn thất tối đa 5% giá trị nợ gốc.
- Nhóm 3: Các khoản nợ tổn thất từ trên 5%-20 % giá trị nợ gốc.
- Nhóm 4: Các khoản nợ tổn thất từ trên 20% - 50% giá trị nợ gốc.
- Nhóm 5: Các khoản nợ tổn thất trên 50% giá trị nợ gốc.

Tương ứng với 5 nhóm trên, tổ chức tín dụng phải trích dự phòng rủi ro theo tỷ lệ:

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

Riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý thì được trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính.[8], [9].

Việc phân loại nợ theo Quyết định 493 và quyết định 18 của Ngân hàng Nhà Nước vừa dựa vào tiêu chí thời gian quá hạn của khoản vay, vừa dựa vào tiêu chí rủi ro của khoản vay đã làm cho các ngân hàng phải đánh giá lại thực sự các khoản nợ đã cho khách hàng vay và có thể đánh giá chính xác hơn về chất lượng tín dụng của mình.

### ***1.3.2.2. Vòng quay vốn tín dụng***

Vòng quay vốn tín dụng được xác định bằng doanh số thu nợ trên dư nợ bình quân của một NHTM trong một thời gian nhất định. Chỉ tiêu này được tính theo công thức:

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

Đây là chỉ tiêu phản ánh số vòng chu chuyển của vốn vay trong một khoảng thời gian nhất định. Chỉ tiêu này càng tăng thì tính tổ chức, quản lý tín dụng càng tốt, chất lượng cho vay càng cao. Tuy nhiên, chỉ tiêu này chỉ phản ánh một cách tương đối, vì nếu một NHTM này cho vay các doanh nghiệp sản xuất chiếm tỷ trọng lớn dư nợ, thì chỉ tiêu này thấp hơn NHTM khác cho vay các doanh nghiệp thương mại. Như vậy, không vì thế mà chất lượng cho vay của NHTM này kém hơn. Từ thực tế trên, để có nét tương đối chính xác về chất lượng tín dụng thì các tiêu thức tính toán phải thống nhất, vòng quay tín dụng phải tính toán cho từng loại vay, thời hạn vay và từng đối tượng vay cụ thể.

### **1.3.2.3. Chỉ tiêu lợi nhuận**

Chỉ tiêu lợi nhuận được tính theo công thức dưới đây:

$$\text{Lợi nhuận} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100\%$$

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của NHTM ở Việt Nam chiếm từ 60%-70% tổng lợi nhuận của NHTM. Nếu lợi nhuận của một ngân hàng nào đó tăng lên hàng năm, điều đó chứng tỏ chất lượng tín dụng được nâng lên. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tín dụng. Lợi nhuận ở đây phản ánh chênh lệch giữa chi phí đầu vào (lãi suất huy động) và thu lãi đầu ra. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của vốn tín dụng, một khoản tín dụng ngắn hạn hay dài hạn không thể xem là có chất lượng cao nếu nó không đem lại lợi nhuận cho ngân hàng. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ các khoản cho vay của Ngân hàng sinh lời và ngược lại chỉ tiêu này thấp chứng tỏ các khoản vay không sinh lời, đồng nghĩa với chất lượng tín dụng chưa tốt. Đánh giá chất lượng khoản tín dụng trên cơ sở căn cứ vào lợi nhuận thu được của các NHTM, đây cũng là chỉ tiêu tương đối vì nó phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: chính sách lãi suất, chính sách khách hàng v.v. Thông

thường, trong hoạt động ngân hàng, nếu chất lượng tín dụng NHTM tốt, tỷ lệ nợ xấu thấp thì lợi nhuận từ hoạt động tín dụng sẽ cao hơn khi cùng một mức dư nợ so với các ngân hàng khác.

### **1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng**

Việc xác định các nhân tố có ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng là rất quan trọng trong việc đề ra giải pháp nâng cao chất lượng của hoạt động này. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng, nhưng tựu chung lại có thể chia thành 3 nhóm nhân tố cơ bản sau đây:

#### ***1.3.3.1. Nhân tố thuộc về phía khách hàng***

Khách hàng là đối tác của ngân hàng trong quan hệ tín dụng nên chất lượng tín dụng được quyết định một phần bởi chính khách hàng. Các nhân tố thuộc về phía khách hàng có ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng là:

- **Đối với khách hàng là doanh nghiệp:**

Trong hoạt động kinh doanh, ngoài nguồn vốn tự có của mình, các doanh nghiệp luôn phải sử dụng một nguồn vốn bên ngoài, đó là vốn vay các NHTM. Đây là nhu cầu vay vốn rất cần thiết nhằm đảm bảo cho các doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh một cách ổn định. Tùy đặc điểm và tính chất hoạt động của từng loại hình doanh nghiệp, việc sử dụng vốn vay của các NHTM cũng có sự khác nhau.

Chất lượng tín dụng bị ảnh hưởng bởi các nhân tố thuộc khách hàng doanh nghiệp sau:

- ✓ Mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng không được thực hiện đúng.
- ✓ Khách hàng chưa có thiện chí trong vấn đề cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác cho ngân hàng để phục vụ cho việc giám sát sau giải ngân.
- ✓ Một bộ phận khách hàng không có thiện chí trong việc trả nợ.
- ✓ Công tác quản lý, điều hành của một số các doanh nghiệp chưa thật sự hiệu quả.
- ✓ Sự hạn chế của đội ngũ nhân viên của doanh nghiệp.
- ✓ Tình hình tài chính của hầu hết các doanh nghiệp ở nước ta thiếu sự minh bạch, trung thực, chưa đáp ứng yêu cầu.

✓ Công nghệ, quy trình sản xuất không tạo ra được những sản phẩm mang tính cạnh tranh.

✓ Sự tác động của các nhân tố khách quan như môi trường pháp lý, môi trường kinh tế - xã hội...

- **Đối với khách hàng là cá nhân:**

Mặc dù quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng cá nhân thủ tục đơn giản hơn nhiều so với khách hàng doanh nghiệp, song những nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng cũng không phải là ít. Các nhân tố đó là:

✓ Hoạt động kinh doanh không gặp thuận lợi, khả năng quản lý tình hình tài chính yếu kém.

✓ Nguồn hoàn trả chính từ thu nhập cơ bản bị mất hoặc suy giảm do mất việc, chuyển sang công việc kém hơn hoặc không còn khả năng lao động.

✓ Cá nhân gặp những chuyện bất thường trong cuộc sống, vì vậy, họ phải sử dụng một số tiền lớn nên ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả cho ngân hàng.

✓ Đạo đức cá nhân không tốt: cố tình lừa đảo ngân hàng, sử dụng vốn sai mục đích...

### ***1.3.3.2. Nhân tố thuộc về phía ngân hàng***

- **Quy trình tín dụng**

Quy trình tín dụng là tổng hợp các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cấp tín dụng. Đây là một quá trình bao gồm nhiều bước: tiếp thị, tiếp xúc khách hàng; thẩm định khả năng hiệu quả và khả năng trả nợ; quyết định cho vay; lập cấu trúc khoản vay, giải ngân; kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn vay và quá trình trả nợ của khách hàng; thu nợ, thu lãi, phí và xử lý các vấn đề phát sinh; cuối cùng là chấm dứt hợp đồng tín dụng. Các bước này mang tính chất liên hoàn, theo một trình tự nhất định, không thể bỏ qua một bước nào. Một quy trình tín dụng chặt chẽ, khoa học sẽ giúp ngân hàng nâng cao chất lượng cho vay thông qua việc tiết kiệm thời gian và chi phí cho cả hai bên, giảm thiểu rủi ro, nâng cao thu nhập cho ngân hàng. Đây chính là điều kiện để ngân hàng mở rộng tín dụng mà vẫn hạn chế và kiểm soát được chất lượng tín dụng.

- **Thông tin tín dụng**

Thông tin tín dụng có vai trò rất quan trọng trong quyết định cho vay, trong việc hạn chế và kiểm soát rủi ro của ngân hàng. Vì vậy, thông tin tín dụng đầy đủ, có chất lượng (trung thực và mang tính dự đoán trong tương lai) sẽ giúp ngân hàng nhận định đúng về khách hàng, về sự biến động của thị trường. Từ đó ngân hàng có thể đưa ra các quyết định cho vay đúng đắn, chớp lấy cơ hội kinh doanh, không ngừng mở rộng khách hàng, tăng cường uy tín mà vẫn đảm bảo được chất lượng tín dụng.

- **Cán bộ tín dụng và công tác tổ chức quản lý tín dụng**

Một khoản tín dụng chỉ có thể có chất lượng cao khi cán bộ tín dụng có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao, có nhiều hiểu biết về lĩnh vực hoạt động của khách hàng xin vay và đặc biệt là có đạo đức nghề nghiệp.

Bên cạnh đó, công tác tổ chức quản lý, phân công công việc rõ ràng, chuyên môn hoá sẽ tạo ra sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban, giúp tiết kiệm thời gian, nâng cao chất lượng cho vay của ngân hàng.

- **Trang thiết bị hiện đại:**

Trang thiết bị hiện đại giúp ngân hàng thực hiện nghiệp vụ, nắm bắt thông tin một cách nhanh chóng, quản lý các khoản tín dụng một cách dễ dàng do đó chất lượng tín dụng sẽ được nâng cao.

### ***1.3.3.3. Các nhân tố khách quan***

- **Môi trường quốc tế**

Xu hướng hội nhập nền kinh tế khu vực và quốc tế hiện nay ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh tế. Một mặt, nó tạo điều kiện giao lưu kinh tế, tăng hiệu quả kinh tế - xã hội đất nước nhưng mặt khác nó lại tạo sự cạnh tranh quyết liệt, gay gắt khiến cho hầu hết các doanh nghiệp, những khách hàng thường xuyên của Ngân hàng phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ và quy luật chọn lọc khắc nghiệt của thị trường. Các khách hàng làm ăn thua lỗ, mất khả năng thanh toán sẽ làm cho nợ xấu của Ngân hàng tăng lên. Ngoài ra, trong môi trường hội nhập kinh tế, sự cạnh tranh giữa Ngân hàng trong nước và nước ngoài cũng làm cho Ngân hàng trong

nước gặp phải nguy cơ nợ xấu tăng lên vì khả năng quản lý yếu kém của mình và các khách hàng có năng lực tài chính, kinh doanh hiệu quả sẽ bị thu hút bởi các Ngân hàng nước ngoài. Mặt khác, quan hệ kinh tế mở rộng ra các nước đã tạo sự ràng buộc về kinh tế, tiềm ẩn những rủi ro mang tính hệ thống. Cuộc khủng hoảng tài chính trong khu vực năm 1997 là một điển hình, nó đã làm cho nhiều Ngân hàng của các nước lâm vào tình trạng khó khăn mà hậu quả của nó dư âm đến ngày nay.

- **Môi trường kinh tế xã hội trong nước**

Môi trường kinh tế xã hội là tổng hoà các mối quan hệ tác động lên các hoạt động của tổ chức, cá nhân trong nền kinh tế. Một môi trường kinh tế xã hội ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư sản xuất, lưu thông hàng hoá, do đó tạo ra nhu cầu về vốn cũng như tạo ra khả năng thanh toán cho doanh nghiệp. Môi trường kinh tế tác động mạnh mẽ đến lĩnh vực kinh doanh của ngân hàng cũng như các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Nó ảnh hưởng đến sức mạnh kinh tế của các chủ thể kinh tế trong đó có người đi vay nên ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng. Khi nền kinh tế đang tăng trưởng ổn định thì các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả và có khả năng trả nợ cho ngân hàng, song trong tình trạng bị suy thoái, mất ổn định thì nó làm cho các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh, sản xuất bị đình trệ, sức mua giảm sút, hàng hóa bị ứ đọng... dẫn đến khả năng trả nợ ngân hàng bị giảm sút, gây tình trạng nợ xấu, do đó ảnh hưởng lớn đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

- **Môi trường pháp lý, chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà Nước**

Môi trường pháp lý bao gồm hệ thống các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động của các tổ chức, cá nhân. Các văn bản pháp lý có vai trò hướng dẫn hoạt động tín dụng của ngân hàng, tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh giữa các ngân hàng, giúp ngân hàng xử lý các tranh chấp trong hoạt động tín dụng. Mặt khác, môi trường pháp lý có ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất, hoạt động đầu tư của doanh nghiệp, nên nó tác động gián tiếp tới nhu cầu vốn và hiệu quả sản xuất - kinh doanh, hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp. Vì vậy, một môi trường pháp lý đầy đủ,

đồng bộ và ổn định là cơ sở nền tảng để ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, trên thực tế, các văn bản pháp lý liên quan trực tiếp đến hoạt động tín dụng Ngân hàng ở Việt Nam còn chưa đồng bộ, đầy đủ và hoàn thiện

Các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước quyết định đến hoạt động sản xuất của các tổ chức, các nhân và nó quy định lĩnh vực ngành nghề được và không được phép kinh doanh... Vì vậy, nếu các nhà hoạch định chính sách đưa ra những chính sách kinh tế vĩ mô đúng đắn, phù hợp với thực tiễn sẽ khuyến khích các tổ chức, các cá nhân làm ăn phát đạt và có nguồn để trả nợ cho ngân hàng đúng hạn. Ngược lại, sẽ làm cho tổ chức, các nhân bị ứ đọng vốn trong sản xuất kinh doanh, do đó khả năng trả nợ đúng hạn cho Ngân hàng là khó khăn.

- **Môi trường chính trị**

Khi môi trường chính trị không ổn định, các doanh nghiệp và ngân hàng không thể yên tâm để hoạt động, công chúng đầu tư mất lòng tin khiến cho doanh nghiệp và ngân hàng khó huy động vốn. Trong điều kiện đó, ngân hàng buộc phải thu hẹp tín dụng. Vì vậy, môi trường chính trị ổn định là một nhân tố có tác động lớn đến việc nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng.

- **Môi trường thiên nhiên**

Đây có thể là nguyên nhân không thể lường trước được như là hạn hán, lũ lụt, thiên tai, dịch bệnh phá hoại mùa màng, hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhiều khi do những nguyên nhân này khiến người vay không trả được nợ Ngân hàng đúng hạn, thậm chí có trường hợp Ngân hàng bị mất trắng số tiền đã cho vay.

Như vậy, chất lượng tín chịu tác động của nhiều nhân tố. Việc hiểu biết rõ và vận dụng sáng tạo các nhân tố này sẽ giúp cho ngân hàng nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, tăng khả năng cạnh tranh cũng như hình ảnh và uy tín của mình.

## **CHƯƠNG 2 – THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK**

### **2.1. TỔNG QUAN VỀ TECHCOMBANK**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.**

Được thành lập vào ngày 27 tháng 09 năm 1993, Techcombank là một trong những ngân hàng TMCP đầu tiên của Việt Nam được thành lập trong bối cảnh đất nước đang chuyển sang nền kinh tế thị trường với số vốn điều lệ là 20 tỷ đồng và trụ sở chính ban đầu được đặt tại số 24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội. Hiện nay, trụ sở chính của Techcombank được đặt tại toà nhà số 72 Bà Triệu, Hà Nội.

Sau 15 năm hoạt động từ ngày thành lập, Techcombank hiện là ngân hàng TMCP đứng thứ hai cả nước về mạng lưới giao dịch với 128 điểm giao dịch trải khắp các tỉnh thành lớn của Việt nam và sẽ tiếp tục mở rộng tới 300 chi nhánh và điểm giao dịch vào năm 2010. Ngày 06/09/2008, Techcombank tăng vốn điều lệ lên 3.165 tỷ đồng tỉ đồng, với tổng tài sản trên 53.000 tỉ đồng và 3.700 nhân viên. Tốc độ tăng trưởng về tổng tài sản và doanh thu hàng năm của Techcombank trong nhiều năm qua luôn đạt từ 30% trở lên.

Cùng với 15 năm hoạt động, Techcombank cũng đã nhận được rất nhiều giải thưởng có giá trị trong và ngoài nước như: nhận giải thưởng về thanh toán quốc tế từ the Bank of New Yorks, Citibank, Wachovia năm 2006, nhận cúp vàng “Vì sự tiến bộ xã hội và phát triển bền vững” do Tổng liên đoàn lao động Việt Nam trao tặng tháng 5/2006, là ngân hàng TMCP đầu tiên tại Việt Nam được xếp hạng bởi Moody’s, hãng xếp hạng tín nhiệm hàng đầu thế giới vào tháng 8/2006, nhận giải thưởng “Thương mại Dịch vụ - Top Trade Services 2007”. Ngoài ra, Techcombank còn là ngân hàng Việt Nam đầu tiên và duy nhất được Financial Insights công nhận thành tựu về ứng dụng công nghệ đi đầu trong giải pháp phát triển thị trường.

Techcombank là ngân hàng thương mại đô thị đa năng, cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính đồng bộ, đa dạng có tính cạnh tranh cao cho dân cư và doanh



nghiệp nhằm các mục đích thoả mãn khách hàng, tạo giá trị gia tăng cho cổ đông, lợi ích và phát triển cho nhân viên và đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng.

Tính đến tháng 8/2008, Techcombank phục vụ hơn 15,000 khách hàng là các tổ chức kinh tế, trong đó khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ là nhóm khách hàng quan trọng chiếm 80% tổng số khách hàng tổ chức kinh tế, chiếm khoảng 55% doanh số tín dụng và 70% doanh thu từ các dịch vụ phi tín dụng của ngân hàng. Với các doanh nghiệp Nhà nước và tư nhân có quy mô lớn, hiện chiếm khoảng 6% doanh số tín dụng và 8% doanh thu các dịch vụ phi tín dụng. Các sản phẩm tín dụng doanh nghiệp của Techcombank được chia làm hai nhóm chính: tín dụng vốn lưu động và tín dụng đầu tư. Đối với nhu cầu vay vốn lưu động của khách hàng, Techcombank có thể cung cấp tín dụng dưới dạng từng món, theo hạn mức hoặc hạn mức thấu chi. Đối với tín dụng đầu tư (là các sản phẩm phục vụ các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư vào tài sản cố định), Techcombank có thể cung cấp tín dụng dưới dạng tài trợ dự án hoặc dưới dạng cấp tín dụng theo món.

Bên cạnh khách hàng là các tổ chức kinh tế, Techcombank hiện cũng đang phục vụ trên 100,000 khách hàng dân cư, chiếm 27% doanh số tín dụng của Techcombank. Với khách hàng cá nhân, Techcombank cung ứng trọn bộ các sản phẩm ngân hàng đáp ứng mọi nhu cầu có thể phát sinh của khách hàng bao gồm các sản phẩm tài khoản, tiết kiệm, tín dụng, thanh toán, thẻ, đầu tư, bảo lãnh, bảo quản tài sản trên nền tảng công nghệ hiện đại của hệ thống Globus, rất thuận tiện và có nhiều tiện ích và giá trị gia tăng cho khách hàng, trong đó trụ cột là các nhóm sản phẩm thẻ, tài trợ tiêu dùng và cho vay mua nhà trả góp.

Trên thị trường liên ngân hàng, Techcombank hiện là một trong những ngân hàng năng động nhất trong giao dịch với các công ty lớn và tổ chức tài chính khác. Techcombank hiện đang cung ứng các sản phẩm ngoại hối, giao dịch vốn, chiết khấu chứng từ có giá, các công cụ phái sinh và quản trị rủi ro cho rất nhiều khách hàng trong nước trên cơ sở hợp tác với các tổ chức quốc tế và sàn giao dịch lớn trên thế giới. [31]

## **2.1.2. Quy trình cấp tín dụng tại Techcombank**

### **2.1.2.1. Thẩm định và xét duyệt tín dụng**

#### *(1) Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ khách hàng*

Chuyên viên khách hàng nhận hồ sơ, tiếp nhận các nhu cầu vay vốn của khách hàng và hướng dẫn khách hàng thành lập các hồ sơ vay vốn cần thiết.

#### *(2) Thẩm định tín dụng*

Chuyên viên khách hàng căn cứ vào từng hồ sơ vay vốn cụ thể của khách hàng, thu thập các thông tin liên quan đến khách hàng và thực hiện việc thẩm định tín dụng đối với khách hàng.

Phòng định giá thuộc hội sở phối hợp với chuyên viên khách hàng cùng đánh giá tài sản đảm bảo để việc đánh giá tài sản đảm bảo tăng tính chính xác, khách quan.

Việc thẩm định của chuyên viên khách hàng phải được thể hiện bằng báo cáo thẩm định. Sau khi xong báo cáo thẩm định, chuyên viên khách hàng chuyển báo cáo thẩm định và hồ sơ vay vốn cho lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện kiểm soát nội dung thẩm định tín dụng.

#### *(3) Phê duyệt*

Chuyên viên khách hàng thực hiện việc trình hồ sơ khoản vay lên các cấp phê duyệt sau khi đã có kiểm soát của lãnh đạo phòng kinh doanh, ý kiến tái thẩm định của khối tín dụng và quản trị rủi ro (nếu có).

Tùy từng khoản vay, chuyên viên khách hàng trình lên các cấp phê duyệt sau:

- Giám đốc, phó giám đốc chi Nhánh.
- Các chuyên viên tín dụng cao cấp thuộc khối Tín dụng và Quản trị rủi ro bao gồm ban giám đốc khối Tín dụng và Quản trị rủi ro, trưởng/phó phòng thẩm định khu vực.

- Ban Tổng giám đốc, các chuyên viên tín dụng cao cấp được uỷ quyền, Hội đồng tín dụng Hội sở hoặc Miền Nam. [17]

### **2.1.2.2. Thỏa thuận và ký kết hợp đồng với khách hàng**

#### *(1) Lập thông báo tín dụng, thỏa thuận với khách hàng*

Chuyên viên khách hàng thực hiện việc lập thông báo tín dụng và gửi cho khách hàng (sau khi khoản vay đã được cấp có thẩm quyền duyệt) thông báo về việc Techcombank chấp nhận hay không chấp nhận khoản vay của khách hàng, các điều kiện kèm theo và các hồ sơ khách hàng cần phải bổ sung.

*(2) Chuẩn bị và hoàn thiện hồ sơ cho vay*

- ✓ Soạn thảo hợp đồng văn bản

Chuyên viên khách hàng chuyển hồ sơ vay vốn cho Trung tâm Quản lý tín dụng để Trung tâm này soạn thảo các hợp đồng, văn bản cần thiết liên quan đến khoản vay của khách hàng vay vốn. Sau đó, hợp đồng đã được soạn chuyển lại cho chuyên viên khách hàng để chuyển cho khách hàng ký.

- ✓ Kiểm soát nội dung và các hợp đồng, văn bản

Sau khi khách hàng đã ký các hợp đồng và văn bản cần thiết chuyển lại cho chuyên viên khách hàng, Chuyên viên khách hàng chuyển hồ sơ, hợp đồng, văn bản cho lãnh đạo phòng kinh doanh. Nếu thống nhất với nội dung hợp đồng và văn bản, lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện ký nháy vào hợp đồng, văn bản.

- ✓ Ký kết hợp đồng, văn bản

Sau khi các hợp đồng, văn bản được lãnh đạo phòng kinh doanh ký kiểm soát nội dung, chuyên viên khách hàng chuyển các hồ sơ này lên trên Giám đốc, phó giám đốc chi nhánh để ký kết hợp đồng, văn bản.

Việc ký kết hợp đồng phải thỏa thuận với khách hàng phải đảm bảo đã đủ nội dung, chặt chẽ về mặt pháp lý và tuân theo nội dung đã phê duyệt. [17]

**2.1.2.3. Giải ngân, giám sát hoạt động khách hàng, đơn đốc thu hồi nợ gốc, lãi vay.**

*(1) Hoàn thiện hồ sơ giải ngân, lập tờ trình giải pháp*

Sau khi khách hàng đã hoàn thiện các điều kiện và hồ sơ cần thiết để giải ngân khoản vay theo nội dung phê duyệt khoản vay và có đề nghị giải ngân gửi cho Techcombank, chuyên viên khách hàng lập tờ trình giải ngân để giải ngân khoản vay theo đề nghị của khách hàng, đồng thời ký nháy vào các hợp đồng, văn bản.

Trung tâm Quản lý Tín dụng phối hợp với chuyên viên khách hàng để hoàn thiện thủ tục nhận tài sản đảm bảo trước khi giải ngân.

*(2) Kiểm soát hồ sơ giải ngân*

Lãnh đạo phòng kinh doanh thực hiện việc kiểm soát lại hồ sơ giải ngân, nếu toàn bộ các điều kiện của khoản vay theo nội dung phê duyệt đã được đáp ứng, các hồ sơ cần thiết để giải ngân khoản vay đã đầy đủ thì ký kiểm soát vào hồ sơ giải ngân.

*(3) Ký duyệt tờ trình giải ngân và khế ước nhận nợ*

Chuyên viên khách hàng thực hiện trình hồ sơ giải ngân khoản vay lên Ban Giám đốc chi nhánh để ký duyệt tờ trình giải ngân và chứng từ rút vay của khách hàng

Sau đó chuyển hồ sơ giải ngân lên cho ban giám đốc Trung tâm Quản lý Tín dụng ký hợp đồng, văn bản.

*(4) Kiểm soát và hạch toán giải ngân*

Sau khi ban giám đốc chi nhánh ký duyệt tờ trình giải ngân và ban giám đốc Trung tâm Quản lý Tín dụng ký hợp đồng, văn bản, các chuyên viên thuộc Trung tâm Quản lý Tín dụng thực hiện kiểm tra lại toàn bộ hồ sơ trước khi thực hiện hạch toán giải ngân cho khách hàng vay vốn, yêu cầu khách hàng bổ sung các giấy tờ còn thiếu hoặc điều chỉnh lại nội dung sai sót.

Các Kiểm soát viên thuộc Trung tâm Quản lý Tín dụng kiểm soát lại toàn bộ hồ sơ giải ngân đầy đủ và hợp lệ với các điều kiện cho vay, kiểm tra lại số tiền được giải ngân, số tiền theo chứng từ rút vay của khách hàng. Nếu khoản vay đầy đủ điều kiện được duyệt giải ngân, các số liệu đúng thì trực tiếp duyệt giải ngân trên hệ thống Globus.

*(5) Chuyển tiền giải ngân cho khách hàng.*

Sau khi hạch toán và duyệt giải ngân trên Globus, Chuyên viên thuộc Trung tâm Quản lý Tín dụng mang chứng từ rút tiền vay và các chứng từ giải ngân kèm theo xuống phòng kế toán giao dịch và kho quỹ để phòng này thực hiện giải ngân cho khách hàng theo đúng nội dung các chứng từ giải ngân kèm theo đã được ban giám đốc duyệt.

*(6) Kiểm tra sử dụng vốn vay và theo dõi hoạt động của khách hàng*

Chuyên viên khách hàng thực hiện kiểm tra việc sử dụng vốn vay và các hoạt động theo dõi quản lý hoạt động của khách hàng theo đúng quy định của Techcombank.

*(7) Theo dõi thu hồi nợ gốc và lãi vay*

Định kỳ đúng các điều khoản và trả lãi vay đã thỏa thuận giữa Techcombank và khách hàng và trên cơ sở lịch trả lãi khoản vay của khách hàng do hệ thống Globus cung cấp, chuyên viên khách hàng thông báo bằng điện thoại cho khách hàng trước ngày trả lãi 5 ngày để đôn đốc khách hàng trả lãi tiền vay đúng hạn.

Định kỳ vào ngày 25 hàng tháng, Trung tâm Quản lý Tín dụng rà soát lại toàn bộ các khoản vay chưa thu được trong tháng, lập danh sách cụ thể thông báo cho phòng kinh doanh để chuyên viên khách hàng tiếp tục đôn đốc khách hàng trả tiền lãi vay trong tháng.

Đến thời hạn trả nợ gốc của khách hàng ít nhất là 15 ngày, Trung tâm Quản lý Tín dụng soạn thảo công văn thông báo nợ đến hạn chuyển cho khách hàng.

Trường hợp khách hàng không trả được nợ khi đến hạn, ngân hàng tham chiếu các quy định về gia hạn nợ vay, theo dõi, quản lý nợ quá hạn, xử lý tài sản đảm bảo.[17]

## **2.2. TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC GIA NHẬP WTO TỚI CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK.**

### **2.2.1. Tác động tích cực**

Là một trong ba Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam, Techcombank đã tận dụng tốt những cơ hội trong quá trình hội nhập để khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh “trên sân nhà”. Techcombank là một trong số ít các ngân hàng Việt Nam thực hiện việc liên doanh liên kết với nước ngoài từ rất sớm. Ngày 04/01/2006, Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải (HSBC) là một trong những ngân hàng nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam đã ký kết hoạt động mua 10% cổ phần của Techcombank và tính đến nay HSBC đã sở hữu 20% cổ phần tại Techcombank.

HSBC đã dành cho Techcombank sự hỗ trợ kỹ thuật bao gồm cử các quản lý cao cấp, có trình độ quốc tế tham gia vào bộ máy quản trị điều hành và một số lĩnh vực hoạt động của Techcombank như quản trị điều hành, marketing, ngân hàng bán lẻ, dịch vụ thẻ, quản trị rủi ro,... với vai trò tư vấn cao cấp. Sau gần 3 năm hợp tác với HSBC, Techcombank đã đạt được những thành tựu đáng kể. Vốn điều lệ liên tục tăng và là một trong số ít các ngân hàng TMCP có vốn điều lên trên 3.000 tỷ đồng, nhiều sản phẩm dịch vụ mới có sự tích hợp của công nghệ hiện đại đã ra đời như thẻ ghi nợ quốc tế, homebanking, internet banking với nhiều tiện ích như cho phép khách hàng có thể chuyển tiền thanh toán tại nhà số tiền hàng trăm triệu đồng mà không cần tới quầy giao dịch, cơ cấu bộ máy tổ chức, quy trình thủ tục hoạt động đã được cải tổ theo hướng hiện đại để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất và đặc biệt uy tín, vị thế của Techcombank đã được nâng cao không chỉ trong nước mà còn ngoài nước. Như vậy, việc hợp tác chiến lược với HSBC đã tạo điều kiện để Techcombank phát huy tốt hơn những thế mạnh vốn có về: sản phẩm ngân hàng mới và hiện đại, công nghệ ngân hàng tiên tiến, chính sách quản trị điều hành ngân hàng hiện đại, tính chuyên nghiệp cao trong hoạt động, phong cách giao dịch toàn cầu, kinh nghiệm hội nhập quốc tế và đặc biệt là vấn đề quản trị rủi ro tín dụng theo chuẩn mực quốc tế.

### **2.2.2. Tác động tiêu cực**

Theo nhận định chung của các chuyên gia, ngân hàng là lĩnh vực chịu nhiều sức ép hội nhập nhất so với các lĩnh vực kinh tế khác. Những sức ép đó đã tác động không nhỏ đến chất lượng tín dụng của các NHTM Việt Nam nói chung và Techcombank nói riêng thể hiện ở các điểm sau:

Thứ nhất, từ năm 1990, khi Việt Nam thực hiện mở cửa kinh tế, khu vực ngân hàng cũng đã được mở cửa cho các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Theo thống kê của NHNN Việt Nam, tính đến nay các Ngân hàng nước ngoài đã có mặt tại Việt Nam dưới các hình thức: 2 ngân hàng được thành lập 100% vốn, 34 chi nhánh NHNNg, 10 ngân hàng liên doanh và trên 40 văn

phòng đại diện đến từ hơn 10 quốc gia, hiện tập trung chủ yếu tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Hầu hết các NHNNg có mặt tại Việt Nam đều trong Top 1.000 ngân hàng lớn trên thế giới. Về mặt tín dụng, các ngân hàng nước ngoài hoạt động cho vay chủ yếu là các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và đối tượng người nước ngoài ở Việt Nam. Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ tín dụng trong các năm qua ở khối ngân hàng nước ngoài là khá thấp. Điều này cho thấy khả năng quản lý của các NHNNg là tương đối tốt. Tuy nhiên, qua đó người ta cũng có thể cho rằng các NHNNg đã thực hiện chính sách tín dụng chọn những khách hàng tốt làm ăn có lãi, rủi ro thấp nhất và đẩy các doanh nghiệp còn lại (rủi ro hơn) cho các ngân hàng trong nước. Nếu so sánh tổng thể ta có thể kết luận ngay rằng danh mục tín dụng của các ngân hàng trong nước là rủi ro hơn so với danh mục tín dụng của các NHNNg hoạt động tại Việt Nam hiện nay. Thực tế thời gian qua các NHNNg đã cố gắng giành lấy các Tổng công ty Nhà nước có doanh số xuất nhập khẩu lớn, những doanh nghiệp có thị trường sản phẩm ổn định, các doanh nghiệp liên doanh liên kết, có vốn đầu tư nước ngoài. Điều đáng quan tâm nữa là thị phần tín dụng và đầu tư của các NHNNg ở Việt Nam không tăng trong những thời điểm khó khăn; hình thức huy động và cho vay của các NHNNg chủ yếu là ngắn hạn; cho vay không nhiều đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ mà chỉ tập trung vào các Tổng công ty lớn (doanh số xuất nhập khẩu cao) hoặc cho vay qua các ngân hàng trong nước.

Thứ hai, một mặt việc liên doanh liên kết với các NHNNg mang lại những tác động tích cực như đã phân tích ở trên, mặt khác nó cũng mang lại những rủi ro tiềm ẩn trong tương lai. Đó là việc gia nhập thị trường Việt Nam của các ngân hàng ngoại hoàn toàn vì mục tiêu lợi nhuận và theo phương châm “sói gửi chân”. Bước tiếp theo, các ngân hàng ngoại sẽ tiến sâu vào thị trường bằng cách nâng tối đa phần sở hữu tại các NHTM cổ phần và lập ngân hàng con 100% vốn của họ. Như vậy, những cuộc “kết hôn” giữa ngân hàng “nội” và ngân hàng “ngoại”, theo các chuyên gia, chính là sự chuẩn bị khôn ngoan của các NHNNg để đặt chân vào thị phần vốn rất màu mỡ mà các ngân hàng nội đang chiếm giữ.

Thứ ba, nền kinh tế nước ta đang trong quá trình hội nhập nhanh với khu vực và quốc tế. Nhưng cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam phần lớn là nông lâm hải sản, dầu thô, hàng may mặc... chủ yếu là nguyên liệu thô chưa qua chế biến do đó giá trị chưa cao, đồng thời các nguyên liệu sản xuất đầu vào của Việt Nam chủ yếu là hàng nhập khẩu mà những nhóm mặt hàng này thường bị ảnh hưởng bởi biến động của tình hình thế giới, kèm theo đó là ảnh hưởng bởi những vụ kiện thương mại, chính sách bảo hộ của các nước đó. Điều này ảnh hưởng đến giá thu mua trong nước tiềm ẩn rủi ro cho nhà sản xuất và chế biến xuất khẩu. Những diễn biến nói trên đều có nguy cơ gây rủi ro và ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. [22]

Thứ tư, các doanh nghiệp Việt Nam hơn 90% là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, năng lực về vốn, trình độ công nghệ, kỹ thuật còn ở mức độ thấp nên sản phẩm chưa đa dạng, chưa đáp ứng yêu cầu chất lượng cao, trình độ năng lực quản lý chưa cao, thiếu thông tin, chưa am hiểu thị trường và luật pháp nước ngoài, chưa được sự hỗ trợ tích cực của Nhà nước về chính sách vĩ mô... nên khả năng cạnh tranh yếu. Mặc dù trong thời gian qua nhiều doanh nghiệp đã và đang ra sức nâng cao năng lực cạnh tranh để đứng vững trong môi trường hội nhập nhưng theo lộ trình mở cửa và cắt giảm thuế đối với hàng nhập khẩu nếu các doanh nghiệp Việt Nam chưa đủ mạnh sẽ dễ dẫn đến thua lỗ, phá sản. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng hoạt động tín dụng ngân hàng đầu tư vào các doanh nghiệp. [22]

Thứ năm, để đáp ứng yêu cầu hội nhập, các sản phẩm tín dụng ngày càng đa dạng hơn ngoài các sản phẩm cho vay truyền thống là sản xuất kinh doanh còn mở rộng các sản phẩm cho vay dịch vụ sinh hoạt, du học, thẻ tín dụng, bảo lãnh trong và ngoài nước với nhiều loại bảo lãnh, các nghiệp vụ bao thanh toán... Do đó rủi ro tín dụng cũng đa dạng và phức tạp hơn, đòi hỏi trình độ, năng lực thẩm định và quản lý khách hàng của cán bộ phải được nâng cao tương ứng.

Tóm lại, tác động của WTO đối với hoạt động của các NHTM nói chung và Techcombank nói riêng sẽ ngày càng sâu rộng theo lộ trình cam kết, vấn đề đặt ra là các NHTM cũng như Techcombank cần đề ra nhiều giải pháp quyết liệt trong đó chiến lược kinh doanh và nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro hoạt động kinh



doanh là một trong những giải pháp hữu hiệu giúp các NHTM đứng vững trong môi trường đầy cạnh tranh này.

## 2.3. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM.

### 2.3.1. Tình hình nợ xấu

**Bảng 2.1. Tỷ lệ nợ xấu bình quân của các NHTM Việt Nam qua các năm**

*Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2006	2007	06/2008
Tổng nợ xấu	28.672	31.256	33.892
Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ (%)	3,51	2,95	3,03

*Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam [10], [11], [12]*

Từ bảng 2.1 ta có thể thấy tỷ lệ nợ xấu bình quân của các NHTM Việt Nam qua các năm vẫn dưới mức an toàn cho phép là 5%. Tỷ lệ nợ xấu cuối năm 2006 là 3.51%, năm 2007 giảm xuống còn 2,95% và tính đến giữa năm 2008, tỷ lệ này tăng lên đôi chút và ở mức 3,03% do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Những món nợ xấu này gồm phần lớn những khoản tiền cho vay không thanh toán được của những dịch vụ kinh doanh kém cỏi hoặc thiếu hiệu quả, và những khoản tiền cho vay dành cho lĩnh vực bất động sản trên khắp nước. Theo NHNN Việt Nam, dựa vào khả năng trả tiền đúng hạn, hiện nay có 23% nghiệp vụ kinh doanh làm ăn hữu hiệu, 73% làm ăn với khả năng trung bình, gần 4% rơi vào cảnh khó khăn. Với thị trường bất động sản rơi vào cảnh đóng băng, buôn bán trì trệ, sút giảm từ 30% tới 40% như hiện nay, giới kinh doanh trong ngành này đã gặp khó khăn rất nhiều trong việc thanh toán nợ cho các NHTM. Theo thống kê của NHNN, tính đến 30/6, tổng vốn cho vay bất động sản hơn 98.000 tỉ đồng, chiếm 9,12% tổng dư nợ tín dụng. Vay bất động sản nhiều nhất thuộc về hai thành phố lớn: Hà Nội (15% tổng dư nợ cho vay bất động sản) và TPHCM (50% dư nợ cho vay). Nợ xấu cho vay bất động sản của hai thành phố trung bình là 2,5%. [23]

Tính đến 06/2008, các ngân hàng thương mại có vốn nhà nước có tỷ lệ nợ xấu trung bình khoảng từ 2,5 - 4%. Tỷ lệ nợ xấu của Vietcombank là 2,82%,

Incombank là 3,67%, Agribank là 2,64%, Eximbank là 2,76%. [10], [11], [12]. Nợ xấu của các NHTM có vốn nhà nước chủ yếu tập trung vào đối tượng khách hàng là các tổng công ty nhà nước, và các đề án, dự án chính phủ như chương trình cho vay mía đường (3.100 tỉ đồng nợ tồn đọng), nợ vay khắc phục hậu quả cơn bão số 5 (1997),...

Các NHTM cổ phần nhìn chung có tỷ lệ nợ xấu thấp hơn các NHTM có vốn nhà nước, trung bình dưới 2% tính đến tháng 06/2008. Tỷ lệ nợ xấu của Sacombank là 1,12%, Ngân hàng Á châu ACB là 1,19%, Techcombank là 1,2%, VP Bank là 1,65%, ...[10], [11], [12]. Nợ xấu của các NHTM cổ phần chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các cá nhân và một số doanh nghiệp nhà nước.

Mặc dù theo báo cáo của NHNN tỷ lệ nợ xấu của các NHTM Việt Nam vẫn nằm trong mức cho phép, thì các công ty kiểm toán và các định chế tài chính quốc tế lại có một nhận định hoàn toàn khác. Theo Ngân hàng Thế giới (WB) và Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), nợ xấu của hệ thống ngân hàng Việt Nam không thấp hơn hai con số. Lý do dẫn đến sự chênh lệch trên là do cách phân loại nợ. Các ngân hàng Việt Nam phân loại nợ chủ yếu dựa vào thời hạn, thiếu hẳn sự đánh giá kết hợp các yếu tố rủi ro của khoản vay. Một lý do tạo ra chênh lệch khác là Ngân hàng Nhà nước cho phép các tổ chức tín dụng sau khi dùng dự phòng rủi ro để xử lý nợ, được hạch toán nợ ra ngoại bảng để bảng cân đối tài sản được "sạch sẽ", mặc dù nhiều khoản nợ vẫn chưa được thu hồi. [24], [25]

### 2.3.2. Vòng quay vốn tín dụng

**Bảng 2.2. Vòng quay vốn tín dụng bình quân của các NHTM Việt Nam qua các năm**

Chỉ tiêu	2006	2007	06/2008
Vòng quay vốn tín dụng	1,21	1,36	1,39

*Nguồn : Ngân hàng Nhà nước Việt Nam [13], [14]*

Từ bảng 2.2 có thể thấy nhìn chung vòng quay vốn của các NHTM Việt Nam có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2006, vòng quay vốn trung bình của các NHTM Việt Nam là 1,21, năm 2007 tăng lên 1,36 và đến tháng 6/2008 tiếp tục tăng lên và đạt 1,39. Điều này cho thấy khả năng sử dụng vốn của các NHTM Việt Nam nhìn chung tốt hơn. Có được kết quả này, một phần là do các Ngân hàng quốc doanh đã nỗ lực lớn trong công tác xử lý các khoản nợ tồn đọng để chuẩn bị cho quá trình cổ phần hóa như Vietcombank, Incombank, BIDV,... Vòng quay vốn của các NHTM có vốn Nhà nước nhìn chung nhỏ hơn vòng quay vốn của các NHTM cổ phần do các NHTM có vốn Nhà nước thường bị nợ tồn đọng từ những dự án, đề án của chính Phủ và nợ đọng từ các Tổng công ty lớn làm ăn kém hiệu quả. Ngoài ra, tỷ lệ cho vay trung dài hạn ở các ngân hàng có vốn Nhà nước thường lớn hơn các NHTM cổ phần nên doanh số thu nợ thấp hơn.

### 2.3.3. Chỉ tiêu lợi nhuận

**Bảng 2.3. Lợi nhuận bình quân từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ của các NHTM Việt Nam qua các năm**

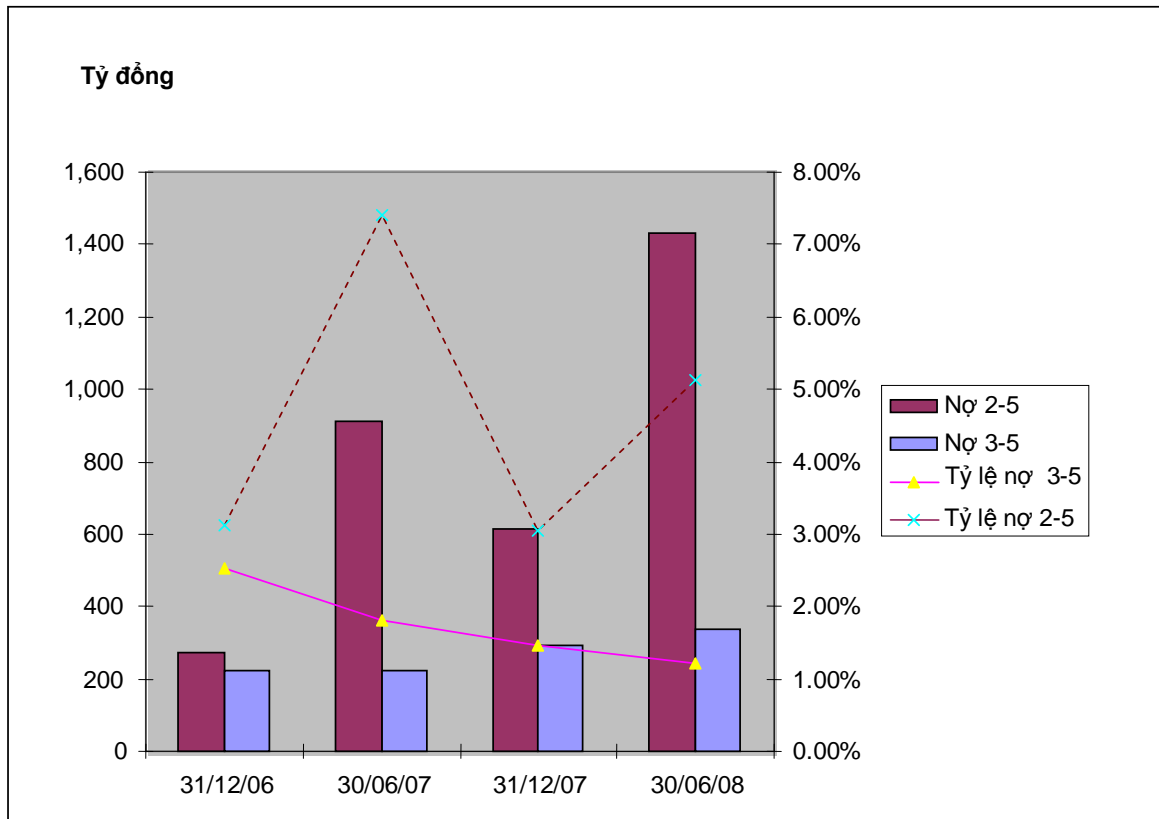
Chỉ tiêu	2006	2007	06/2008
LN từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ (%)	1,53	2,06	1,92

*Nguồn : Ngân hàng Nhà nước Việt Nam [13], [14]*

Nhìn bảng 2.3 có thể thấy chỉ tiêu này nhìn chung có sự biến động qua các năm. Năm 2006 chỉ tiêu này là 1,53%, năm 2007 chỉ tiêu này tăng lên và đạt 2,06% do năm 2007 là năm phát triển khá hưng thịnh của hệ thống NHTM Việt Nam. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nên, tính đến tháng 6/2008 tỷ lệ này giảm xuống còn 1,92%. Có hai lý do, một là do tốc độ tăng trưởng dư nợ trong năm 2008 có xu hướng chậm hơn so với các năm trước, hai là do nợ xấu có xu hướng tăng cao nên doanh thu từ hoạt động tín dụng tăng chậm hơn so với các năm trước.

## 2.4. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK

### 2.4.1. Tình hình nợ xấu



Đồ thị 2.1. Nợ 2-5 và nợ 3-5 tại Techcombank qua các thời kỳ

**Bảng 2.4. Phân loại nợ tại Techcombank qua các thời kỳ***Đơn vị: Tỷ đồng*

Toàn hệ thống	31/12//06		6/30/07		12/31/07		6/30/08	
	Dư nợ	Tỷ lệ %	Dư nợ	Tỷ lệ %	Dư nợ	Tỷ lệ %	Dư nợ	Tỷ lệ %
	<b>8.810,85</b>		<b>12.318,77</b>		<b>20.222,67</b>		<b>27.886,65</b>	
<u>Tổng nợ được xếp loại</u>	<u>274,40</u>	<u>3,11</u>	<u>912,51</u>	<u>7,41</u>	<u>616,30</u>	<u>3,05</u>	<u>1,429,92</u>	<u>5,13</u>
<b>Loại 5</b>	<b>92,19</b>	<b>1,05</b>	<b>100,14</b>	<b>0,81</b>	<b>106,50</b>	<b>0,53</b>	<b>142,43</b>	<b>0,51</b>
Quá hạn gốc > 360 ngày	45,30	49,14	50,18	50,11	52,88	49,65	79,02	55,48
Quá hạn lãi >360 ngày	6,36	6,89	8,53	8,52	4,10	3,85	11,80	8,29
Gia hạn & quá hạn >90 ngày	35,47	38,48	38,08	38,03	28,53	26,79	44,02	30,91
Dư nợ còn lại	5,06	5,49	3,34	3,33	20,99	19,71	7,58	5,33
<b>Loại 4</b>	<b>96,63</b>	<b>1,10</b>	<b>55,19</b>	<b>0,45</b>	<b>97,56</b>	<b>0,48</b>	<b>59,00</b>	<b>0,21</b>
Quá hạn gốc 181-360 ngày	37,22	38,51	13,62	24,68	37,00	37,93	28,05	47,54
Quá hạn lãi 181-360 ngày	21,60	22,35	8,44	15,29	11,40	11,69	15,58	26,40
Gia hạn & quá hạn < 90 ngày	20,52	21,24	9,96	18,05	26,23	26,89	6,81	11,55
Dư nợ còn lại	17,30	17,90	23,17	41,98	22,92	23,49	8,56	14,50
<b>Loại 3</b>	<b>34,10</b>	<b>0,39</b>	<b>66,48</b>	<b>0,54</b>	<b>90,23</b>	<b>0,45</b>	<b>134,59</b>	<b>0,48</b>
Quá hạn gốc 91-180 ngày	12,49	36,63	16,09	24,21	20,21	22,40	67,76	50
Quá hạn lãi 91-180 ngày	4,56	13,38	11,96	17,99	11,19	12,40	17,70	13
Gia hạn >=1 lần	8,26	24,23	21,46	32,28	25,38	28,13	17,32	13
Dư nợ còn lại	8,78	25,76	16,97	25,53	33,45	37,07	31,81	24
<b>Loại 2</b>	<b>51,49</b>	<b>0,58</b>	<b>690,71</b>	<b>5,61</b>	<b>322,02</b>	<b>1,59</b>	<b>1,093,90</b>	<b>3,92</b>
Quá hạn gốc từ 10- 90 ngày	15,50	30,10	156,15	22,61	140,63	43,67	393,38	35,96
Quá hạn lãi từ 10- 90 ngày	9,52	18,50	121,47	17,59	108,27	33,62	256,43	23,44
Dư nợ còn lại	26,47	51,41	413,09	59,81	73,12	22,71	444,08	40,60

*Nguồn: Techcombank [16]*

*Chú thích: Dư nợ còn lại: Trường hợp khách hàng có nhiều hơn một kế ước trong đó có 1 kế ước bị xếp loại cao hơn thì các kế ước còn lại của khách hàng tuy không bị quá hạn gốc và lãi sẽ bị xếp vào nhóm nợ rủi ro cao nhất của khách hàng.*

Nhìn bảng 2.4 ta có thể thấy rằng, tổng dư nợ có sự gia tăng đều đặn, 30/06/2007 so với 31/12/2006 tăng 39,81%, 31/12/2007 so với 30/06/2007 tăng 39% và 30/06/2008 so với 31/12/2007 tăng 38%.

Nợ 3-5 xét về con số tuyệt đối có xu hướng tăng qua các thời kỳ, tuy nhiên nếu xét về tỷ trọng thì lại có xu hướng giảm, trong khi đó nợ 2-5 có xu hướng tăng cả về tuyệt đối lẫn tương đối. Cuối năm 2006, tổng nợ 2-5 toàn hệ thống là 274.40 tỷ, chiếm 3,11% tổng dư nợ, trong đó nợ 3-5 là 223 tỷ, chiếm 2,53% tổng dư nợ. Theo Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của ngân hàng Nhà Nước (NHNN) ban hành về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về phân loại nợ mọi khoản vay của khách hàng phải được phân loại vào cùng 1 nhóm và vào nhóm của khoản vay có rủi ro cao nhất. Do vậy đến 30/06/2007 tình hình nợ 2-5 trên toàn hệ thống biến động khá nhiều do ảnh hưởng của quyết định này. Trong tháng 6/2007, tổng nợ 2-5 của toàn hệ thống tăng 233% và đạt 912,5 tỷ (chiếm 7,41% tổng dư nợ) trong đó tổng nợ xếp loại từ 3-5 giảm chút xíu và ở mức 222 tỷ, chiếm 1,80% tổng dư nợ. Tính đến cuối năm 2007 tổng nợ 2-5 đã giảm 32%, chiếm 3,05% tổng dư nợ, trong đó tỷ lệ nợ 3-5 cũng giảm xuống còn 1,46%. Đây là một dấu hiệu đáng mừng. Điều này cũng dễ hiểu vì năm 2007 được coi là năm phát triển rực rỡ của các NHTM nói chung và Techcombank nói riêng cùng với tăng trưởng kinh tế của cả nước đạt mức cao nhất so với tốc độ của 12 năm trước đó là 8,17%). Do vậy, hoà chung với sự phát triển của kinh tế cả nước, các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân vay vốn phần lớn đều làm ăn có lãi. Do đó, hầu hết các khoản nợ ngân hàng được trả đầy đủ, đúng hạn. Tuy nhiên, tính đến 30/06/2008, tổng nợ 2-5 toàn hệ thống đã tăng đột biến lên 1.430 tỷ, chiếm 5,13% tổng dư nợ, trong đó nhóm nợ 3-5 là 336,02 tỷ chiếm 1,21% tổng dư nợ. So với 31/12/2007, tổng nợ 2-5 nửa đầu năm 2008, toàn hệ thống đã tăng 813,62 tỷ (tương đương 132%). Mặc dù vậy, nhóm nợ 3-5 lại có xu hướng giảm đôi chút từ 1,46% xuống còn 1,21%. Việc giảm này chủ yếu là do tốc độ tăng dư nợ nhanh hơn tốc độ tăng nợ loại 3-5. Cụ thể dư nợ tăng 38% trong khi nợ 3-5 tăng 14,2%. Trong khi đó nợ loại 2 lại tăng rất mạnh từ 1,59%/tổng dư nợ năm 2007 lên 3,92% tính đến cuối tháng 6 năm 2008. Năm 2008,

một năm đầy biến động của thị trường tài chính trong và ngoài nước. Lãi suất ngân hàng liên tục tăng cao và lên đến 21%/năm và có thể còn tăng cao nữa nếu không có sự khống chế mức lãi suất trần của ngân hàng Nhà nước. Mặc dù vậy, ở mức lãi suất này nhiều Ngân hàng cũng không muốn cho vay vì trong nhiều trường hợp tính ra còn bị thua lỗ nếu cho khách hàng vay. Giá cả tăng cao, lãi suất tăng cao, cộng thêm những biến động khôn lường của thị trường tài chính quốc tế khiến cho các doanh nghiệp Việt Nam gặp muôn vàn khó khăn. Do vậy, nợ loại 2 có sự gia tăng đột biến. Nếu tình hình này tiếp tục kéo dài thì nợ loại 2 này rất có thể sẽ chuyển thành nợ loại 3-5 và không loại trừ việc nhiều khoản nợ loại 1 sẽ chuyển thành nợ loại 2-5 trong thời gian tới.

#### 2.4.1.1. Nợ xấu phân theo thời hạn vay

**Bảng 2.5. Nợ xấu theo thời hạn vay tại Techcombank qua các thời kỳ**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	31/12/06	30/06/07	31/12/07	30/06/08
<b>Tổng dư nợ</b>	8.810,85	12.318,77	20.222,67	27.886,65
Nợ 3-5	222,91	221,71	294,48	336,02
Tỷ lệ nợ xấu (%)	2,53%	1,80%	1,46%	1,21%
<b>I. Dư nợ ngắn hạn</b>	<b>6.193,14</b>	<b>8.739,51</b>	<b>13.568,23</b>	<b>19.429,02</b>
Nợ 3-5	178,62	176,98	237,27	263,71
Tỷ lệ (%)	2,88%	2,03%	1,75%	1,36%
<b>II. Dư nợ trung, dài hạn</b>	<b>2.617,71</b>	<b>3.579,26</b>	<b>6.654,44</b>	<b>8.457,63</b>
Nợ 3-5	44,29	44,73	57,21	72,31
Tỷ lệ (%)	1,69%	1,25%	0,86%	0,85%

*Nguồn: Techcombank [16]*

Trước hết xét về dư nợ. Nhìn chung, dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao hơn dư nợ trung dài hạn trong tổng dư nợ, trung bình chiếm tới 70% tổng dư nợ. Nguyên nhân là do lãi suất cho vay ngắn hạn thấp hơn lãi suất cho vay trung và dài hạn, đối với vay trung hạn, khách hàng phải trả gốc và lãi theo từng định kỳ nhất định, nếu trong thời hạn quy định mà khách hàng không thanh toán kịp thì ngân

hàng sẽ chuyển toàn bộ sang nợ quá hạn. Về phía ngân hàng thì nguồn vốn cho vay trung, dài hạn còn rất hạn chế và thời gian cho vay càng dài thì rủi ro đối với ngân hàng càng cao. Đó là nguyên nhân tại sao dư nợ ngắn hạn lại chiếm tỷ trọng cao hơn dư nợ trung và dài hạn.

Dư nợ ngắn hạn có xu hướng tăng qua các thời kỳ. Cuối năm 2006, dư nợ ngắn hạn đạt 6.193,14 tỷ, nửa đầu năm 2007 tăng 41% và đạt 8.739,51 tỷ. Cuối năm 2007, dư nợ ngắn hạn tiếp tục tăng tới 55% và đạt 13.568,23 tỷ. Nửa đầu năm 2008, dư nợ ngắn hạn tăng 43% và ở mức 19.429,02 tỷ.

Dư nợ trung và dài hạn trung bình chiếm tỷ trọng khoảng 30% trong tổng dư nợ. Vốn trung và dài hạn chủ yếu tập trung vào đầu tư xây dựng sửa chữa nhà ở, mua nhà, mua ô tô, đầu tư đóng tàu, đầu tư xây dựng cơ bản, ...

Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ trung và dài hạn cuối năm 2006 so với nửa đầu năm 2007 là vào khoảng 37%, đến cuối năm 2007 dư nợ trung dài hạn tăng đột biến lên tới 86%, do năm 2007 được coi là một năm tăng trưởng tín dụng nóng của các Ngân hàng ở Việt Nam. Tuy nhiên, sang nửa đầu năm 2008, tốc độ tăng trưởng dư nợ trung dài hạn chậm lại và ở mức 27%.

Về tỷ lệ nợ xấu, ta thấy năm 2006 dư nợ ngắn hạn là 6193,14 tỷ đồng trong đó nợ xấu là 178,62 tỷ, chiếm 2,88%. Nửa đầu năm 2007 dư nợ tăng lên 8.739,51 tỷ đồng và tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm còn 2,03%. Cuối năm 2007 dư nợ tăng lên 13.568,23 tỷ đồng và tỷ lệ nợ xấu giảm xuống còn 1,75%, đến nửa đầu năm 2008 dư nợ tăng lên 19.429,02 tỷ đồng trong đó tỷ lệ nợ xấu là 1,36%. Ở đây, ta thấy dư nợ ngắn hạn tăng lên qua các thời kỳ và tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn có giảm thì đó là điều khả quan. Tuy nhiên, nhìn chung tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn giảm là do tốc độ tăng trưởng dư nợ ngắn hạn cao hơn so với tốc độ tăng nợ xấu.

Đối với dư nợ trung và dài hạn thì tỷ lệ nợ xấu thấp hơn, cụ thể là năm 2006 tỷ lệ xấu là 1,69% so với dư nợ trung và dài hạn, nửa đầu năm 2007 tỷ lệ nợ xấu dài hạn giảm xuống còn 1,25%. Đến cuối năm 2007 tỷ lệ nợ xấu giảm còn 0,86%, sang nửa đầu năm 2009 tỷ lệ nợ xấu trung dài hạn giảm đôi chút còn 0,85%. Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn trung, dài hạn giảm so với năm trước nhưng thực chất về số tuyệt đối thì



nợ xấu không hề giảm qua các thời kỳ mà vẫn có sự gia tăng đều đặn, kỳ sau tăng cao hơn kỳ trước.

Nhìn chung, tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn và trung dài hạn đều ở mức an toàn, tức là vẫn ở mức dưới 5%.

#### 2.4.1.2. Nợ xấu phân theo đối tượng khách hàng

**Bảng 2.6. Nợ xấu theo đối tượng khách hàng tại Techcombank qua các thời kỳ**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2006	30/06/2007	31/12/2007	30/06/2008
<b>Tổng dư nợ</b>	8.810,85	12.318,77	20.222,67	27.886,65
Nợ 3-5	<b>222,91</b>	<b>221,71</b>	<b>294,48</b>	<b>336,02</b>
Tỷ lệ nợ xấu (%)	2,53	1,80	1,46	1,21
<b>I. Doanh nghiệp Nhà Nước</b>				
Dư Nợ	572,71	673,62	897,62	987,23
Tỷ trọng dư nợ (%)	6,50	5,47	4,44	3,54
Nợ 3-5	12,35	11,97	16,98	19,89
Tỷ lệ (%)	2,16	1,78	1,89	2,01
<b>II. Công ty trách nhiệm hữu hạn</b>				
Dư Nợ	5.25,02	7.231,24	11.148,94	14.962,23
Tỷ trọng dư nợ	60	58,70	55,13	53,65
Nợ 3-5	151,23	152,03	196,35	231,57
Tỷ lệ (%)	2,88	2,10	1,76	1,55
<b>III. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài</b>				
Dư Nợ	170,12	176,45	181,87	172,74
Tỷ trọng dư nợ (%)	1,93	1,43	0,90	0,62
Nợ 3-5	3,10	2,95	3,29	3,32
Tỷ lệ (%)	1,82	1,67	1,81	1,92
<b>IV. Cá nhân</b>				
Dư Nợ	2.817,00	4.237,46	7.994,24	11.764,45
Tỷ trọng dư nợ (%)	31,97	34,40	39,53	42,19
Nợ 3-5	56,23	54,76	77,86	81,24
Tỷ lệ (%)	2,00	1,29	0,97	0,69

*Nguồn: Techcombank năm [16]*

Nhìn chung các đối tượng khách hàng của Techcombank được chia theo 4 nhóm chính là doanh nghiệp nhà nước (DNNN), công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH), doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và khách hàng cá nhân, trong đó nhóm khách hàng chính là các công ty TNHH và khách hàng cá nhân. Nhóm khách hàng các công ty TNHH là nhóm khách hàng chiếm tỷ trọng cao nhất, trong bình chiếm

57% tổng dư nợ. Về con số tuyệt đối dư nợ của nhóm khách hàng này có xu hướng gia tăng qua các thời kỳ, trung bình khoảng 40% nhưng về tỷ trọng lại có xu hướng giảm do tốc độ tăng trưởng dư nợ của nhóm khách hàng này thấp hơn tốc độ tăng trưởng của tổng dư nợ của cả hệ thống. Tiếp đến là nhóm khách hàng cá nhân có dư nợ trung bình chiếm 37% tổng dư nợ và có xu hướng tăng qua các thời kỳ do chiến lược hướng vào nhóm khách hàng cá nhân của Techcombank trong thời gian qua bởi Techcombank nhận thấy đây là nhóm khách hàng hết sức tiềm năng, thị trường rộng lớn và dễ tiếp cận. Nhóm khách hàng DNNN trung bình chiếm khoảng 5% tổng dư nợ và cũng giống như nhóm khách hàng là các công ty TNHH, về con số tuyệt đối dư nợ tăng nhưng về tỷ trọng lại có xu hướng giảm. Đối tượng khách hàng DNNN của Techcombank chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các chi nhánh của các tổng công ty Nhà Nước. Các DNNN lớn và các tổng công ty Nhà Nước chủ yếu vay vốn và có quan hệ với các NHTM Nhà Nước. Chiếm trọng nhỏ nhất là nhóm khách hàng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, trung bình chỉ khoảng 1,2%. Tốc độ tăng trưởng dư nợ thấp, trung bình chỉ khoảng 3% qua các thời kỳ, có thời kỳ tốc độ tăng trưởng còn bị âm như nửa đầu năm 2008 so với cuối năm 2007 dư nợ nhóm khách hàng này giảm 5%. Nguyên nhân chủ yếu là do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường vay vốn và có quan hệ với các ngân hàng nước ngoài như HSBC, ANZ, hoặc những ngân hàng nước ngoài có nguồn gốc tại nước họ để thuận tiện trong việc thanh toán, chuyển tiền với nước của họ.

Về nợ xấu, nhóm khách hàng có tỷ lệ nợ xấu trung bình trên tổng dư nợ cho vay nhóm khách hàng đó cao nhất là nhóm khách hàng các công ty TNHH. Tỷ lệ này trung bình khoảng 2%. Tuy nhiên, tỷ lệ này có xu hướng giảm qua các thời kỳ Mặc dù về con số tuyệt đối nợ xấu của nhóm khách hàng này có xu hướng tăng qua các thời kỳ, trung bình khoảng 16%. Cuối năm 2006 tỷ lệ này là 2,88%, nửa đầu năm 2007 tỷ lệ này là 2,10%. Cuối năm 2007 tỷ lệ này giảm xuống còn 1,76% và đến giữa năm 2008 tỷ lệ này còn 1,55%. Nợ xấu của nhóm khách hàng này tính đến 30/06/08 chủ yếu tập trung ở những khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực hàng điện tử, hoá mỹ phẩm, ô tô, xe máy,.... Đây là những ngành kinh doanh kém hiệu

quả, thua lỗ do người tiêu dùng ở Việt Nam đang cắt giảm chi tiêu những mặt hàng xa xỉ, có giá trị cao, trừ những mặt hàng phục vụ nhu cầu thiết yếu trong điều kiện nền kinh tế gặp khó khăn, thu nhập thực tế người dân giảm do lạm phát tăng cao.

Tiếp đến nhóm khách hàng DNNN là nhóm khách hàng có tỷ lệ nợ xấu cao thứ hai, trung bình khoảng 1,96% và tỷ lệ này có xu hướng tăng qua các thời kỳ. Cuối năm 2006 tỷ lệ nợ 3-5 là 2,16%, nửa đầu năm 2007 con số này giảm xuống còn 1,78%. Tỷ lệ này giảm chủ yếu là do dư nợ nhóm khách hàng này tăng cao (tương đương 16%) trong khi nợ xấu nhóm KH này giảm rất ít hầu như không đáng kể (tương đương 3%). Tuy nhiên đến cuối năm 2007 tỷ lệ này tăng lên 1,89% và nửa đầu năm 2008 tỷ lệ này tăng lên 2,01%. Điều này dễ hiểu bởi DNNN vừa và nhỏ thường có trình độ quản lý, công nghệ kém, ít nhạy bén với thị trường nên trong điều kiện hội nhập, cạnh tranh gay gắt như hiện nay, số các DNNN bị nợ xấu ngày càng tăng. Bên cạnh đó, khả năng thu hồi vốn từ những doanh nghiệp này là rất thấp do tài sản đảm bảo chủ yếu là hàng hoá, hàng tồn kho có tính thanh khoản thấp và quyền đòi nợ vốn có độ rủi ro cao.

Nhóm khách hàng là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài mặc dù về số tuyệt đối nợ xấu rất thấp trung bình khoảng trên dưới 3 tỷ, tuy nhiên về tỷ lệ thì lại cao thứ ba trong số 4 nhóm khách hàng của Techcombank (trung bình khoảng 1,81%) và tỷ lệ này có xu hướng gia tăng qua các thời kỳ. Cuối năm 2006 tỷ lệ nợ xấu của nhóm khách hàng này là 1,82%, sang nửa đầu năm 2008 tỷ lệ này giảm xuống còn 1,67% do Ngân hàng đã thu hồi được một phần khoản nợ xấu là 0,15 tỷ và do dư nợ cho vay đối tượng khách hàng này gia tăng. Cuối năm 2007 tỷ lệ nợ xấu tăng lên 1,81% do tốc độ tăng nợ xấu lớn hơn tốc độ tăng dư nợ mặc dù nợ xấu tăng lên rất ít chỉ là 0,34 tỷ. Đến nửa đầu năm 2008 tỷ lệ nợ xấu tăng lên 1,92%. Nguyên nhân chủ yếu là do dư nợ cho vay nhóm khách hàng này giảm. Có 2 nguyên nhân dẫn đến việc giảm này. Một là nhóm khách hàng là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài của Techcombank là không nhiều và nhóm khách hàng này chủ yếu vay để mua ô tô, vay bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh là rất ít. Do đó với bối cảnh nửa đầu năm 2008 khi nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, lạm phát tăng cao, nhu cầu mua sắm hàng

đắt tiền như ô tô đã giảm xuống đáng kể. Nguyên nhân thứ 2 là do nhiều khách hàng chuyển sang vay ở những ngân hàng nước ngoài có xuất xứ từ nước của họ khi những ngân hàng này có mặt tại Việt Nam sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Một nguyên nhân nữa khiến tỷ lệ nợ xấu tăng lên là do nợ xấu tăng lên, mặc dù về con số tuyệt đối nợ xấu tăng lên không đáng kể chỉ khoảng 0,03 tỷ. Tính đến nửa đầu năm 2008, nợ xấu của nhóm khách hàng này chủ yếu tập trung vào 2 khách hàng chính, một là công ty chuyên sản xuất bóng đèn hình (công ty này bị nợ xấu do bị lỗi thời về công nghệ và một công ty kinh doanh đồ điện tử, hiện công ty này không bán được hàng nhiều. Như vậy, mặc dù nhóm khách hàng này có tỷ lệ nợ xấu đứng thứ ba nhưng lại là nhóm khách hàng có chất lượng tín dụng tốt nhất vì đại đa số có lịch sử vay trả rất rõ ràng, đúng hẹn.

Cuối cùng là nhóm khách hàng cá nhân. Nhóm khách hàng này có tỷ lệ nợ xấu thấp nhất, trung bình là khoảng 1,24% và nhìn chung có xu hướng giảm qua các thời kỳ. Nguyên nhân tỷ lệ này giảm không phải do nợ xấu về con số tuyệt đối giảm mà thực chất là do dư nợ nhóm khách hàng này tăng quá nhanh, trung bình trên 60% cao hơn rất nhiều so với tốc độ tăng nợ xấu. Nợ xấu của nhóm khách hàng này chủ yếu tập trung vào nhóm khách hàng vay thấu chi tiêu dùng và vay tín chấp tiêu dùng. Đây là những hình thức cho vay khá rủi ro do ngân hàng không kiểm soát được mục đích sử dụng vốn của khách hàng. Đa phần số khách hàng bị nợ xấu là do dùng số tiền thấu chi để kinh doanh chứng khoán và bất động sản. Do đó, khi thị trường bất động sản đóng băng, thị trường chứng khoán suy giảm đến 50% giá trị so với cuối năm 2007 thì nợ xấu là điều khó tránh khỏi. Ngoài ra, nợ xấu còn tập trung vào nhóm khách hàng vay mua nhà và vay mua ô tô. Thông thường khách hàng vay mua nhà không phải để ở mà là để kinh doanh, mua đi bán lại để kiếm lời. Cuối năm 2007, đầu 2008 là thời điểm bùng nổ của thị trường bất động sản. Một lượng lớn vốn của ngân hàng đã đổ vào lĩnh vực này. Đến thời điểm hiện tại, giá bất động sản đã giảm 30 - 40% và thị trường đóng băng nên nhóm khách hàng này bị thua lỗ. Nhóm khách hàng vay mua ô tô cũng chủ yếu để cho thuê lại kiếm lời. Khi giá xăng dầu biến động liên tục trong thời gian qua, nhu cầu đi lại cũng giảm nên những khách hàng này cũng gặp khó khăn. Tuy nhiên, không giống khách hàng doanh

nghiệp, tài sản đảm bảo của nhóm khách hàng cá nhân chủ yếu là bất động sản hoặc ô tô hình thành vốn vay đã được mua bảo hiểm nên khả năng thu hồi nợ là khá cao.

### 2.4.1.3. Nợ xấu phân theo ngành kinh tế

**Bảng 2.7. Nợ xấu theo ngành kinh tế tại Techcombank qua các thời kỳ**

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	31/12/2006	30/06/2007	31/12/2007	30/06/2008
<b>I. Kinh doanh, chế biến Nông- lâm -thủy sản</b>				
Dư Nợ	739,08	826,13	886,52	976,23
Tỷ trọng dư nợ (%)	8,40	6,71	4,38	3,50
Nợ 3-5	3,15	3,68	4,02	8,23
Tỷ lệ nợ 3-5 (%)	<b>0,43</b>	<b>0,45</b>	<b>0,45</b>	<b>0,84</b>
<b>II. Thương mại, sản xuất</b>				
Dư Nợ	3.256,70	5.438,65	9.567,23	12.996,32
Tỷ trọng dư nợ (%)	40,00	44,15	47,31	46,60
Nợ 3-5	98,76	101,56	146,35	170,32
Tỷ lệ nợ 3-5 (%)	<b>3,03</b>	<b>1,87</b>	<b>1,53</b>	<b>1,31</b>
<b>III. Xây Dựng</b>				
Dư Nợ	509,76	685,21	1.023,56	1.536,00
Tỷ trọng dư nợ (%)	6,00	5,56	5,06	5,51
Nợ 3-5	5,24	4,96	6,93	11,96
Tỷ lệ nợ 3-5 (%)	<b>1,03</b>	<b>0,72</b>	<b>0,68</b>	<b>0,78</b>
<b>IV. Bến bãi, vận tải, viễn thông</b>				
Dư Nợ	191,49	231,42	390,89	479,36
Tỷ trọng dư nợ (%)	2,00	1,88	1,93	1,72
Nợ 3-5	2,31	2,02	2,36	2,52
Tỷ lệ nợ 3-5 (%)	<b>1,21</b>	<b>0,87</b>	<b>0,60</b>	<b>0,53</b>
<b>V. Du Lịch, Khách sạn</b>				
Dư Nợ	34,99	56,13	8,67	129,32
Tỷ trọng dư nợ (%)	0,40	0,46	0,44	0,46
Nợ 3-5	0,52	0,49	0,72	0,74
Tỷ lệ nợ 3-5 (%)	<b>1,49</b>	<b>0,87</b>	<b>0,80</b>	<b>0,57</b>
<b>VI. Khác</b>				
Dư Nợ	3.808,83	5.081,23	8.264,80	11.769,42
Tỷ trọng dư nợ (%)	43,20	41,25	40,87	42,20
Nợ 3-5	112,93	109,00	134,10	142,25
Tỷ lệ nợ 3-5 (%)	<b>2,96</b>	<b>2,15</b>	<b>1,62</b>	<b>1,21</b>

Nguồn: Techcombank [16]

Từ bảng 2.7 ta có thể thấy, hiện nay Techcombank đang đầu tư cho vay vào bốn nhóm ngành là kinh doanh chế biến nông-lâm-thủy sản; thương mại, sản xuất; xây dựng; bến bãi, vận tải; du lịch, khách sạn; và ngành khác.

Thứ nhất, xét về ngành kinh doanh, chế biến nông-lâm-thủy-sản. Với ngành này, Techcombank chủ yếu tài trợ thu mua kinh doanh hàng nông sản như tiêu, điều, gạo, cà phê, cao su để xuất khẩu và tài trợ cho các doanh nghiệp chế biến thủy sản. Đây là những ngành chủ yếu nằm ở khu vực phía Nam. Ngành này chiếm tỷ trọng dư nợ nhỏ và có xu hướng giảm qua các thời kỳ, mặc dù về con số tuyệt đối dư nợ có xu hướng tăng lên. Tỷ trọng dư nợ của ngành này vào cuối năm 2006 là 8,4%, nửa đầu năm 2007 giảm xuống còn 6,71%, đến cuối năm 2007 lại tiếp tục giảm xuống còn 4,38% và đến nửa đầu năm 2008 tỷ trọng dư nợ của ngành này chỉ còn 3,50%. Mặc dù tỷ trọng dư nợ giảm nhưng nợ xấu lại liên tục tăng cả về tuyệt đối lẫn tương đối qua các thời kỳ. Cuối năm 2006 nợ xấu của ngành là 3,15 tỷ chiếm 0,43% dư nợ của ngành. Đến giữa năm 2007 nợ xấu tăng lên 3,68 tỷ và chiếm 0,45% dư nợ ngành. Cuối năm 2007 nợ xấu tăng lên 4,02 tỷ tuy nhiên tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ vẫn giữ nguyên ở mức 0,45% do tốc độ tăng dư nợ của ngành cao hơn tốc độ tăng nợ xấu. Sang nửa đầu năm 2008, nợ xấu tăng gần gấp đôi cả về tuyệt đối lẫn tương đối và chiếm 0,84% dư nợ ngành.

Nguyên nhân là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nên lượng tiêu thụ tiêu điều, cà phê, cao su, thủy hải sản giảm mạnh khiến giá giảm đáng kể. Giá giảm xuống thấp khiến nhiều nông dân không còn mặn mà với việc đầu tư chăm sóc nên sản lượng giảm mạnh. Bên cạnh nhiều doanh nghiệp không xuất được hàng hoặc chấp nhận xuất với giá thấp thì cũng có những trường hợp doanh nghiệp sản xuất chế biến và xuất khẩu đang nợ hợp đồng với khách hàng và bị đối tác khiếu nại chậm giao hàng và đòi bồi thường hợp đồng. Điều này đã khiến nhiều doanh nghiệp là khách hàng của Techcombank gặp khó khăn và tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao.

Thứ hai là ngành xây dựng. Ngành này cũng chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ, trung bình trên 5,5% và có xu hướng giảm nhưng không nhiều do dư nợ

của ngành có tốc độ tăng khá cao, trung bình trên 44%. Cuối năm 2006 nợ xấu là 5,24 tỷ và chiếm 1,03% dư nợ ngành, nửa đầu năm 2007 nợ xấu giảm chút ít và ở mức 4,96 tỷ, chiếm 0,72% tổng dư nợ ngành. Đến cuối năm 2007 nợ xấu cũng tăng từ 4,96 tỷ đến 6,93 tỷ tương đương tăng 39,72% nhưng do dư nợ tăng cao từ 685,21 tỷ lên 1.023,56 tỷ (tương đương tăng 49%) nên tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ ngành giảm từ 0,72 xuống còn 0,68%. Sang nửa đầu năm 2008, nợ xấu tiếp tục cao tăng lên đến 11,96 tỷ, tương đương tăng 72,6%, trong khi đó dư nợ ngành cũng tăng cao nhưng có tốc độ thấp hơn và tăng khoảng 50% nên tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ ngành tăng lên và ở mức 0,78%. Nguyên nhân việc nợ xấu tăng cao trong nửa đầu năm 2008 là do giá nguyên vật liệu xây dựng như xi măng, sắt thép, gạch, đá, cát,.. tăng cao do ảnh hưởng của việc giá dầu thế giới tăng cao. Kết quả là ngành xây dựng lao đao, nhiều công trình xây dựng bị đình lại, hoặc tiến hành cầm chừng. Các doanh nghiệp gặp khó khăn.

Thứ ba là ngành thương mại, sản xuất. Trong ngành này, Techcombank chủ yếu tài trợ cho vốn sản xuất, kinh doanh đồ điện tử, điện lạnh, đồ gia dụng, máy móc thiết bị, dệt may, hoá mỹ phẩm, ô tô, xe máy, điện thoại di động, đồ uống, vật liệu xây dựng,... Thương mại, sản xuất là một ngành lớn chiếm tỷ trọng dư nợ cao nhất trung bình khoảng gần 45% tổng dư nợ và có xu hướng gia tăng với tốc độ khá nhanh. Cuối năm 2006 dư nợ của ngành mới chỉ ở mức 3.256,70 tỷ, nửa đầu năm 2007, dư nợ đã tăng lên 5.438,65 tỷ tương đương tăng 67%. Cuối năm 2007 dư nợ tiếp tục tăng lên 9.567,23 tỷ, tương đương tăng 76%. Sang nửa đầu năm 2008 tốc độ tăng dư nợ chậm lại tương đương tăng 36 % và đạt 12.996,32 tỷ. Tương đương với dư nợ ngành tăng cao, nợ xấu về con số tuyệt đối cũng tăng với tốc độ trung bình khoảng 29% từ 98,7 tỷ vào cuối năm 2006 lên 101,56 tỷ nửa đầu năm 2007 và 146,35 tỷ cuối năm 2007 và tiếp tục tăng lên 170,32 tỷ nửa đầu năm 2008. Tuy nhiên, xét về tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ thì lại có xu hướng giảm từ 3,03% cuối năm 2006 giảm xuống 1,87% nửa đầu năm 2007 và tiếp tục giảm còn 1,53 cuối năm 2007, đến nửa đầu năm 2008 tỷ lệ này chỉ còn 1,31%. So với các ngành còn lại tỷ lệ nợ xấu của ngành này tuy giảm qua các thời kỳ nhưng lại ở mức cao nhất tính đến

thời điểm cuối tháng 6/2008. Trong ngành thương mại, sản xuất, đa phần các doanh nghiệp là khách hàng vay vốn của Techcombank đều bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, trừ một số doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực được phẩm. Các doanh nghiệp kinh doanh trong ngành khác như ô tô, xe máy, điện tử, điện thoại di động, ...đều có nguy cơ tăng lên thành nợ xấu khi mà nhiều doanh nghiệp đang nằm ở nợ loại 2.

Thứ tư là ngành khác. Ngành khác là ngành có dư nợ chiếm tỷ trọng trung bình cao thứ hai sau ngành thương mại, sản xuất, khoảng 42%. Ngành khác ở đây chủ yếu là cho vay cá thể, hộ kinh doanh cá thể và một số ngành khác như khai khoáng, dịch vụ tư vấn, môi giới,... Dư nợ của ngành này liên tục tăng cao với tốc độ trung bình khoảng 46% và có xu hướng chậm lại tính đến giữa năm 2008 và ở mức 11.796,42 tỷ. Tương ứng với dư nợ tăng, nợ xấu về con số tuyệt đối cũng có xu hướng tăng qua các thời kỳ với tốc độ trung bình khoảng 8,7% và ở mức 142,25 tỷ vào nửa đầu năm 2008. Như vậy, trung bình tốc độ tăng dư nợ đã cao hơn tốc độ tăng nợ xấu cho nên tỷ lệ nợ xấu/dư nợ ngành có xu hướng giảm qua các thời kỳ. Cuối năm 2006 tỷ lệ này là 2,96%, đến giữa năm 2007 tỷ lệ này giảm xuống còn 2,15% và tiếp tục giảm xuống còn 1,62% cuối năm 2007 và 1,21% nửa đầu năm 2008. Đây là ngành có tiềm năng phát triển do rủi ro được phân tán. Mặc dù số lượng khách hàng bị nợ xấu nhiều hơn các ngành khác nhưng bình quân nợ xấu trên mỗi khách hàng lại thấp hơn nhiều. Ngoài ra, việc thu hồi nợ trên tài sản đảm bảo của những khách hàng thuộc ngành này cao vì tài sản đảm bảo của họ chủ yếu là bất động sản, vàng, giấy tờ có giá như sổ tiết kiệm, trái phiếu chính phủ,...

Thứ năm là ngành bến bãi, vận tải. Ở ngành này, đối tượng khách hàng của Techcombank chủ yếu là doanh nghiệp kinh doanh vận tải đường bộ. Đây là ngành chiếm tỷ trọng dư nợ gần như thấp nhất trung bình dao động ở mức 1,88% và có xu hướng giảm mặc dù dư nợ vẫn tăng đều qua các thời kỳ. Cuối năm 2006 ngành này chiếm tỷ 2% tổng dư nợ, đến nửa đầu năm 2008 tỷ trọng giảm xuống còn 1,72%. Nợ xấu về con số tuyệt đối có xu hướng tăng nhưng không nhiều và dao động ở mức từ 2 tỷ đến 2,5 tỷ. Về mặt tương đối, nợ xấu



có xu hướng giảm. Cuối năm 2006, tỷ lệ nợ xấu là 1,21%, đến nửa đầu năm 2007 giảm xuống còn 0,87%, cuối năm 2007 tiếp tục giảm xuống còn 0,6% và đến nửa đầu năm 2008, tỷ lệ này chỉ còn 0,53%. Có thể nói mặc dù trong thời gian qua giá xăng dầu tăng cao nhưng số doanh nghiệp bị nợ xấu và nợ quá hạn không nhiều bởi cùng với việc giá nhiên liệu tăng cao thì doanh nghiệp kinh doanh vận tải cũng tăng giá vé lên do nhu cầu đi lại của người dân và nhu cầu vận chuyển hàng hoá là khá lớn và dự báo có xu hướng tăng trong tương lai.

Cuối cùng là ngành du lịch, khách sạn. Đây là ngành chiếm tỷ trọng dư nợ thấp nhất trong các ngành và dao động ở mức từ 0,40% đến 0,46%, mặc dù dư nợ của ngành có tốc độ tăng trưởng cao, trung bình 55%. Nợ xấu của toàn ngành nhìn chung không đáng kể, chỉ ở mức dưới 1 tỷ và tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm qua các thời kỳ. Cuối năm 2006 tỷ lệ nợ xấu là 1,49%, đến nửa đầu năm 2007, tỷ lệ này giảm xuống còn 0,87%. Tỷ lệ này tiếp tục giảm xuống còn 0,80% cuối năm 2007 và ở mức 0,57% nửa đầu năm 2008. Có thể nói đây là ngành có chất lượng tín dụng tốt và có nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai. Mặc dù thời gian vừa qua lạm phát tăng cao, thu nhập thực tế của người dân giảm nhưng lượng du khách đổ dồn về các khu du lịch vẫn không hề giảm và còn tăng rất nhiều. Các doanh nghiệp hoạt động trong ngành du lịch và giải trí có doanh thu liên tục tăng cho dù nền kinh tế đang gặp khó khăn do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu.

#### **2.4.2. Vòng quay vốn tín dụng**

Vòng quay tín dụng thể hiện tốc độ luân chuyển vốn và chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Vòng quay tín dụng lớn nói lên sự luân chuyển vốn nhanh và chất lượng tín dụng tốt. Ngược lại, vòng quay thấp thể hiện vốn tín dụng chậm luân chuyển, chất lượng tín dụng chưa tốt, thu nợ kém. Tình hình vòng quay vốn tín dụng của Techcombank được thể hiện ở bảng 2.8 dưới đây:

**Bảng 2.8. Vòng quay vốn tín dụng tại Techcombank qua các thời kỳ***Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2006	30/06/2007	31/12/2007	30/06/2008
Doanh số thu nợ	12.423,30	18.847,72	37.209,71	39.415,80
Dư nợ bình quân	8.810,85	12.318,77	20.222,67	27.563,50
Vòng quay vốn tín dụng	1,41	1,53	1,84	1,43

*Nguồn: Techcombank [15], [18]*

Chỉ số vòng quay vốn tín dụng cho biết một đồng vốn khả dụng tham gia bao nhiêu vòng trong quá trình chu chuyển vốn trong một thời kỳ nhất định. Vòng quay vốn tín dụng bình quân của Techcombank nhìn chung ngày càng tăng nhanh hơn qua các thời kỳ từ cuối năm 2006 đến cuối năm 2007, tức là khả năng thu hồi vốn cao hơn, rủi ro ít hơn và chất lượng tín dụng được nâng cao hơn. Đó là do tỷ trọng cho vay ngắn hạn của Techcombank chiếm tỷ lệ cao, và ngày càng mở rộng cho vay theo hình thức hạn mức tín dụng. Vì hình thức này, giúp dòng vốn luân chuyển nhanh, khách hàng chủ động hơn trong việc vay trả, mặt khác ngân hàng có khả năng kiểm soát được nguồn thu của khách hàng hơn. Từ đó, góp phần hạn chế việc gia hạn nợ, nợ xấu cho Techcombank. Tuy nhiên, đến nửa đầu năm 2008, vòng quay vốn lại có xu hướng giảm từ 1,84 cuối năm 2007 xuống còn 1,43 tính đến 30/06/2008. Việc sụt giảm này là do rất nhiều nguyên nhân, nhưng nguyên nhân chủ yếu và trực tiếp nhất là do nền kinh tế Việt Nam nói riêng và toàn cầu nói chung đang bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính bắt nguồn từ nền kinh tế lớn nhất thế giới là Mỹ. Sự sụt giảm vòng quay vốn tín dụng này là một dấu hiệu cho thấy có sự suy giảm chất lượng tín dụng tính đến thời điểm 30/06/2008.

#### **2.4.3. Tình hình lợi nhuận từ hoạt động cho vay.**

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của vốn tín dụng, một khoản tín dụng ngắn hạn hay dài hạn sẽ không thể coi là có chất lượng cao nếu nó không mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các khoản cho vay của ngân hàng sinh lời, chất lượng tín dụng tốt, ngược lại chỉ tiêu này thấp thì có nghĩa

là hoạt động tín dụng có hiệu quả không cao. Tuy nhiên chỉ tiêu này chỉ có tính tương đối trong đánh giá chất lượng tín dụng vì nó còn chịu ảnh hưởng từ lãi suất, chính sách khách hàng.

Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của Techcombank thể hiện ở bảng 2.9 dưới đây:

**Bảng 2.9. Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng tại Techcombank qua các thời kỳ**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	31/12/06	30/06/07	31/12/07	30/06/08
LN từ hoạt động tín dụng	231	251	497	482
Tổng dư nợ	8.810,85	12.318,77	20.222,67	27.886,65
LN từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ (%)	2,62	2,04	2,46	1,73

*Nguồn: Techcombank [15], [18]*

Từ bảng số liệu bảng 2.9 cho thấy nhìn chung lợi nhuận từ hoạt động tín dụng có xu hướng gia tăng qua các thời kỳ, tuy nhiên tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ lại có xu hướng giảm. Cụ thể:

Cuối năm 2006 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ là 2,62%. Nửa đầu năm 2007, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ giảm xuống còn 2,08%. Nguyên nhân là do tỷ lệ nợ 2-5 (nợ quá hạn) tăng từ 3,11% cuối năm 2006 lên 7,41% nửa đầu năm 2007. Do đó, thực thu phí và lãi giảm, dẫn đến lợi nhuận giảm. Cuối năm 2007, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ tăng lên và đạt 2,46%. Đó là do tổng dư nợ nửa cuối năm 2007 tăng cao tương đương 60% so với nửa đầu năm bởi thông thường nhu cầu vay vốn nửa cuối năm thường cao hơn nửa đầu năm. Bên cạnh đó, tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống còn 3,05% chất lượng tín dụng được nâng cao cho thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng đã đảm bảo thu được nợ gốc và lãi đúng hạn, vốn tín dụng được đầu tư một cách có hiệu quả. Tuy nhiên sang nửa đầu năm 2008 tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng/tổng dư nợ giảm xuống còn 1,73%. Điều này cho thấy chất lượng và hiệu quả hoạt động tín dụng bị giảm sút.

Có hai nguyên nhân chính: một là chi phí vốn đầu vào cao, do lãi suất huy động nửa đầu năm 2008 liên tục tăng cao, kết quả của việc đua tranh tăng lãi suất huy động giữa các ngân hàng để thu hút vốn, góp phần làm tăng tính thanh khoản. Hai là do tình hình kinh tế không mấy sáng sủa do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nên tỷ lệ nợ quá hạn đã tăng lên 5,13% nửa đầu năm 2008 so với 3,05% cuối năm 2007.

## **2.5. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK**

### **2.5.1. Thành tựu**

Qua phân tích ở trên có thể nhận thấy rằng tổng dư nợ tín dụng của Techcombank luôn đạt tốc độ tăng trưởng khá cao, kể cả trong giai đoạn nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008. Mặc dù dư nợ tăng khá mạnh nhưng chất lượng tín dụng của Techcombank vẫn được kiểm soát chặt chẽ, mặt khác dự phòng rủi ro tín dụng được trích đầy đủ và thường xuyên để bảo đảm an toàn cho hoạt động ngân hàng. Tỷ lệ nợ xấu vẫn luôn nằm trong giới hạn cho phép trung bình khoảng 1,75% (<5%) qua các thời kỳ. Tỷ lệ nợ xấu của Techcombank nhìn chung luôn thấp hơn so với tỷ lệ trung bình của các NHTM có vốn nhà nước (trung bình từ 2,5-4%) và tỷ lệ nợ xấu trung bình của các NHTM Việt Nam (trên dưới 3%). Vòng quay vốn tín dụng nhìn chung luôn duy trì ở mức khá, trung bình là 1,55%. Mặc dù trong thời kỳ khó khăn như năm 2008 khi nền kinh tế Việt Nam và đặc biệt là thị trường tài chính Việt Nam bị ảnh hưởng bởi cuộc tài chính toàn cầu, vòng quay vốn tín dụng vẫn đạt ở mức 1,43, cao hơn mức trung bình của các NHTM Việt Nam (1,39). Bên cạnh đó, tỷ lệ lợi nhuận trên tổng dư nợ tín dụng đạt ở mức khá, trung bình khoảng 2,21%, trong khi đó mức trung bình của các NHTM Việt Nam chỉ khoảng 1,84%.

Ngoài ra, với hệ thống công nghệ hiện tại của Techcombank, việc phân loại nợ được tự động hóa hoàn toàn, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phân loại nợ. Bên cạnh đó, một số khoản nợ quá hạn lâu vẫn được để trong nội bảng là để tăng cường ý

thức trách nhiệm của cán bộ trong việc thu hồi những khoản nợ này cũng như kiểm soát tốt hơn tỷ lệ nợ xấu.

### **2.5.2. Hạn chế**

Thứ nhất, trong thời gian qua, Techcombank đã đạt được những thành tựu khá ấn tượng trên mọi mặt và trở thành một trong ba ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam. Tuy nhiên, cũng giống nhiều NHTM khác ở Việt Nam, hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động chính, chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục tài sản có (trên 60%), trong khi môi trường kinh doanh tín dụng chứa đựng nhiều rủi ro, đó đó nguy cơ xảy ra nợ xấu, nợ quá hạn là rất lớn.

Thứ hai, cũng giống nhiều NHTM khác, mặc dù Techcombank đã tuân thủ thực hiện việc phân loại nợ theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tuy nhiên Techcombank mới chỉ phân loại chủ yếu dựa vào yếu tố thời gian là chính còn yếu tố rủi ro thì chưa được chú trọng. Do đó, việc phân loại nợ chưa phản ánh chính xác tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của Ngân hàng. Nếu Techcombank chú trọng phân loại nợ dựa trên yếu tố rủi ro thì tỷ lệ nợ xấu có thể sẽ lớn hơn.

Thứ ba, mặc dù tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giảm qua các thời kỳ nhưng về con số tuyệt đối, nợ xấu nhìn chung vẫn phát sinh tăng qua các thời kỳ, từ 222,91 tỷ cuối năm 2006, tăng lên đến 294,28 tỷ cuối năm 2007 và tăng lên 336,02 tỷ nửa đầu năm 2008. Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay, khi nền kinh tế đang bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, nợ loại 2 của ngân hàng đã tăng một cách đột biến từ 322,02 tỷ cuối năm 2007 lên 1.093,90 tỷ nửa đầu năm 2008. Đây là một con số đáng báo động, cho thấy nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu sẽ tăng cao trong thời gian tới.

### **2.5.3. Nguyên nhân**

#### **2.5.3.1. Xuất phát từ môi trường bên ngoài**

- **Môi trường kinh tế-xã hội trong và ngoài nước**

Sau khi gia nhập WTO, nền kinh tế Việt Nam đã hội nhập với nền kinh tế thế giới. Do đó, mọi biến động của nền kinh tế thế giới đều có tác động không nhỏ đến

nền kinh tế Việt Nam. Cụ thể, năm 2008 là một năm đầy biến động của thị trường tài chính thế giới bắt nguồn từ những sai lầm của hệ thống ngân hàng Mỹ đã cho vay quá dễ dãi, nhất là trong việc cấp tín dụng cho kinh doanh bất động sản. Và trong thời đại toàn cầu hóa, khi các ngân hàng toàn cầu có mối quan hệ tín dụng đan xen nhau hằng nhật, cuộc khủng hoảng tài chính của nền kinh tế lớn nhất là Mỹ đã nhanh chóng lây lan sang các nước khác như hiệu ứng đô-mi-nô. Kinh tế một số nước đã rơi vào suy thoái và nguy cơ suy thoái toàn cầu là hiện thực. Trong thời gian qua, sự biến động của kinh tế thế giới và trong nước là một trong những nguyên nhân khách quan quan trọng gây ra tình trạng nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao tại Techcombank. Cụ thể:

Một là, thị trường xuất khẩu chủ yếu của ta là Mỹ, Nhật bản và Châu Âu, tuy nhiên cả ba thị trường này đều bị ảnh hưởng sâu sắc bởi cuộc khủng hoảng tài chính do đó xuất khẩu của nước ta bị chịu tác động kép trên cả ba phương diện: đơn đặt hàng ít đi do bạn hàng giảm nhập khẩu vì những khó khăn về tài chính - kinh tế ở nước họ; nhu cầu của người tiêu dùng giảm; giá cả nhiều mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ta như dầu thô, lúa gạo, cao-su, cà-phê, thủy sản... đều giảm gây rủi ro lớn cho các nhà nhập khẩu là khách hàng Techcombank. Họ đã vay tiền ngân hàng để thu mua hàng xuất khẩu, tuy nhiên đến khi xuất hàng thì lại không xuất được hoặc xuất hàng với giá thấp dẫn đến thua lỗ, không trả nợ được cho ngân hàng. Hiện nay số doanh nghiệp được Techcombank tài trợ xuất khẩu bị nợ quá hạn đang ngày một tăng.

Hai là, bắt nguồn từ cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ, thị trường tài chính ở Việt Nam từ đầu năm 2008 đến nay đã có những biến động mạnh. Thị trường chứng khoán liên tục mất điểm. Giá cả của các cổ phiếu sụt giảm một cách thảm hại. Nhiều cổ phiếu của các công ty thậm chí cổ phiếu của nhiều ngân hàng bị giảm dưới mệnh giá, khiến số cổ phiếu cầm cố ở Techcombank được định giá cao hàng chục lần so với mệnh giá hồi năm 2007, năm hưng thịnh của thị trường chứng khoán bỗng dưng trở thành “mớ giấy lộn”. Nhiều khách hàng vay mua chứng khoán đã bị thua lỗ nặng dẫn đến tình trạng nợ xấu, nợ quá hạn tăng cao. Bên cạnh đó, tài

sản cầm cố bằng cổ phiếu hầu như không còn giá trị đã khiến ngân hàng khó khăn trong việc xử lý tài sản để thu nợ.

Bà là, do sự tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, lạm phát ở nước ta thời gian đầu liên tục tăng cao, do đó NHNN đã yêu cầu tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc để làm giảm lạm phát. Điều này đã khiến cho nhiều ngân hàng bị khan hiếm tiền mặt và rơi vào tình trạng khó khăn trong vấn đề thanh khoản. Các Ngân hàng vì thế đã tăng lãi suất huy động tiết kiệm để giải quyết tính thanh khoản, khiến lãi suất cho vay tăng cao chưa từng thấy trong lịch sử lên tới 21% và thậm chí còn tăng cao hơn nếu không có sự khống chế mức lãi suất trần của NHNN. Sự biến động của lãi suất và sự thay đổi liên tục chính sách cho vay của Tecombank để đáp ứng yêu cầu của NHNN và để đảm bảo độ an toàn đã gây ra sự xáo trộn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của khách hàng. Nhiều khách hàng đã không thể trụ nổi với mức lãi suất quá cao như vậy trong khi người dân đang thắt chặt chi tiêu. Như vậy, đầu vào tăng cao trong khi đầu ra bị thu hẹp đã khiến nhiều doanh nghiệp đặc biệt các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực điện tử, đồ gia dụng, điện thoại, ô tô, xe máy,... bị thua lỗ, dẫn đến nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao.

Như vậy, sự biến động quá nhanh, và khó có thể dự đoán được trên các mặt kinh tế, xã hội trong và ngoài nước đã ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng các khoản cấp tín dụng của Techcombank trong thời gian qua.

- **Hệ thống thông tin**

Hệ thống thông tin của Việt Nam hiện nay còn khá nhiều bất cập, Việt Nam chưa có cơ chế công bố thông tin đầy đủ. Trong thời gian qua, Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) trực thuộc NHNN hoạt động đã đạt được những kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin về tình hình hoạt động tín dụng nhưng chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm doanh nghiệp hoạt động một cách độc lập và hiệu quả.

Vai trò nối kết các NHTM của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) còn lỏng lẻo, chưa đạt được kết quả như mong muốn. Đây chính là thách thức cho các

NHTM Việt Nam nói chung và Techcombank nói riêng trong việc mở rộng và kiểm soát hoạt động tín dụng.

- **Hệ thống văn bản luật**

Về cơ bản, hoạt động tín dụng của các NHTM hiện nay đã được Luật hóa trong các văn bản Luật và các văn bản pháp quy của Chính Phủ, NHNN. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng của các NHTM hiện nay chịu sự điều chỉnh, chi phối của khá nhiều luật, văn bản dưới luật chồng chéo, không rõ ràng, không hợp lý, thiếu tính chặt chẽ và chưa thật sự hoàn chỉnh.

Ngoài ra, chính Phủ thường xuyên ban hành mới các chính sách về thuế, về xuất nhập khẩu, hoặc các quy định về đất đai, nhà ở... Khi một chính sách bị thay đổi đột ngột sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh, ảnh hưởng đến kế hoạch, cũng như khả năng dự báo sức tiêu thụ trên thị trường của các doanh nghiệp. Việc định hướng chiến lược sản xuất, kinh doanh không phù hợp, không chính xác sẽ dẫn đến sản xuất cung vượt cầu, hàng hóa khó tiêu thụ, giá bán hạ, thua lỗ, khách hàng sẽ không đảm bảo nguồn tiền trả nợ của khách hàng cho Ngân hàng dẫn đến chất lượng tín dụng kém.

- **Công tác kiểm tra, thanh tra**

Hiện nay, bên cạnh những cố gắng và kết quả đạt được, hoạt động thanh tra, kiểm tra, giám sát của NHNN đối với các NHTM trong đó có Techcombank chưa thật sự có hiệu quả thể hiện ở một số điểm sau:

- ✓ Năng lực cán bộ thanh tra, giám sát chưa đáp ứng được yêu cầu, thậm chí một số nghiệp vụ kinh doanh và công nghệ mới thanh tra còn chưa nắm bắt kịp thời.
- ✓ Nội dung và phương pháp thanh tra, giám sát còn lạc hậu, chậm được đổi mới, hoạt động một cách thụ động theo kiểu xử lý vụ việc đã phát sinh, ít có khả năng ngăn chặn, phòng ngừa rủi ro và vi phạm. [1]

- **Các cơ quan ban ngành liên quan**

Hoạt động của các cơ quan ban ngành có liên quan đến hoạt động tín dụng của các NHTM hiện nay có thể nói còn nhiều vấn đề cần bàn luận như:

- ✓ Quản lý doanh nghiệp còn lỏng lẻo, cấp phép tràn lan.



- ✓ Công chứng tài sản thế chấp sai pháp luật.
- ✓ Sự phối hợp giữa cơ quan công an, viện kiểm soát, tòa án, các sở, ban, ngành, chính quyền địa phương trong việc xử lý tài sản đảm bảo còn nhiều hạn chế, chưa đồng bộ, chặt chẽ và kịp thời.
- ✓ Thời gian và thủ tục phát mãi tài sản thường kéo dài, chi phí ngoài cao. Dẫn đến kéo dài thời gian thu hồi nợ của Ngân hàng.
- ✓ Sự can thiệp không chính thức của các cơ quan công quyền trong việc cho vay, cản trở việc đánh giá khách hàng của các NHTM nói chung và Techcombank nói riêng. Có thể phân tích ở hai khía cạnh đó là: ngân hàng không thể từ chối cho vay nên việc thẩm định các khoản vay, đánh giá năng lực thật sự của khách hàng chỉ mang tính thủ tục. Điều này đã làm giảm chất lượng công tác thẩm định, khoản vay vì vậy mang nhiều rủi ro, làm tăng nợ xấu.
- ✓ Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng - Bộ Tài chính (DATC) hoạt động chưa hiệu quả.

#### **2.5.3.2. Nguyên nhân chủ quan từ phía Ngân hàng:**

- **Xuất phát từ cán bộ quản lý, cán bộ tín dụng**

Đạo đức của cán bộ tín dụng là một trong những yếu tố quan trọng để giải quyết vấn đề nâng cao chất lượng tín dụng. Một cán bộ hạn chế về năng lực có thể được bồi dưỡng thêm để nâng cao trình độ, nhưng một cán bộ tha hóa về đạo đức mà lại giỏi về mặt nghiệp vụ thì thật sự nguy hiểm khi được bố trí trong công tác tín dụng. Trong thời gian vừa qua, không ít cán bộ đã bỏ qua các bước của quy trình, hạ thấp tiêu chuẩn đánh giá khách hàng, không chú ý đúng mức đến tình hình tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ, nguồn trả nợ của khách hàng vay nên nảy sinh nhiều sai phạm: về điều kiện vay vốn, về việc lập hồ sơ vay vốn, về việc kiểm tra, quản lý nợ vay, về cơ cấu lại thời hạn trả nợ (điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ gốc và lãi). Ngoài ra, việc lập hồ sơ giả để vay tiền cá nhân, nhờ người vay hộ,... định giá tài sản đảm bảo không đúng giá trị thực do thông đồng với khách hàng cũng đã xảy ra gây ảnh hưởng lớn đến chất lượng tín dụng.

Bên cạnh vấn đề đạo đức, năng lực, trình độ, kinh nghiệm của một bộ phận cán bộ hiện nay chưa đáp ứng nhu cầu công việc. Điều này có thể thấy trong thực tế qua việc bố trí công việc chưa phù hợp với trình độ chuyên môn, bản thân từng cán bộ chưa có ý thức tự nâng cao nghiệp vụ.

Ngoài ra, sự gắn bó, nỗ lực với công việc của một bộ phận cán bộ cũng chưa được phát huy do chính sách tuyển dụng, sử dụng, phân công, bố trí công việc và vấn đề đãi ngộ của ngân hàng chưa đủ sức thu hút.

- **Xuất phát từ quy trình tín dụng**

Nhân tố ảnh hưởng đặc biệt quan trọng đến chất lượng tín dụng của Techcombank đó là quy trình tín dụng. Quy trình tín dụng nếu không phát huy được tác dụng sẽ ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Quy trình tín dụng của Techcombank bộc lộ hai yếu điểm sau:

Thứ nhất, so với quy trình tín dụng chuẩn như đã trình bày ở trên, quy trình tín dụng của Techcombank thiếu một bước rất quan trọng đó là khâu tiếp thị, tiếp xúc khách hàng. Đây là một khâu vô cùng quan trọng đặc biệt trong giai đoạn hội nhập hiện nay với sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng. Giống với nhiều ngân hàng trước kia đặc biệt là các ngân hàng thương mại Nhà Nước, mối quan hệ giữa Techcombank và khách hàng thường là một chiều: khách hàng có nhu cầu vay vốn thì tìm đến ngân hàng, việc tìm kiếm khách hàng từ phía ngân hàng thì không được chú trọng, đặc biệt đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp. Điều này dẫn đến việc dễ bỏ qua đối tượng khách hàng tiềm năng, khách hàng tốt, có độ tin cậy cao.

Thứ hai, thông tin cần phải thực hiện trong các bước của quy trình tín dụng không được quy định chi tiết và đầy đủ, gây khó khăn trong việc thực hiện quy trình cũng như gây ra kẽ hở cho việc làm tắt và bỏ qua một số bước của quy trình. Chẳng hạn trong quy trình tại bước “giải ngân, giám sát hoạt động khách hàng, đơn đốc thu hồi nợ gốc, lãi vay” có quy định “các Kiểm soát viên thuộc Trung tâm Quản lý Tín dụng kiểm soát lại toàn bộ hồ sơ giải ngân đầy đủ và hợp lệ với các điều kiện cho vay, kiểm tra lại số tiền được giải ngân, số tiền theo chứng từ rút vay của khách hàng. Nếu khoản vay đầy đủ điều kiện được duyệt giải ngân, các số liệu đúng thì

trực tiếp duyệt giải ngân trên hệ thống Globus”. Như vậy, theo quy định như trên thì các Kiểm soát viên chỉ kiểm tra về bề mặt hồ sơ do các bộ tín dụng cung cấp. còn tính chân thật của hồ sơ thì không phải trách nhiệm của họ. Do đó trong nhiều trường hợp mặc dù biết chứng từ trong hồ sơ vay vốn là giả nhưng khoản vay vẫn được giải ngân do hồ sơ đầy đủ và đáp ứng được các điều kiện vay vốn vì các kiểm soát viên không có chức năng kiểm soát tính chân thật của hồ sơ tín dụng.

- **Xuất phát từ công tác thẩm định**

Thứ nhất là vấn đề đánh giá uy tín, năng lực quản trị, năng lực tài chính của khách hàng:

✓ Đánh giá uy tín của khách hàng là vấn đề thật sự khó khăn đối với các cán bộ thực hiện công tác thẩm định trong việc tiếp cận thông tin về khách hàng khi nguồn thông tin và khả năng phát tín hiệu của khách hàng còn hạn chế. Hiện nay, công tác đánh giá uy tín của khách hàng chủ yếu dựa vào cảm tính và chủ quan của các cán bộ nghiệp vụ, như dựa vào các quan hệ trong quá khứ: khách hàng vay trả đúng hạn được xem là khách hàng có uy tín, còn đối với khách hàng mới quan hệ thì chủ yếu dựa vào ý kiến chủ quan của cán bộ tín dụng khi tiếp xúc với khách hàng, hoặc qua một số thông tin thu thập được. Trong khi đó, đối tượng khách hàng được xem là chiến lược phục vụ của ngân hàng là khu vực kinh tế tư nhân thì còn quá non trẻ, chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, chưa có danh tiếng trên thị trường, ý thức của doanh nghiệp trong việc xây dựng uy tín và thương hiệu chưa cao, các hiệp hội ngành thì chưa phát huy vai trò của mình, chưa hỗ trợ nhiều cho các doanh nghiệp thành viên phát triển, nhất là việc giới thiệu các thành viên cho thị trường nên đã dẫn đến việc thu thập thông tin để đánh giá đối với khu vực kinh tế trên là rất khó khăn.

- ✓ Đánh giá năng lực của khách hàng:

- Về năng lực quản trị: nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định sự thành bại của một doanh nghiệp và cũng có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả đồng vốn của ngân hàng. Tuy nhiên, việc đánh giá nguồn nhân lực, nhất là bộ phận lãnh

đạo của khách hàng hiện nay hoàn toàn chưa có cơ sở, chủ yếu là liệt kê bằng cấp và số năm công tác.

- Về năng lực tài chính: công việc đánh giá được thực hiện chủ yếu dựa vào việc phân tích số liệu trên các báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp. Hiện nay do Việt Nam chưa có quy định về minh bạch thông tin nên có thể nói độ tin cậy của các báo cáo tài chính chưa thật sự cao, nhất là đối với các doanh nghiệp tư nhân. Hiện nay, xảy ra tình trạng, một doanh nghiệp có rất nhiều báo cáo tài chính, mỗi báo cáo phục vụ cho những mục đích khác nhau. Chẳng hạn, một doanh nghiệp có tới 4 báo cáo tài chính, một báo cáo cho Ngân hàng xem, một báo cáo cho cơ quan thuế, cơ quan thanh tra, một báo cáo cho các nhà đầu tư của doanh nghiệp và một báo cáo thật sự cho riêng doanh nghiệp. Từ những số liệu chưa thực sự tin cậy nên việc phân tích báo cáo tài chính sẽ không phản ánh đúng thực chất năng lực tài chính của khách hàng.

Thứ hai là vấn đề đánh giá hiệu quả phương án, dự án vay. Đây là khâu quan trọng, ảnh hưởng lớn nhất đến khả năng thu hồi vốn của Techcombank. Tuy nhiên, do có nhiều nhân tố chủ quan và khách quan tác động nên đã dẫn đến chất lượng đánh giá phương án/dự án vay chưa thật sự hiệu quả:

✓ Khi nhận một dự án, cán bộ thẩm định sẽ phải tiến hành thẩm định các khía cạnh như yếu tố thị trường, kỹ thuật, công nghệ và cả các yếu tố kinh tế, xã hội của dự án. Tuy nhiên, việc thẩm định dự án trong một môi trường thiếu thông tin như của Việt Nam là một thách thức lớn đối với các cán bộ thẩm định. Trên thị trường hiện nay, có rất ít doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nghiên cứu thị trường. Do đó, khi đánh giá thị trường đối với sản phẩm của dự án, cán bộ thẩm định chủ yếu phải dựa vào các nguồn thông tin không chính thức, thu thập qua báo chí, internet,... Thêm vào đó, trình độ xây dựng dự án/phương án sản xuất kinh doanh của hầu hết các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ còn yếu.

Cuối cùng, tiêu chuẩn thống nhất chung về mặt bằng đánh giá, cách xếp loại doanh nghiệp của Techcombank chưa được hoàn thiện. Do đó, việc xếp loại khách

hàng chỉ mang tính hình thức. Kết quả là việc đánh giá dự án không mang tính khả thi, nhất là trong điều kiện trình độ cán bộ thẩm định còn chưa được chuyên sâu.

- **Xuất phát từ việc nhận và quản lý tài sản đảm bảo**

Quản trị danh mục tài sản đảm bảo là yêu cầu cần thiết trong công tác quản lý rủi ro tín dụng, và là mắc xích quan trọng trong quy trình cho vay thu hồi nợ, xử lý các khoản nợ có vấn đề. Tuy nhiên, việc giám sát, quản lý, đánh giá, phân loại, dự báo, cảnh báo về danh mục các tài sản đảm bảo chưa được làm thường xuyên, chưa có tính hệ thống mà chỉ dừng ở mức kiểm tra trên hồ sơ pháp lý, định kỳ đánh giá lại giá trị để điều chỉnh mức dư nợ cho vay hoặc yêu cầu khách hàng bổ sung. Hơn nữa, việc định giá tài sản đảm bảo còn mang tính chủ quan và thiếu tính khoa học. Trên thực tế, trừ những động sản và bất động sản có giá trị lớn hàng tỷ đồng, Techcombank mới thuê tổ chức tư vấn, tổ chức chuyên môn định giá, còn lại đa số việc định giá đều chủ yếu dựa trên hoá đơn, chứng từ, ít dựa vào hiện trạng tài sản.

Bên cạnh đó, việc lựa chọn nhận tài sản đảm bảo cũng là một nguyên nhân gây ra tình trạng không thu hồi được nợ nếu khoản vay có vấn đề. Hiện tại, Techcombank đang cho phép nhận cầm cố, thế chấp một số loại tài sản có độ rủi ro khá cao như quyền đòi nợ, L/C xuất khẩu, hàng hoá hình thành vốn vay. Thực tế đã xảy ra rất nhiều trường hợp ngân hàng không thể thu hồi được nợ từ những loại tài sản đảm bảo trên. Công ty I vay vốn Techcombank để thu mua nông sản xuất khẩu. Tài sản đảm bảo là quyền đòi nợ từ nhà nhập khẩu hàng của công ty C.A ở nước ngoài. Ngân hàng yêu cầu nhà nhập khẩu hàng phải chuyển tiền thanh toán hợp đồng qua tài khoản của công ty I tại ngân hàng. Tuy nhiên, do sự biến động bất thường của tỷ giá và do trục lợi, công ty I đã yêu cầu nhà nhập khẩu chuyển tiền thanh toán về tài khoản của công ty I ở ngân hàng khác. Điều này đã khiến Techcombank không thể thu hồi được khoản nợ đã cho công ty I vay, và khoản vay của công ty này đã chuyển thành nợ xấu.

Đối với vấn đề bảo hiểm tài sản, cán bộ tín dụng thường không chú ý đôn đốc, kiểm tra việc khách hàng có mua bảo hiểm đúng định kỳ để đến khi phương tiện bị

tai nạn, việc trục vớt, sửa chữa phải bỏ thêm rất nhiều vốn, gây khó khăn lâu dài về khả năng thanh toán khoản nợ vay do phương tiện đã hết thời hạn bảo hiểm.

- **Xuất phát từ thông tin tín dụng**

Các NHTM cũng như Techcombank hiện nay chưa nhận được sự phối hợp hỗ trợ cung cấp thông tin từ các cơ quan chức năng như cơ quan thuế, chi cục thống kê, hay các cơ quan chủ quản.

Bên cạnh các nguyên nhân khách quan, bản thân Techcombank đôi khi cũng lệ thuộc khá nhiều vào các số liệu của khách hàng cung cấp mà chưa chủ động tìm kiếm thông tin hay nói cách khác có tình trạng thông tin bất cân xứng giữa các Techcombank và khách hàng vay .

Việc thu thập thông tin về khách hàng, về ngành nghề, về môi trường kinh tế mà khách hàng đang hoạt động, về các văn bản mới được ban hành, về tình hình diễn biến giá cả thị trường trong và ngoài nước, đặc biệt là những cảnh báo về các ngành hàng ngân hàng đang và sẽ đầu tư chưa được thực hiện một cách thường xuyên và có tính hệ thống.

- **Xuất phát từ hoạt động kiểm soát sau giải ngân**

Việc kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay chưa được chú trọng, đôi khi mang tính đối phó, chiếu lệ nếu khách hàng vẫn trả nợ đều đặn. Điều này đã hạn chế rất lớn khả năng dự báo rủi ro của Ngân hàng.

Ngoài ra, việc kiểm tra giám sát, đảm bảo việc sử dụng vốn vay đúng mục đích của khách hàng là rất khó khăn vì khó nắm bắt được dòng tiền vào và dòng tiền ra trong quá trình sử dụng vốn vay của bên vay do tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt ở Việt Nam vẫn ở mức rất cao và do các doanh nghiệp cổ tình ít giao dịch qua tài khoản của Techcombank mà lại giao dịch qua tài khoản của các ngân hàng khác để tránh bị kiểm soát.

### ***2.5.3.3. Nguyên nhân từ phía khách hàng đi vay:***

Ngoài việc khách hàng khó khăn trong vấn đề trả nợ do tình hình kinh doanh không thuận lợi như đã phân tích ở trên, thì rất nhiều bộ phận khách hàng có chủ ý lừa đảo ngân hàng. Họ cố tình không trả nợ dẫn đến các khoản nợ quá hạn và nợ

xấu tăng cao. Hoặc có những khách hàng cố tình lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt vốn vay của ngân hàng. Thực tế đã xảy ra trường hợp sau: Techcombank có tài trợ vay mua ô tô ở ngay giai đoạn khách hàng được cấp giấy hẹn lấy đăng ký xe, mà giấy hẹn lấy đăng ký xe là một tờ giấy khá thông thường chỉ có chữ ký của cán bộ tiền nhận hồ sơ mà không hề có dấu, tên và chức danh đi kèm. Anh T. đã lợi dụng điều kiện cho vay thông thoáng này để lừa đảo ngân hàng bằng cách làm giả giấy hẹn lấy đăng ký xe và dùng giấy hẹn giả này để vay tiền ngân hàng một cách dễ dàng.

*Tóm lại*, chất lượng tín dụng xấu đi có thể phát sinh do rất nhiều nguyên nhân từ các nguyên nhân khách quan do nền kinh tế và các cơ quan quản lý Nhà nước đến các nguyên nhân chủ quan của chính bản thân Techcombank, và các nguyên nhân từ phía khách hàng vay vốn,... Các biện pháp phòng chống những nguyên nhân phát sinh có thể nằm trong tầm tay của Techcombank nhưng cũng có những biện pháp vượt ngoài khả năng ngân hàng, liên quan đến vấn đề nội tại của bản thân nền kinh tế đang chuyển đổi, cũng như định hướng mô hình phát triển ở Việt Nam.

### **CHƯƠNG 3- GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK**

#### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK TRONG THỜI GIAN TỚI.**

Ngày 24/5/2006, Thủ Tướng Chính phủ đã ra quyết định số 112/2006/QĐ-TTg phê duyệt Đề án Phát triển ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 xác định mục tiêu Phát triển toàn diện hệ thống NHTM theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng để đạt trình độ phát triển trung bình tiên tiến trong khu vực ASEAN (hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á) với cấu trúc đa dạng về sở hữu, tài chính lành mạnh, đồng thời tạo nền tảng đến năm 2010 xây dựng được hệ thống NHTM hiện đại, đạt trình độ tiên tiến trong khu vực. Trên cơ sở những định hướng chung Techcombank đã xây dựng định hướng nâng cao chất lượng tín dụng trong thời gian tới như sau:

✓ Xây dựng cơ cấu tín dụng có khả năng sinh lời cao, đảm bảo khả năng thu hồi vốn, phù hợp với xu hướng vận động của nền kinh tế (nhất là các ngành hàng chịu tác động mạnh khi thực hiện các cam kết WTO), ưu tiên phát triển tín dụng vào các khu vực kinh tế phát triển, năng động và phù hợp với thời hạn nguồn vốn của ngân hàng.

✓ Tăng trưởng tín dụng đi đôi với việc duy trì và nâng cao chất lượng tín dụng, bảo đảm hiệu quả kinh doanh, đáp ứng đủ nhu cầu tín dụng hợp lý cho các khách hàng có năng lực tài chính đủ mạnh, tính thanh khoản cao, kinh doanh có hiệu quả, đảm bảo khả năng hoàn trả nợ vay ngân hàng.

✓ củng cố chất lượng tín dụng hiện có, từng bước giảm thấp quy mô tín dụng đối với những khách hàng yếu kém, không đáp ứng các điều kiện tín dụng theo quy định hiện hành của Techcombank; thu hồi nợ đã xử lý rủi ro đang hạch toán ngoại bảng; giảm thấp tỷ lệ nợ xấu, nợ tiềm ẩn rủi ro, nợ không sinh lời để nâng cao năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh trong điều kiện hội nhập hiện nay



✓ Thực hiện chính sách lãi suất, phí hợp lý, bảo đảm tính cạnh tranh, hiệu quả phù hợp với đặc điểm, mức độ rủi ro của từng khoản vay để đảm bảo thu được lợi nhuận tối đa.

✓ Thử nghiệm áp dụng mô hình phê duyệt tập trung đối với các sản phẩm bán lẻ cho vay cá nhân, trong đó bộ phận kinh doanh, tiếp thị khác hàng, bộ phận thẩm định khách hàng và bộ phận phê duyệt hoàn toàn độc lập với nhau. Mô hình này hứa hẹn sẽ góp phần kiểm soát tốt hơn nữa chất lượng tín dụng trong thời gian tới. [19]

### **3.2. BÀI HỌC KINH NGHIỆM CỦA CÁC NƯỚC TRONG VIỆC NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.**

#### **3.2.1. Thái Lan**

Mặc dù có bề dày hoạt động hàng trăm năm, nhưng vào năm 1997 - 1998, hệ thống ngân hàng Thái Lan vẫn bị chao đảo trước cơn khủng hoảng tài chính - tiền tệ Châu Á. Nhiều công ty tài chính và NHTM bị phá sản hoặc buộc phải sáp nhập. Trước tình hình đó buộc các ngân hàng Thái Lan phải xem xét lại toàn bộ chính sách, cách thức, quy trình hoạt động ngân hàng, đặc biệt là lĩnh vực tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro, và nâng cao chất lượng tín dụng. Đi đôi với việc đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng và dịch vụ, xác định khách hàng, mục tiêu, chủ động tiếp thị khách hàng... một loạt các thay đổi căn bản trong hoạt động tín dụng đã được các ngân hàng Thái Lan triển khai nhanh chóng và triệt để, cụ thể:

Thứ nhất là tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay, ví dụ điển hình như:

Tại Bangkok Bank: trước đây, các bộ phận trong quy trình cấp tín dụng chỉ là một, nay, đã tách hẳn thành hai bộ phận độc lập: bộ phận tiếp nhận giải quyết hồ sơ và bộ phận thẩm định. Trong đó, bộ phận thẩm định phải có báo cáo thẩm định tín dụng, gồm: chiến lược và kế hoạch kinh doanh, báo cáo xếp hạng rủi ro... Đây là một thay đổi căn bản của Bangkok Bank nhằm bảo đảm tính độc lập, khách quan trong quá trình thực thi cấp tín dụng.

Tại Siam Commercial Bank (SCB): cũng đã xây dựng mô hình tổ chức triển khai dịch vụ tín dụng theo nguyên tắc phân định rõ trách nhiệm của ba bộ phận:

Marketing khách hàng, thẩm định và quyết định cho vay. Ngân hàng đã phân loại khách hàng theo từng nhóm, từ đó nhận rõ tính chất khác nhau làm cơ sở cho việc xác định nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận trong việc tiếp nhận, giải quyết hồ sơ, thẩm định và ra quyết định.

Thứ hai là tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề mang tính nguyên tắc trong hoạt động tín dụng. Trước đây rất nhiều ngân hàng Thái Lan không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc tín dụng trong quá trình cho vay, chỉ quan tâm đến tài sản đảm bảo, không quan tâm đến dòng tiền của khách hàng. Vì thế, hậu quả là nợ xấu có lúc lên tới 40% (1997-1998). Nhưng hiện nay, các ngân hàng không chỉ triệt để chấp hành nguyên tắc tín dụng mà còn quan tâm nhiều đến các thông tin của khách hàng, coi trọng đến chu chuyển dòng tiền và việc thu hồi vốn.

Thứ ba là coi trọng việc giám sát khoản vay sau khi cho vay bằng cách tiếp tục thu thập thông tin khách hàng, thường xuyên đánh giá xếp loại khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro.

Thứ tư là coi trọng việc cập nhật hiểu biết nghề nghiệp, đào tạo, nâng cao trình độ, kỹ năng và khả năng thực thi độc lập nhiệm vụ cho cán bộ tín dụng.

Thứ năm là cố gắng nâng cao chất lượng tín dụng, phân tán rủi ro bằng cách tập trung vào các giải pháp quy định phân loại và lựa chọn khách hàng.

Bên cạnh đó, ngân hàng Trung Ương Thái Lan cũng đã nhanh chóng đưa ra những biện pháp cải cách hệ thống Ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng như sau:

Thứ nhất, Thái Lan đóng cửa 52 chi nhánh ngân hàng và Công ty tài chính và tiến hành tổ chức sắp xếp lại các Ngân hàng thương mại.

Thứ hai, quy định yêu cầu các NHTM tuân thủ hạn mức cho vay đối với một khách hàng không quá 25% vốn tự có; các khoản nợ ngoài bảng tổng kết tài sản hạn chế dưới 50% tổng số vốn; các Ngân hàng không được đầu tư quá 20% tổng số vốn vào cổ phần, giấy chứng nhận nợ của một công ty; bên cạnh đó Ngân hàng thực hiện 100% dự phòng đối với những tài sản có xếp loại đáng nghi ngờ. Tỷ lệ dự trữ thanh khoản theo quy định là 7% trong đó 2% tiền gửi tại Ngân hàng Trung ương tối đa không quá 2,5% tiền mặt, còn lại dưới dạng chứng khoán, và buộc các Ngân

hàng bị đóng cửa phải tăng vốn điều lệ lên 15% tổng nguồn vốn thì mới có thể tiếp tục hoạt động.

Thứ ba, tiến hành thành lập cơ quan tái cơ cấu tài chính (Financial Restructuring Agency-FRA) để quản lý thanh khoản cho 58 chi nhánh ngân hàng và các công ty tài chính có vấn đề. FRA có nhiệm vụ đảm bảo an toàn cả vốn lẫn lãi cho người gửi tiền, đồng thời thành lập công ty quản lý tài sản (Asset Management Company – AMC) có trách nhiệm quản lý các khoản nợ khó đòi, tiến hành xử lý thu nợ.

Với những kiên quyết trong cải cách ngân hàng vừa qua theo “Cơ chế cứu hộ” của Chính phủ đồng thời với sự trợ giúp của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) 17,2 tỷ USD đã giúp Thái Lan phục hồi sau khủng hoảng. [6]

### **3.2.2. Hàn Quốc**

Sau khủng hoảng tài chính Đông Nam Á năm 1997, Hàn Quốc tích cực cải tổ hệ thống ngân hàng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng như sau:

Thứ nhất là tiến hành đóng cửa 16 Ngân hàng thương mại và các công ty tài chính thiếu vốn.

Thứ hai là bán 51% Korea First Bank cho New Bridge Bank (Mỹ), 70% Seoul Bank cho Hong Kong - Shanghai Bank Cooperation (HSBC).

Thứ ba là thành lập công ty quản lý tài sản (Korean Asset Management Cooperation-KAMKO) với số vốn 21.000 tỷ Won tương đương 5% GDP, tiến hành mua lại nợ khó đòi từ các Ngân hàng năm 1998 là 12.600 tỷ Won, 1999 là 15.400 tỷ Won.

Thứ tư là thành lập Ủy Ban Giám sát Tài chính (Financial supervisory Commission –FSC) là cơ quan thực hiện chức năng quản lý Nhà nước, giám sát các hoạt động tài chính tiền tệ mà trong giai đoạn trước đây Hàn Quốc đã buông lỏng. FSC yêu cầu các Ngân hàng thương mại phải đạt tỷ lệ vốn tự có trên tổng tài sản tối thiểu 8% trong năm 2000, riêng đối với các Chaebol lớn nhất phải giảm tỷ lệ nợ trên vốn từ 470% cuối năm 1997 xuống 368% cuối năm 1998 và dưới 200% cuối năm 1999.

Thứ năm là cải cách công tác quản trị Ngân hàng và từng bước hạn chế phương thức thống trị gia đình, bãi bỏ quy định không cho người nước ngoài làm giám đốc và các doanh nghiệp phải công bố công khai thông tin tài chính. [6]

### **3.2.3. Trung Quốc**

Nhận thức được cuộc khủng hoảng tài chính ở Đông Á, từ năm 1998, Trung Quốc tiến hành cơ cấu lại hệ thống NHTM và doanh nghiệp Nhà nước trong thời gian 3 năm, nhằm để nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng, cụ thể:

Thứ nhất, năm 1998, Bộ Tài chính đã phát hành 270 tỉ nhân dân tệ trái phiếu đặc biệt để tăng cường vốn cho những ngân hàng lớn nhằm nâng tỉ lệ an toàn vốn tối thiểu trung bình từ 4,4% lên 8% đúng theo Luật Ngân hàng Thương mại.

Thứ hai là bán hàng loạt các doanh nghiệp yếu kém, tách khoản nợ của doanh nghiệp Nhà nước ra khỏi bảng cân đối kế toán của ngân hàng.

Thứ ba là xoá bỏ các chi nhánh thua lỗ của các ngân hàng thương mại quốc doanh, thành lập các Ngân hàng thương mại cổ phần địa phương ở 300 thành phố.

Thứ tư, tháng 04/1999 Trung Quốc thử nghiệm thành lập công ty xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ cho ngân hàng. Các công ty này xử lý nợ xấu bằng nhiều cách như bán tài sản và chuyển nợ thành cổ phần. Công ty CINDA có trách nhiệm thu các khoản nợ khó đòi lên đến 363,2 triệu USD của Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc. Tháng 10/1999 một công ty xử lý tài sản thứ 2 ra đời để xử lý nợ khó đòi của Ngân hàng thương mại. Qua thí điểm thành công Trung Quốc đã mạnh dạn chuyển giao toàn bộ số nợ khó đòi lên đến 299 tỷ USD tương đương với 20% GDP cho các công ty xử lý của 4 Ngân hàng thương mại lớn nhất đó là: Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc (China Construction Bank), Ngân hàng Trung Quốc (Bank of China), Ngân hàng Công Thương Trung Quốc (Industrial and Commercial Bank of China), Ngân hàng Nông nghiệp Trung Quốc (Agriculture Bank of China).

Thứ năm, để thực hiện cơ cấu lại hệ thống tài chính, thích nghi với hội nhập quốc tế. Chính phủ hỗ trợ 6 tỷ USD năm 1998 và 8,5 tỷ USD năm 2000 nhằm để khôi phục tình hình tài chính của Ngân hàng thương mại. [6]

## **3.3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK**

### **3.3.1. Giải pháp ở tầm vi mô**

Trên cơ sở nhận thức rõ về chất lượng tín dụng, nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng và thực trạng tín dụng, trong bối cảnh mới hiện nay để tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng tại Techcombank., theo tác giả thì Techcombank cần tập trung thực hiện một số giải pháp sau:

### ***3.3.1.1. Xây dựng chiến lược tín dụng phù hợp xu hướng phát triển của nền kinh tế.***

Techcombank cần nghiên cứu xây dựng chiến lược đầu tư theo hướng chiến lược khách hàng, chiến lược ngành hàng, chiến lược thị trường và thị phần để tăng trưởng đầu tư phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế địa phương, phù hợp theo từng thời kỳ. Muốn vậy phải xây dựng các chiến lược theo hướng sau:

- **Chiến lược khách hàng:** xác định rõ đối tượng khách hàng. Với tình hình hiện nay Techcombank nên tăng cường cho vay đối với khách hàng cá nhân, các hộ kinh doanh cá thể để phân tán rủi ro và mở rộng thị trường. Bên cạnh đó nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn là nhóm khách hàng quan trọng. Đặc biệt Techcombank cũng nên chú trọng thu hút nhóm khách hàng có vốn đầu tư nước ngoài vì đây là nhóm khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, có lịch sử vay trả rõ ràng, đội ngũ nhân viên có chất lượng, có chuyên môn nghiệp vụ. Từ xác định được khách hàng chiến lược, Ngân hàng phải thực hiện các biện pháp thu hút, giữ chân khách hàng như sau:

- ✓ Không ngừng mở rộng mạng lưới phục vụ để thu hút khách hàng đến với mình, tạo ra sự thuận tiện, nhanh chóng và thoải mái trong giao dịch cho khách hàng thông qua thái độ làm việc cởi mở, nơi làm việc sạch đẹp, khang trang.

- ✓ Thực hiện quảng bá hình ảnh của ngân hàng thông qua việc tổ chức hội nghị khách hàng, tuyên truyền về ngân hàng và lợi ích của khách hàng khi vay vốn tại ngân hàng nhằm thu hút các khách hàng mới đến với mình.

- ✓ Tìm hiểu, phát triển mới, cải tiến mảng dịch vụ đa dạng và linh hoạt hơn bên cạnh những mảng dịch vụ truyền thống để đáp ứng một cách tốt nhất những nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng bởi bên cạnh nhu cầu tín dụng, các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng cũng rất cần được đáp ứng đặc biệt trong điều kiện hội nhập hiện nay. Chẳng hạn, một khách hàng không chỉ đơn thuần vay vốn ngân hàng mà

họ còn sử dụng các dịch vụ khác như chuyển tiền, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, ... bởi họ vay vốn ngân hàng xong thì họ phải chuyển tiền trả cho nhà cung cấp trong nước, hoặc thanh toán cho nhà cung cấp nước ngoài thông qua dịch vụ chuyển tiền, thanh toán quốc tế, ... Do vậy nếu Techcombank nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ thì sẽ thu hút được nhiều khách hàng đến vay vốn.

✓ Ngân hàng phải chủ động, tích cực tìm kiếm khách hàng mới, làm ăn có hiệu quả, vay vốn đảm bảo, trên cơ sở giao chỉ tiêu cho cán bộ tín dụng theo nguyên tắc an toàn vốn và có hiệu quả, đặc biệt lựa chọn những khách hàng phù hợp với điều kiện và khả năng của ngân hàng, chứ không chỉ ngồi chờ khách hàng tìm đến với mình.

✓ Bên cạnh đó, đối với những khách hàng hoạt động không hiệu quả, ngân hàng nên kiên quyết khéo léo giảm dần dư nợ hiện tại, cho vay trên cơ sở lựa chọn các dự án, phương án có nhu cầu đảm bảo được tính khả thi, nguồn trả nợ chắc chắn, đồng thời tìm biện pháp tăng tài sản bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro mất vốn.

✓ Thực hiện việc đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng nhanh chóng, giúp khách hàng tận dụng được cơ hội kinh doanh. Không nên để cho khách hàng vì chờ vốn ngân hàng quá lâu mà bỏ lỡ mất thời cơ kiếm lợi nhuận cao.

Thực hiện tốt chiến lược khách hàng sẽ tạo được mối quan hệ gắn gũi giữa ngân hàng và khách hàng, giúp ngân hàng nắm bắt được nhu cầu của khách hàng vay vốn để có những biện pháp thích ứng kịp thời, đồng thời phát hiện những khó khăn trong hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng để tìm giải pháp giúp đỡ, hỗ trợ nhằm hạn chế những rủi ro không lường trước được.

- **Chiến lược ngành hàng:** Techcombank cần xác định rõ đối tượng ngành hàng để đầu tư theo từng thời kỳ với tiêu chí lựa chọn những ngành có khả năng cạnh tranh cao, thị trường tiêu thụ chắc chắn. Hiện nay các ngành như kinh doanh chứng khoán, kinh doanh bất động sản là nên hạn chế đầu tư cho vay vì rủi ro mất vốn là khá cao khi hiện tại trường chứng khoán liên tục mất điểm, các lệnh bán nhiều hơn các lệnh mua, các nhà đầu tư nước ngoài đang rút vốn về nước để góp phần cứu vớt nền kinh tế nước họ đang bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài

chính toàn cầu, thị trường bất động sản dường như đóng băng, các ngành kinh doanh khác như sắt thép, vật liệu xây dựng, điện thoại di động, ô tô, xe máy đang bị thua lỗ do người tiêu dùng đang thắt chặt chi tiêu. Do đó, trước mắt các ngành nêu trên nên hạn chế cho vay. Các ngành như: ngành bưu chính viễn thông, điện lực, nước, vận tải, du lịch, khách sạn, kinh doanh dịch vụ giải trí, kinh doanh dược phẩm, kinh doanh đồ ăn, uống, thời trang cho mẹ và bé, .... và đặc biệt là ngành kinh doanh các sản phẩm bảo vệ môi trường, tiết kiệm năng lượng, các ngành công nghệ mới là những ngành kinh doanh có hiệu quả cao và có tiềm năng phát triển do đó rủi ro tín dụng sẽ thấp, chất lượng tín dụng được nâng cao.

- **Chiến lược thị trường và thị phần:** ngân hàng nên đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, nắm bắt được diễn biến của nền kinh tế từ đó có hướng đầu tư phù hợp để chiếm lĩnh thị trường và phát triển thị phần trên địa bàn. Tăng cường mở rộng mạng lưới giao dịch, tăng cường công tác tiếp thị và nâng cao chất lượng hoạt động để các khách hàng tiềm năng thấy được tiện ích khi đến giao dịch với ngân hàng.

### ***3.3.1.2. Tăng cường công tác đánh giá và phân loại khách hàng***

Định kỳ hàng tháng cán bộ tín dụng phải thực hiện việc đánh giá và phân loại khách hàng mình quản lý về mặt tài chính (như: khả năng thanh toán, khả năng hoạt động, khả năng sinh lời, khả năng độc lập về tài chính,...) và phi tài chính (như: uy tín trong quan hệ tín dụng, mức độ bảo đảm bằng tài sản, mức độ quan hệ với ngân hàng) để đề xuất với lãnh đạo phòng và Ban giám đốc có chính sách và biện pháp xử lý phù hợp đối với từng khách hàng. Từ đó, có kế hoạch rút dần dư nợ đối với những khách hàng đang tiềm ẩn rủi ro. Còn đối với những khách hàng uy tín, ngân hàng phải thực hiện chế độ ưu tiên đối với họ khi cung cấp dịch vụ, cấp vốn cho vay với thời gian nhanh nhất.

### ***3.3.1.3. Thực hiện tốt việc thu thập thông tin về khách hàng***

Để có thể đưa ra quyết định cho vay đúng đắn, xử lý thu hồi nợ kịp thời, giảm bớt những tổn thất trong rủi ro tín dụng. Techcombank phải thường xuyên nắm chính xác, kịp thời và đầy đủ các thông tin về khách hàng vay vốn. Đây là công việc

rất phức tạp nhưng có vai trò quan trọng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Giải pháp cần tập trung là:

✓ Thực hiện tốt các quy định của Ngân hàng Nhà Nước về công tác thông tin tín dụng (CIC) trên cả hai góc độ:

+ Cung cấp đầy đủ cho bộ phận CIC của Ngân hàng Nhà Nước các thông tin tín dụng về khách hàng có quan hệ tín dụng, bao gồm cả thông tin về hồ sơ khách hàng mới đặt quan hệ tín dụng, thông tin trong quá trình cấp tín dụng ngân hàng, thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng theo định kỳ hay đột xuất.

+ Khai thác sử dụng một cách có hiệu quả, thường xuyên nguồn thông tin từ CIC của Ngân hàng Nhà Nước để phục vụ công tác tín dụng đối với khách hàng có quan hệ với ngân hàng, đặc biệt cần xem xét kỹ thông tin về khách hàng mới đặt quan hệ tín dụng.

✓ Cán bộ tín dụng là người thường xuyên tiếp cận với khách hàng. Do đó, các cán bộ này cần nắm bắt các thông tin về khách hàng từ khâu nghiên cứu thị trường kinh doanh của khách hàng đến nghiên cứu khách hàng mà chủ yếu đến việc điều tra, thẩm định dự án xin vay, nắm bắt các thông tin trong quá trình sử dụng vốn vay, tiêu thụ sản phẩm, nguồn trả nợ. Có thể tiến hành phỏng vấn trực tiếp với khách hàng, điều tra tại nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng thông qua các thông tin chéo từ khách hàng của khách hàng, các cơ quan quản lý (sở, cơ quan thuế) và các thông tin đại chúng, thậm chí cả đối thủ cạnh tranh của khách hàng đối với khách hàng là các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp. Đối với khách hàng cá nhân, NH có thể thu thập thông tin từ chính quyền địa phương, hàng xóm khách hàng, cơ quan nơi khách hàng làm việc...

✓ Thường xuyên tiến hành phân tích tài chính của khách hàng. Thông qua các báo cáo định kỳ, đột xuất mà khách hàng phải gửi theo yêu cầu của ngân hàng. Trên cơ sở số liệu đó để đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, phát hiện những điểm mạnh, điểm yếu. Đặc biệt là những nguy cơ phá sản, mất khả năng thanh toán, khó trả nợ vốn vay ngân hàng. Có thể tham khảo các báo cáo của các công ty kiểm toán, báo cáo quyết toán thuế...



#### **3.3.1.4. Nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng**

Thẩm định tín dụng là một khâu vô cùng quan trọng quyết định tới chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nếu như khâu thẩm định được thực hiện tốt thì các nhà quản trị ngân hàng sẽ đưa ra được những quyết sách đúng đắn. Để nâng cao chất lượng công tác thẩm định, ngân hàng cần phải:

✓ Xác định các yếu tố cần thẩm định đối với từng khoản vay để làm cơ sở thu thập thông tin:

Trước khi ra quyết định cho vay thì bộ phận làm công tác tín dụng phải tiến hành các bước thẩm định khách hàng, thẩm định và phân tích khoản vay để xác định năng lực trả nợ của khách hàng, dự báo những rủi ro tiềm ẩn từ đó đề ra biện pháp quản lý khách hàng để phòng ngừa và hạn chế rủi ro... Tuy nhiên hoạt động tín dụng hết sức đa dạng, mỗi khoản vay đều có tính chất đặc thù riêng, do đó ngoài các yếu tố cần thẩm định theo quy trình như: hồ sơ pháp lý của khách hàng vay vốn, năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh, tính khả thi của dự án, phương án sản xuất kinh doanh... thì đối với từng khoản vay cụ thể ngân hàng cần thẩm định thêm các yếu tố đặc thù riêng biệt như: đối với cho vay theo dự án đầu tư phải xác định xem dự án có phù hợp với hoàn cảnh kinh tế hay không, các sản phẩm và đối thủ cạnh tranh trên thị trường, chất lượng sản phẩm mà dự án tạo ra so với các sản phẩm hiện có trên thị trường, khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần của sản phẩm, chất lượng nguồn nguyên liệu, khả năng phát triển của sản phẩm, các yếu tố của môi trường kinh doanh ảnh hưởng đến dự án...; đối với cho vay cán bộ công nhân viên không có bảo đảm bằng tài sản trả bằng thu nhập thì phải là cán bộ công nhân viên có hợp đồng lao động dài hạn, có uy tín, có nguồn thu nhập tương đối thường xuyên và phải được cơ quan xác nhận thu nhập...

✓ Thẩm định chặt chẽ tính pháp lý của khoản vay :

Thẩm định không đúng về tính pháp lý của khoản vay, khách hàng vay như cho vay cá thể không đủ năng lực hành vi, cho vay tổ chức thiếu tư cách pháp nhân, người đại diện tổ chức không đủ thẩm quyền ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng thế chấp, bảo lãnh tài sản, mục đích sử dụng vốn vay không hợp pháp, tài sản đảm

bảo nợ vay không đủ điều kiện thế chấp, không thực hiện ưu tiên thanh toán đối với các giao dịch đảm bảo... là một trong những rủi ro có khả năng gây tổn thất nặng nề nhất cho khoản vay. Đối với cán bộ làm công tác tín dụng thì tuyệt đối không để xảy ra rủi ro này. Thẩm định chính xác hồ sơ pháp lý của khách hàng vay sẽ bảo vệ quyền lợi của ngân hàng và ràng buộc được trách nhiệm của khách hàng vay trước pháp luật. Chẳng hạn việc thẩm định thẩm định hồ sơ pháp lý đối với khách hàng là pháp nhân thì phải thỏa mãn các quy định nêu tại điều 94 của Bộ luật dân sự và người đại giao dịch với ngân hàng phải là người đại diện theo pháp luật hoặc đại diện theo ủy quyền hợp pháp của pháp nhân. Đối với khách hàng thể nhân thì phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

✓ Phân tích và đánh giá chính xác năng lực tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng:

Để đánh giá chính xác năng lực tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng thông qua việc phân tích các báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp, cán bộ thẩm định cần tìm ra được những chỉ tiêu trong báo cáo tài chính thường bị chỉnh sửa cho đẹp để lừa dối ngân hàng. Chẳng hạn báo cáo tài chính sẽ bị thay đổi nếu doanh nghiệp thay đổi phương pháp hạch toán hàng tồn kho, phương pháp tính khấu hao, thời điểm ghi nhận doanh thu, chi phí. Do đó, đối với những doanh nghiệp không có báo cáo kiểm toán, cán bộ thẩm định cần yêu cầu những doanh nghiệp này giải trình về các phương pháp tính toán và lập báo cáo tài chính. Ngoài ra, cán bộ thẩm định cũng cần kiểm tra một số chỉ tiêu chính như doanh thu, chi phí, các chỉ tiêu về tài sản, ... Thông thường có một nguyên tắc như sau 80% doanh thu của doanh nghiệp thường do 20% khách hàng của họ đem lại, do đó cán bộ thẩm định có thể yêu cầu doanh nghiệp cung cấp các chứng từ, hoá đơn, biên bản xác nhận công nợ để kiểm tra chỉ tiêu doanh thu từ 20% khách hàng của doanh nghiệp. Hay đối với chỉ tiêu tổng nguồn vốn và tổng tài sản, cán bộ tín dụng cần xác định giá trị tài sản của doanh nghiệp xem có đúng như khai báo trong mục tổng tài sản không.... Tuy nhiên, một trong những hạn chế của báo cáo tài chính là không phản ánh toàn bộ, trung thực bức tranh tài chính của doanh nghiệp vào thời điểm lập báo

cáo nên việc cán bộ thẩm định bên cạnh phân tích các báo cáo tài chính cũng cần yêu cầu khách hàng cung cấp báo cáo dòng tiền bởi báo cáo dòng tiền thường khó bị làm giả và nó giúp đánh giá được liệu doanh nghiệp có đủ luồng tiền để trả nợ ngân hàng hay không. Một doanh nghiệp có lợi nhuận gia tăng nhưng luồng tiền lại âm thì khó đảm bảo doanh nghiệp này có khả năng trả nợ ngân hàng.; bên cạnh đó cũng cần yêu cầu doanh nghiệp liệt kê các giao dịch qua tài khoản trong một năm gần nhất (nếu khách hàng không có quan hệ giao dịch qua tài khoản tại Techcombank mà tại một ngân hàng khác) để xem dòng tiền vào ra và mối quan hệ làm ăn của khách hàng. Trong trường hợp khách hàng không giao dịch qua tài khoản mà chủ yếu thanh toán bằng tiền mặt thì yêu cầu khách hàng cung cấp các hợp đồng mua bán và hóa đơn chứng từ chứng minh việc mua bán đó trong thời gian một năm gần nhất.

✓ Thu thập và đánh giá các thông tin phi tài chính

Phân tích thông tin về tài chính của khách hàng vay giúp ngân hàng xác định được năng lực tài chính của khách hàng vay còn phân tích các thông tin phi tài chính giúp ngân hàng xác định thiện chí và khả năng trả nợ của khách hàng đối với khoản vay, hai loại thông tin này bổ sung chặt chẽ cho nhau và đóng vai trò chủ yếu trong việc ra quyết định cho vay của ngân hàng. Do đó, để đảm bảo chất lượng cho hoạt động tín dụng, trước khi ra quyết định cho vay ngân hàng cần phải thu thập và phân tích rất kỹ các thông tin phi tài chính của khách hàng. Thông thường việc phân tích các thông tin phi tài chính của một khách hàng thông qua các thông tin sau: thông tin về chất lượng và khả năng điều hành của bộ máy quản lý, uy tín của doanh nghiệp trong giao dịch với ngân hàng, các yếu tố phản ánh từ bên ngoài.

Phân tích thông tin về chất lượng và khả năng điều hành của bộ máy quản lý doanh nghiệp thông qua các thông tin về vị trí của bộ máy lãnh đạo đối với người lao động để nhận xét và đánh giá khả năng điều hành của bộ máy lãnh đạo. Thu thập và phân tích các thông tin về trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của bộ máy quản lý có đáp ứng được yêu cầu công việc và phù hợp với công việc được phân công hay không? Ngoài ra chất lượng và khả năng của bộ máy quản lý còn được

phân tích và đánh giá thông qua khả năng hoạch định các chính sách trong sản xuất và kinh doanh như chiến lược về sản phẩm, về thị trường, chiến lược về khách hàng và định hướng phát triển của doanh nghiệp, năng lực tổ chức, các phương án sản xuất kinh doanh, phân phối và tiêu thụ sản phẩm...

Phân tích và đánh giá về uy tín của khách hàng thông qua các thông tin trong giao dịch với ngân hàng trong ba năm gần nhất như: khách hàng có quan hệ tín dụng sòng phẳng không? Có thực hiện đúng các cam kết với ngân hàng không? Có sử dụng vốn vay đúng mục đích không?...Ngoài ra để đảm bảo chất lượng tín dụng ngân hàng còn phải thực hiện phân tích thông tin từ bên ngoài như: triển vọng phát triển của khách hàng vay, số lượng các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, vị thế cạnh tranh của khách hàng, sự đa dạng hóa hoạt động kinh doanh theo ngành và theo thị trường....

### **3.3.1.5. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng**

Đây là yếu tố quan trọng quyết định đến chất lượng tín dụng của Techcombank do vậy cần chú ý những nội dung cơ bản trong công tác tổ chức cán bộ như sau:

✓ Tiêu chuẩn hoá cán bộ làm công tác tín dụng. Việc tuyển chọn, bố trí, sử dụng cán bộ cần đáp ứng các yêu cầu sau:

- Cán bộ tín dụng phải là người có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp cao, trung thực, có trách nhiệm và tâm huyết với ngân hàng.

- Cán bộ tín dụng phải có kiến thức chuyên môn vững vàng, được đào tạo bồi dưỡng chu đáo về kiến thức chuyên môn, am hiểu thị trường, pháp luật, chuyên môn hoá trong thẩm định từng ngành, nghề và từng đối tượng khách hàng.

- Kiên quyết loại bỏ các cán bộ yếu về tư cách đạo đức, không trung thực và chuyển chuyên cán bộ sang bộ phận công tác khác nếu thiếu kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ.

✓ Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho cán bộ nghiệp vụ đương nhiệm. Ngân hàng phải đưa khía cạnh con người trong công tác đào tạo ứng xử. Tổ chức các cuộc hội thảo về kỹ năng lắng nghe và phỏng vấn khách hàng để

giúp cán bộ tín dụng có được những công cụ quý báu nhằm tăng cường khả năng đánh giá, thẩm định sâu sát với món vay hơn.

- ✓ Nâng cao trình độ hiểu biết kỹ thuật của cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định về các ngành sản xuất mà ngân hàng đầu tư chủ yếu để có nhận xét, đánh giá đúng những dự án sản xuất kinh doanh.

- ✓ Nâng cao hiểu biết của cán bộ nghiệp vụ về kiến thức pháp luật, nhất là bộ luật dân sự, luật đất đai, luật phá sản và đặc biệt là luật lĩnh vực ngân hàng để thực hiện, xử lý công việc chặt chẽ, không để khách hàng lợi dụng.

- ✓ Tạo điều kiện cho cán bộ tham gia các khoá học trong nước và nước ngoài nhằm nâng cao trình độ.

- ✓ Cử cán bộ đi tham quan, học hỏi kinh nghiệm của các ngân hàng lớn khác trong và ngoài nước về lĩnh vực liên quan tới tín dụng.

- ✓ Định kỳ tổ chức hội thảo đánh giá tình hình hoạt động tín dụng, phân tích các nguyên nhân xảy ra sai sót, kết quả, ... để đúc rút kinh nghiệm cho cán bộ, tránh vấp phải trong tương lai.

- ✓ Quy định rõ ràng về quyền hạn và nghĩa vụ của cán bộ tín dụng, có cơ chế khen thưởng và quy trách nhiệm cụ thể đối với họ.

- ✓ Kết hợp với việc sử dụng các chuyên gia thẩm định: Do một cán bộ tín dụng không phải lúc nào cũng có thể đáp ứng đầy đủ các yêu cầu để thẩm định chính xác dự án nên việc kết hợp giữa cán bộ tín dụng và thuê chuyên gia sẽ giúp nâng cao hiệu quả thẩm định, ngân hàng có thể đưa ra quyết định chính xác. Do đó, ngân hàng cần:

- Có chính sách đãi ngộ hợp lý để thu hút các chuyên gia làm cộng tác viên với mình.

- Tìm kiếm chuyên gia ở những địa chỉ đáng tin cậy như: các viện nghiên cứu, các vụ, các Bộ ngành có liên quan.

### **3.3.1.6. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng**

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động có nhiều khả năng xảy ra rủi ro. Do vậy, công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của ngân hàng có ý nghĩa cực kỳ

quan trọng, đảm bảo hoạt động tín dụng đạt chất lượng cao. Trên cơ sở nhận thức tầm quan trọng của công tác kiểm tra kiểm soát và kết đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng, thì công tác kiểm tra, kiểm soát là một trong những giải pháp quan trọng để nâng cao chất lượng tín dụng. Trong công tác kiểm tra, kiểm soát, ngân hàng cần đảm bảo thực hiện kiểm tra tất cả các khâu của quá trình cho vay. Cụ thể:

- ✓ Kiểm tra trước khi cho vay: thẩm định khách hàng, phương án, dự án vay vốn, thực hiện theo nguyên tắc “6C” đã nêu.

- ✓ Kiểm tra trong khi cho vay: kiểm tra việc chuyển tiền thanh toán của khách hàng có phù hợp với mục đích vay vốn hay không. Và đặc biệt quan kiểm tra việc giải ngân bằng tiền mặt.

- ✓ Kiểm tra sau khi cho vay: Đây là một khâu vô cùng quan trọng. Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi nhưng khi cán bộ tín dụng kiểm tra thì phát hiện khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích. Đến khi phần vốn vay đã hết, không còn nguồn khác để trả nợ ngân hàng thế là nợ quá hạn phát sinh. Để hạn chế việc khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích hoặc sử dụng vốn vào các hoạt động kinh doanh có mức độ rủi ro cao, cán bộ ngân hàng phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng, vấn đề tuân thủ theo các điều khoản đã ghi trong hợp đồng tín dụng, kiểm tra bảo đảm nợ vay, kiểm tra khả năng thu hồi nợ trên cơ sở theo dõi tình hình luân chuyển hàng hoá, tình hình tài chính của doanh nghiệp. Để việc theo dõi kiểm soát sau vay được thuận lợi, ngân hàng trước khi giải ngân cho khách hàng cần yêu cầu khách hàng cam kết thực hiện các giao dịch mua bán của mình qua tài khoản của Techcombank. Nếu trong một khoảng thời gian nhất định mà không thấy khách hàng giao dịch qua tài khoản thì ngân hàng có quyền dừng giải ngân các khoản vay tiếp theo.

Cần phải khẳng định rằng: giám sát việc sử dụng vốn vay là trách nhiệm của ngân hàng, vì lợi nhuận của ngân hàng gắn liền với tín dụng nên khi cấp tín dụng thì ngân hàng phải giám sát việc sử dụng khoản vốn đã cấp, tăng cường các hoạt động kiểm tra trước trong và sau khi cho vay.

### ***3.3.1.7. Áp dụng hình thức đảm bảo tín dụng thích hợp***

Một trong những nguyên tắc quan trọng nhất khi xem xét và ra quyết định cho vay là dựa vào tính khả thi của phương án, dự án xin vay; năng lực và uy tín của khách hàng vay... Tuy nhiên do những biến động về kinh tế, chính trị... nằm ngoài dự đoán của ngân hàng mà những phương án, dự án đó không còn hiệu quả như dự tính ban đầu gây ra những tổn thất cho ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng cần có những ràng buộc trách nhiệm đối với khách hàng vay thông qua các biện pháp bảo đảm tiền vay như thế chấp, cầm cố tài sản của khách hàng vay, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay hay bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba để phòng ngừa rủi ro cho khoản vay.

Ngân hàng cần phân loại và đánh giá khách hàng để áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay thích hợp cho từng khách hàng. Trường hợp lựa chọn biện pháp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản chỉ nên áp dụng đối với những khoản vay mức độ an toàn thật cao, đối với khách hàng đã sử dụng hết tài sản để thế chấp, và những khách hàng quan trọng (VIP) mà ngân hàng muốn duy trì quan hệ tín dụng lâu dài, đồng thời các khách hàng này đáp ứng đầy đủ các điều kiện về cho vay không có bảo đảm theo quy định. Tuy nhiên, ngân hàng cũng tiếp tục vận động đơn vị bổ sung tài sản đảm bảo như nguồn thu từ hợp đồng kinh tế, L/C xuất khẩu hay bảo lãnh bằng tài sản của thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát...

Khi áp dụng các hình thức bảo đảm tiền vay bằng tài sản bằng tài sản cần phải chú ý tài sản đảm bảo thu hồi được nợ cho ngân hàng. Vì vậy, khi được sử dụng để làm đảm bảo cho một khoản vay nào đó, tài sản phải được định giá đúng để trong trường hợp khách hàng không trả được nợ thì việc thanh lý tài sản giúp cho ngân hàng có thể thu hồi được nợ gốc, lãi và chi phí khác (nếu có). Thực tế tài sản làm đảm bảo tiền vay rất phong phú, đa dạng vì vậy trong định giá tài sản cần chú ý đến tính chất an toàn của tài sản, đó là: tính ổn định của về giá trị của tài sản trong suốt thời gian thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm; tính thanh khoản của tài sản bảo đảm; tài sản đảm bảo phải được thị trường chấp nhận ở mọi thời điểm, mọi nơi; tính pháp

lý về quyền sở hữu, quyền sử dụng đối với tài sản đó phải rõ ràng; và phải được thực hiện ưu tiên thanh toán khi đăng ký giao dịch bảo đảm.

Ngoài ra, để hạn chế rủi ro ngân hàng cần yêu cầu hàng hàng mua bảo hiểm đối với tài sản là nhà xưởng, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, bảo hiểm kho nguyên phụ liệu, hàng hóa xuất nhập khẩu... Đồng thời, với đặc thù từng doanh nghiệp mà đưa ra những chỉ tiêu quản lý doanh nghiệp ở những mức khác nhau: tỷ lệ hàng tồn kho, công nợ phải thu trên tổng tài sản; tỷ lệ vốn chủ sở hữu/tổng nguồn

### **3.3.1.8. Tăng cường công tác ngăn ngừa, hạn chế và xử lý các khoản nợ quá hạn**

- **Biện pháp ngăn ngừa:** Khi phát hiện khoản vay có dấu hiệu rủi ro, ngân hàng cần:

- ✓ Nhanh chóng thực hiện việc giám sát và thu thập các báo cáo tài chính mới nhất của khách hàng, các giao dịch mua bán gần nhất.

- ✓ Rà soát và xem xét lại tài sản bảo đảm nợ vay của khách hàng: xác định lại giá trị, xem xét tính thanh khoản của tài sản.

- ✓ Rà soát lại ngay hồ sơ pháp lý của khoản vay, và yêu cầu bổ sung khi cần thiết.

- ✓ Thực hiện việc liên kết đồng bộ với các tổ chức tín dụng khác, giữa ngân hàng với các tổ chức phi ngân hàng và các định chế tài chính khác. Làm được việc này sẽ giúp ngân hàng: có được các thông tin quý báu để nhìn nhận đánh giá khách hàng đúng đắn hơn, ngăn ngừa được mưu lợi bất chính của khách hàng, nâng cao nghiệp vụ thông tin giữa các bộ phận chuyên môn của các tổ chức tín dụng với nhau.

- **Biện pháp khắc phục:** Khi khoản vay của khách hàng bị xuống hạng, ngân hàng cần:

- ✓ Yêu cầu bổ sung tài sản bảo đảm nợ vay.

- ✓ Nếu thấy việc xuống hạng của khoản vay là do việc xác định kỳ hạn trả nợ hay thời hạn cho vay là chưa phù hợp với chu kỳ kinh doanh và thu nhập của khách hàng, ngân hàng có thể cơ cấu lại kỳ hạn trả nợ khi xét thấy khách hàng có khả năng trả nợ đầy đủ trong tương lai.

- **Biện pháp xử lý:** Đây là biện pháp cuối cùng nhằm hạn chế tối đa những khoản thiệt hại đã xảy ra. Việc xử lý nợ quá hạn cần có biện pháp cụ thể như:



✓ Ngân hàng rà soát tài sản bảo đảm, tình trạng của tài sản, hồ sơ pháp lý để có thể phát mại tài sản bảo đảm cho khoản nợ. Khi phát mại tài sản, ngân hàng nên thuyết phục khách hàng tự nguyện bán tài sản của mình. Nếu thấy khách hàng không có thiện chí, ngân hàng sẽ tiến hành bán tài sản cầm cố, thế chấp theo sự giám sát và phán quyết của cơ quan pháp luật.

✓ Yêu cầu bên bảo lãnh trả nợ thay.

✓ Khởi kiện: biện pháp này sẽ có tác dụng đối với các khách hàng không có thiện chí trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

✓ Thực hiện các biện pháp khuyến khích khách hàng trả nợ như: miễn giảm một phần lãi suất, tính lại lãi, không tính lãi phạt,... áp dụng đối với khách hàng có thiện chí trả nợ.

### ***3.3.1.9. Tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ***

Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong hoạt động tín dụng là một công cụ vô cùng quan trọng, thông qua hoạt động kiểm soát có thể phát hiện, ngăn ngừa và chấn chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng. Bên cạnh đó, hoạt động kiểm soát cũng phát hiện, ngăn chặn những rủi ro đạo đức do cán bộ tín dụng gây ra.

Để nâng cao vai trò của công tác kiểm soát nhằm hạn chế rủi ro tín dụng, cần thực hiện một số biện pháp sau:

✓ Tăng cường những cán bộ có trình độ, đã có kinh nghiệm trong nghiệp vụ tín dụng để bổ sung cho phòng kiểm soát.

✓ Trong quá trình kiểm tra hoạt động tín dụng có thể tăng cường cán bộ làm trực tiếp từ bộ phận tín dụng hoặc thẩm định và quản lý rủi ro cùng phối hợp kiểm tra.

✓ Thường xuyên đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ, luật pháp cho cán bộ phòng kiểm soát.

✓ Cần quy định trách nhiệm đối với cán bộ kiểm soát, có chế độ khuyến khích, thưởng phạt để nâng cao tinh thần trách nhiệm trong hoạt động kiểm soát.

✓ Không ngừng hoàn thiện và đổi mới phương pháp kiểm tra, áp dụng linh hoạt các biện pháp kiểm tra tùy thuộc vào từng thời điểm, từng đối tượng và mục đích của kiểm tra.

### **3.3.2 Giải pháp ở tầm vĩ mô**

#### **3.3.2.1. Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động ngân hàng**

Pháp lý là vấn đề vô cùng quan trọng, một trong những yếu tố tạo điều kiện cho hệ thống NHTM hoạt động một cách an toàn, hiệu quả và đạt chất lượng cao. Do đó, để đảm bảo điều kiện cho hoạt động ngân hàng được ổn định thì việc làm đầu tiên là phải tạo lập môi trường pháp lý chặt chẽ, thông thoáng, tạo hành lang an toàn, phù hợp với thực tiễn hoạt động của NHTM trong xu thế hội nhập. Cụ thể là :

✓ Chính Phủ cùng với các cơ quan ngang bộ (như NHNN, Bộ Tài Chính, Bộ Tài Nguyên Môi Trường,...) cần xem xét, rà soát lại tất cả các văn bản liên quan đến hoạt động tín dụng, đảm bảo tính chặt chẽ, hợp lý, rõ ràng và không có sự chồng chéo, mâu thuẫn giữa các văn bản Luật thông qua việc ban hành các văn bản mới để bổ sung, sửa đổi hoặc thay thế các văn bản có những điều khoản chưa hợp lý. Nhanh chóng ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể để các NHTM có cơ sở cho việc dẫn chiếu các căn cứ pháp lý.

✓ Bên cạnh đó, Chính Phủ và các cơ quan ngang Bộ cần nghiên cứu ban hành các văn bản Luật, các quy định về những vấn đề mới, mang tính cấp thiết đối với hoạt động tín dụng như:

- Ban hành các văn bản quy định kiểm toán bắt buộc đối với tất cả các doanh nghiệp, đặc biệt đối với các công ty cổ phần để các NHTM dựa vào đó quy định báo cáo tài chính của các công ty khi vay vốn phải có xác nhận của tổ chức kiểm toán độc lập, là điều kiện không thể thiếu khi vay vốn.

- Xây dựng đề án xác định hệ thống chỉ tiêu thẩm định mang tính chuẩn mực cùng các ngưỡng đánh giá cho từng ngành công nghiệp, nông nghiệp, xây dựng cơ bản... làm cơ sở để so sánh, đánh giá dự án

✓ Đối với vấn đề xử lý tài sản đảm bảo qua trung tâm đấu giá và khởi kiện ra tòa án trong thời gian qua là việc làm hết sức khó khăn và mất nhiều thời gian. Vì

thế, để tạo điều kiện cho các NHTM nói chung, Techcombank nói riêng trong việc xử lý tài sản đảm bảo thì các thủ tục tố tụng liên quan đến xử lý nợ quá hạn, quy trình xử lý đối với tài sản đảm bảo cần phải được tinh giản như :

- Khi ngân hàng có đơn khởi kiện đến tòa án, trên cơ sở hồ sơ đầy đủ và hợp lệ thì tòa án phải ra quyết định ngay cho ngân hàng được xử lý tài sản, và khi quyết định của tòa án có hiệu lực thì ngân hàng được phép phát mãi tài sản mà không cần qua thi hành án kéo dài thời gian như hiện nay.

- Chính Phủ nên cho phép cho các NHTM được chủ động trong việc lựa chọn cách bán tài sản phát mãi để thu hồi nợ nhanh chóng cho ngân hàng.

- Trong trường hợp NHTM và khách hàng không thỏa thuận được biện pháp xử lý tài sản đảm bảo đối với tài sản là quyền sử dụng đất thì NHTM có quyền bán tài sản đảm bảo là đất, tài sản gắn liền với đất để thu hồi nợ sau khi được UBND có thẩm quyền cho phép và không nhất thiết phải qua trung tâm bán đấu giá.

- ✓ Về công chứng tài sản đảm bảo: Hiện nay quy định trong hợp đồng thế chấp/cầm cố phải ghi rõ nghĩa vụ cụ thể theo hợp đồng tín dụng nào; nhưng khi hợp đồng tín dụng đó hết dư nợ, ngân hàng và khách hàng ký lại hợp đồng tín dụng mới đồng thời ký hợp đồng thế chấp/cầm cố bổ sung thay thế nghĩa vụ mới nhưng phía công chứng không đồng ý công chứng hợp đồng bổ sung mà yêu cầu ngân hàng phải giải chấp toàn bộ và công chứng lại. Điều này gây mất thời gian cho cả Ngân hàng và khách hàng; làm tăng chi phí công chứng cho khách hàng. Vì vậy, các phòng công chứng nên xem xét cho công chứng hợp đồng thế chấp/cầm cố bổ sung.

### ***3.3.2.2. Phát huy tối đa hiệu quả hoạt động Trung Tâm thông tin tín dụng(CIC)***

Thông tin chính xác là chìa khóa thành công trong kinh doanh, đặc biệt là trong giai đoạn cạnh tranh hội nhập quốc tế như hiện nay sự bùng nổ thông tin, công nghệ hiện đại được coi là một thách thức lớn cho hệ thống NHTM Việt Nam nói chung và Techcombank nói riêng. Vì vậy, nâng cao chất lượng thông tin trong lĩnh vực ngân hàng đóng vai trò then chốt quan trọng, quyết định đến sự thành đạt của ngân hàng.

Mặc dù Trung Tâm thông tin tín dụng (CIC) là nơi cung cấp thông tin chính thức cho các NHTM. Tuy nhiên để CIC trở thành nơi tin cậy, cung cấp những thông tin chính xác, đầy đủ và kịp thời cho các NHTM nhằm phục vụ công tác phòng ngừa, quản lý rủi ro tín dụng cần thực hiện những biện pháp sau:

- ✓ Hiện đại hóa và hoàn thiện quy trình xử lý thông tin liên tục từ khâu thu thập, lựa chọn, phân tích, xử lý và dự đoán thông tin để kịp thời cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác, chất lượng hiệu quả.

- ✓ Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) nhanh chóng củng cố đội ngũ cán bộ, áp dụng công nghệ mới, hiện đại hóa và tự động hóa tất cả các công đoạn xử lý nghiệp vụ để tạo ra nhiều sản phẩm thông tin, đẩy mạnh việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin nhằm hỗ trợ có hiệu quả đối với hoạt động của các ngân hàng và phục vụ cho hoạt động giám sát của NHNN. Đồng thời đi sâu phân tích, đánh giá, xếp loại tín dụng doanh nghiệp, kịp thời dự báo, cảnh báo nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

- ✓ CIC cần mở rộng mạng lưới thông tin, có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng có liên quan như: Chi Cục Thuế, Chi Cục Thống Kê, Bộ Kế Hoạch và Đầu Tư...qua nối mạng trực tiếp. Từ những thông tin thu thập được, bộ phận CIC phải có nhiệm vụ sàng lọc thông tin, thường xuyên hoàn thiện cập nhật các số liệu về kinh tế, tài chính doanh nghiệp nhằm cung cấp cho các NHTM.

- ✓ Xây dựng mạng lưới thông tin theo hướng quản lý tín dụng và dự báo thông tin, CIC phải trở thành công cụ hữu hiệu giám sát từ xa của NHNN giảm thiểu đến mức thấp nhất những rủi ro tiềm tàng có thể xảy ra cho các NHTM. Hiện nay, chưa có công ty đánh giá và xếp loại doanh nghiệp, CIC cần đẩy mạnh công tác đánh giá xếp loại doanh nghiệp để hỗ trợ cho NHTM. Vấn đề thông tin CIC cung cấp chính xác và kịp thời là vấn đề mà các ngân hàng quan tâm hàng đầu. Do vậy, CIC cần phải đưa ra những thông tin có ích cho các tổ chức tín dụng để chứng minh trung tâm thông tin của mình là địa chỉ đáng tin cậy.

### **3.3.2.3. Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra, kiểm soát của NHNN**

Nhằm đảm bảo cho hệ thống NHTM hoạt động kinh doanh hiệu quả, với mục đích duy trì và bảo vệ quyền lợi cho người gửi tiền và tránh cho nền kinh tế tránh

khỏi những chấn động, khủng hoảng do hệ thống NHTM gây ra, đồng thời ngăn chặn và xử lý kịp thời những hành vi tiêu cực gây thất thoát trong việc sử dụng vốn tín dụng, công tác thanh tra, kiểm soát của NHNN cần có những biện pháp:

- ✓ Thanh tra NHNN phải có lịch kiểm tra định kỳ tại các NHTM theo chuyên đề kiểm tra. Sau đó phải có những phân tích cụ thể, cảnh báo về rủi ro trong cho vay cũng như trong các nghiệp vụ khác.

- ✓ Khi có nguy cơ rủi ro mới được phát hiện thì phải thông tin cảnh báo đến tất cả các NHTM.

- ✓ Nâng cao hiệu lực các kiến nghị, biện pháp của Thanh tra, tránh tình trạng có nhiều kiến nghị của Thanh tra nhưng không có chế tài buộc các NHTM thực hiện.

- ✓ Cần phải liên tục đào tạo đội ngũ Thanh tra có kiến thức, chuyên môn giỏi, đạo đức tốt và được trang bị hệ thống làm việc hiện đại với chế độ đãi ngộ tương xứng.

#### **3.3.2.4. Thực hiện bảo hiểm rủi ro tín dụng:**

Bằng nhiều biện pháp và kỹ thuật phòng ngừa rủi ro khác nhau như: hoàn thiện quy trình cho vay, tăng cường công tác kiểm tra giám sát vốn vay, xếp loại và lựa chọn khách hàng cho vay, trích lập dự phòng rủi ro. Tuy nhiên, những phương pháp trên chỉ phát huy tác dụng trong một giới hạn nhất định. Một giải pháp mang tính khả thi mà các nước trên thế giới đã và đang thực hiện là bảo hiểm rủi ro tín dụng.

Việc thực hiện bảo hiểm rủi ro tín dụng được thực hiện ngay sau khi một hợp đồng tín dụng được ký kết, cùng với sự tham gia của các công ty bảo hiểm chuyên nghiệp. Việc lựa chọn hợp đồng tín dụng chất lượng để bảo hiểm sẽ gây sức ép với các NHTM buộc phải thay đổi phương thức kinh doanh của mình, đồng thời chuyển rủi ro của mình cho các công ty bảo hiểm. Bảo hiểm tín dụng trở thành lá chắn kinh tế thực sự cho các NHTM bù đắp kịp thời những rủi ro tín dụng xảy ra và đảm nhận công việc còn lại liên quan đến xử lý nợ thay cho NHTM, tạo điều kiện thuận lợi cho NHTM yên tâm kinh doanh.

Trước mắt NHNN nên đứng ra thành lập công ty bảo hiểm tín dụng với mô hình tương tự như công ty bảo hiểm tiền gửi hiện nay hoặc cho phép công ty bảo

hiểm tiền gửi đảm nhận, như vậy tạo điều kiện cho NHNN có thể dễ dàng kiểm tra, thanh tra toàn bộ hoạt động kinh doanh của NHTM. Trong tương lai khi hoạt động bảo hiểm tín dụng đi vào nề nếp ổn định và nhà nước nên phá thế độc quyền cho các công ty bảo hiểm cùng tham gia.

### **3.3.2.5. *Đẩy mạnh công tác không dùng tiền mặt:***

Một trong những khó khăn đối với công tác thẩm định, kiểm tra sau cho vay các khách hàng cũng như cung cấp số liệu hoạt động của các doanh nghiệp cho CIC là ngân hàng không xác định được doanh thu thực tế của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, để từ đó có đánh giá đúng đắn về xác định quy mô hoạt động kinh doanh, việc sử dụng vốn vay của đơn vị. Nguyên nhân là do tình trạng sử dụng tiền mặt qua giao dịch, thanh toán là phổ biến ngoài mục đích thuận tiện, nhanh chóng, còn mục đích khác là nhằm tránh khai báo doanh thu với mục đích trốn thuế. Vì vậy, việc đẩy mạnh các biện pháp thanh toán không dùng tiền mặt là một trong những giải pháp giúp cho ngân hàng nắm được mức độ hoạt động kinh doanh của khách hàng, giúp cho công tác thẩm định và kiểm tra hoạt động kinh doanh khách hàng có hiệu quả hơn.

Ngày 28/12/2006, chính phủ đã ban hành nghị định 161/2006/NĐ-CP “Quy định về thanh toán bằng tiền mặt” đối với các đơn vị sử dụng vốn nhà nước. Nghị định này đã đánh dấu một bước tiến rất quan trọng về việc triển khai chương trình xây dựng và hoàn thiện văn bản pháp luật về thanh toán nhằm mục đích tiết kiệm chi phí sử dụng tiền mặt, thúc đẩy hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt là cơ sở phát triển dịch vụ thanh toán qua ngân hàng và nâng cao khả năng thanh khoản của đồng Việt Nam. Đối với các giao dịch của các đơn vị không sử dụng vốn nhà nước, nhà nước chỉ sử dụng cơ chế động viên, khuyến khích; việc sử dụng phương thức nào là do đơn vị tự chọn. Tuy nhiên bên cạnh cơ chế động viên khuyến khích, nhnn cần có những quy định nhằm hạn chế việc sử dụng tiền mặt của các cá nhân, đơn vị không sử dụng vốn nhà nước, ví dụ như quy định tỷ lệ phí trên số tiền mặt rút như các ngân hàng nước ngoài, phí rút tiền mặt sẽ cao hơn phí chuyển khoản... Quy định này phải được thực hiện nghiêm túc ở tất cả các nhtm, không vì lý do

cạnh tranh mà không thu phí. Song song với quy định trên, NHNN cần hoàn thiện và phát triển các kênh thanh toán thuận lợi, dễ dàng cũng như xây dựng các quy định, quy chế tạo điều kiện cho các NHTM tăng cường mở rộng và phát triển đa dạng các sản phẩm tiện ích không dùng tiền mặt như thẻ thanh toán, thẻ tín dụng, ... Có như vậy sẽ tạo thói quen sử dụng thanh toán không dùng tiền mặt của người dân, của doanh nghiệp, từ đó nắm được hoạt động kinh doanh của các đơn vị thông qua doanh số thanh toán hỗ trợ tốt cho công tác thẩm định và kiểm tra giám sát khách hàng vay vốn, hạn chế và ngăn ngừa rủi ro tín dụng.

## KẾT LUẬN

Hội nhập quốc tế sẽ làm cho nền kinh tế các quốc gia phát triển mạnh mẽ, nhanh chóng tuy nhiên sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế giữa các quốc gia ngày càng lớn. Tài chính là lĩnh vực nhạy cảm, bao trùm và liên quan đến tất cả các lĩnh vực hoạt động, các lĩnh vực khác nhau của đời sống kinh tế xã hội. Tự do hoá tài chính là bước đi quan trọng trong quá trình tự do hoá kinh tế. Đặc biệt là khi Việt Nam thực hiện các cam kết quốc tế theo lộ trình hội nhập, các NHTM Việt Nam buộc phải hoạt động theo nguyên tắc thị trường và minh bạch hơn trong điều kiện cạnh tranh trực tiếp với các NHTM nước ngoài có trình độ công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý và năng lực tài chính vượt trội. Bên cạnh đó, trong hội nhập kinh tế quốc tế, nếu một hay một vài quốc gia bị khủng hoảng hoặc suy thoái thì những tác động của nó sẽ lan tỏa ra toàn cầu và Việt Nam cũng không thoát khỏi những tác động xấu đó, một ví dụ điển hình là cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ đầu năm 2008 vừa qua đã có sức lan tỏa mãnh liệt ra toàn cầu, khiến thị trường tài chính thế giới lao đao, nhiều công ty tài chính và Ngân hàng hàng đầu thế giới phải tuyên bố phá sản. Ở Việt Nam năm 2008 cũng là một năm không mấy sáng sủa đối với nền kinh tế nói chung và thị trường tài chính nói riêng. Thị trường chứng khoán liên tục mất điểm sau một năm phát triển quá nóng, nhiều NHTM rơi vào tình trạng khó khăn về tính thanh khoản, nhiều công ty lâm vào tình trạng khó khăn, nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao. Techcombank mặc dù được đánh giá là một trong ba NHTM cổ phần lớn nhất Việt Nam nhưng trước tình hình trên, chất lượng hoạt động tín dụng cũng bị ảnh hưởng khá lớn. Do vậy, để có thể tồn tại và đứng vững trong môi trường cạnh tranh đầy thách thức và rủi ro đòi hỏi Techcombank phải áp dụng những biện pháp cần thiết để nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng vốn là hoạt động chính và mang lại nguồn thu chủ yếu cho Techcombank. Xây dựng chiến lược tín dụng phù hợp xu hướng phát triển của nền kinh tế, tăng cường công tác đánh giá và phân loại khách hàng, thực hiện tốt việc thu thập thông tin về khách hàng, nâng cao chất lượng công tác thẩm định, áp dụng hình thức đảm bảo tín dụng thích hợp, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, công tác ngăn ngừa, hạn chế và xử lý các



khoản nợ quá hạn là những biện pháp thiết thực góp phần nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của Techcombank trong giai đoạn hiện nay. Cùng với những giải pháp từ nội lực của Techcombank, cũng rất cần các giải pháp từ phía NHNN, Chính phủ, các Bộ ngành trong việc cải thiện môi trường kinh doanh; môi trường pháp lý, nâng cao hiệu quả công tác thanh tra giám sát, hiệu quả hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC), kiểm soát chặt chẽ tính minh bạch thông tin của tất cả các thành phần kinh tế, phát triển lành mạnh thị trường tài chính tiền tệ ở Việt Nam, ... tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng các ngân hàng nói chung và Techcombank nói riêng “An toàn - Hiệu quả- Phát triển bền vững- Hội nhập quốc tế”.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Nguyễn Văn Bình (2007), “Một số thách thức đối với hệ thống thanh tra giám sát ngân hàng trong tình hình mới”, *Tạp chí ngân hàng tháng*, (số 01) tr.16-17.
2. PGS.TS. Phan Thị Cúc (2008), *Giáo trình tín dụng ngân hàng*, nhà xuất bản thống kê.
3. TS. Hồ Diệu (2001), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, TP. HCM
4. PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn (2005), *Tín dụng Ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê, TP HCM.
5. Trần Luyện (2007), “Đề hạn chế rủi ro trong cho vay của các Tổ chức tín dụng”, *Tạp chí Ngân hàng* (số 2) tr. 9-10.
6. GS.TS. Dương Thị Bình Minh (chủ đề tài) (2006), *Lạm phát - Khủng hoảng tài chính châu Á - Đồng tiền chuyển đổi*, trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
7. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005), *Kỷ yếu Hội thảo Khoa học nâng cao năng lực quản trị rủi ro của các NHTM Việt Nam*, Nhà xuất bản Phương Đông, Hà Nội.
8. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005), “Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của NHTM”, Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN.
9. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005), “Nội dung sửa đổi về trích lập dự phòng rủi ro”, Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc NHNN.
10. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), *Tổng hợp báo cáo tình hình nợ xấu các NHTM Việt Nam năm 2006*.
11. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), *Tổng hợp báo cáo tình hình nợ xấu các NHTM Việt Nam năm 2007*.
12. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2008), *Tổng hợp báo cáo tình hình nợ xấu các NHTM Việt Nam sáu tháng đầu năm 2008*.
13. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), (2007), *Báo cáo tình hình hoạt động các NHTM Việt Nam*.

14. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2008), *Tổng hợp báo cáo tình hình hoạt động các NHTM Việt Nam sáu tháng đầu năm 2006*.
15. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2006), (2007), *Báo cáo thường niên*.
16. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2006), (2007), (2008), *Báo cáo phân loại nợ định kỳ*.
17. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2005), *sổ tay tín dụng*.
18. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (2008), *tạp chí 15 năm tri ân – tri kỷ*.
19. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam, các văn bản hiện hành liên quan đến công tác tín dụng trong hệ thống Techcombank.
20. Peter S. Rose (2005), *Quản trị Ngân hàng Thương mại*, Đại học Kinh tế Quốc dân, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
21. Ths. Nghiêm Xuân Thành (2007), “Giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”, *Tạp chí Ngân hàng*, (số 21), tr.13-14.
22. Ths. Phan Thị Hoàng Yến (2006), “Cơ hội và thách thức của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam khi hội nhập kinh tế quốc tế”, *Tạp chí Khoa học và Đào tạo Ngân hàng*, (số 55), tr.19-20.
23. <http://www.sbv.gov.vn> (Website của NHNN)
24. <http://web.worldbank.org>. (Website của Ngân hàng Thế giới).
25. <http://www.imf.org>. (Website của Quỹ tiền tệ Quốc tế).
26. <http://www.dddn.com.vn> (Website của báo diễn đàn doanh nghiệp).
27. <http://vneconomy.vn>.(Website của thời báo kinh tế Việt Nam).
28. <http://vietnamnet.vn>.
29. <http://tim.vietbao.vn>.
30. <http://www.ssc.gov.vn/ssc> (Website của Ủy ban chứng khoán Nhà Nước)
31. <http://www.techombank.com.vn>.

### **Tiếng Anh**

32. Bank for International Settlements (2007), *Principal for the Management of Credit Risk*.
33. Remars by Chaiman Ben S. Bernanke (2006), *Modern Risk Management and Banking Supervision*, Stonier Graduate School of Banking, Washington, D.C.

## MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU .....	1
<b>CHƯƠNG 1 - LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG .....</b>	<b>4</b>
1.1. TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG .....	4
1.1.1. Khái niệm tín dụng Ngân hàng .....	4
1.1.2. Phân loại tín dụng Ngân hàng .....	4
1.1.2.1. Phân loại theo thời gian : .....	5
1.1.2.2. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn: .....	5
1.1.2.3. Phân loại theo mức độ tín nhiệm đối với khách hàng: .....	5
1.1.2.4. Căn cứ vào đặc điểm luân chuyển vốn: .....	6
1.2. QUY TRÌNH CẤP TÍN DỤNG CHUNG .....	6
1.2.1. Tiếp thị, tiếp xúc khách hàng .....	6
1.2.2. Thẩm định tín dụng.....	6
1.2.3. Lập cấu trúc khoản vay .....	10
1.2.4. Phê duyệt.....	11
1.2.5. Lập hồ sơ tín dụng .....	11
1.2.6. Giải ngân.....	11
1.2.7. Kiểm soát sau vay.....	12
1.2.8. Theo dõi thu hồi nợ và xử lý nợ có vấn đề. ....	13
1.3. CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG .....	13
1.3.1. Khái niệm chất lượng hoạt động tín dụng .....	13
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng .....	15
1.3.2.1. Tỷ lệ nợ xấu.....	15
1.3.2.2. Vòng quay vốn tín dụng.....	18
1.3.2.3. Chỉ tiêu lợi nhuận.....	19
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng .....	20
1.3.3.1. Nhân tố thuộc về phía khách hàng.....	20
1.3.3.2. Nhân tố thuộc về phía ngân hàng .....	21
1.3.3.3. Các nhân tố khách quan .....	22
<b>CHƯƠNG 2 – THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK.....</b>	<b>25</b>
2.1. TỔNG QUAN VỀ TECHCOMBANK.....	25
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	25
2.1.2. Quy trình cấp tín dụng tại Techcombank .....	27

2.1.2.1. <i>Thẩm định và xét duyệt tín dụng</i> .....	27
2.1.2.2. <i>Thỏa thuận và ký kết hợp đồng với khách hàng</i> .....	27
2.1.2.3. <i>Giải ngân, giám sát hoạt động khách hàng, đôn đốc thu hồi nợ gốc, lãi vay</i> .....	28
2.2. TÁC ĐỘNG CỦA VIỆC GIA NHẬP WTO TỚI CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK. ....	30
2.2.1. Tác động tích cực .....	30
2.2.2. Tác động tiêu cực .....	31
2.3. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM. ....	34
2.3.1. Tình hình nợ xấu .....	34
2.3.2. Vòng quay vốn tín dụng.....	35
2.3.3. Chỉ tiêu lợi nhuận .....	36
2.4. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK .....	37
2.4.1. Tình hình nợ xấu .....	37
2.4.1.1. <i>Nợ xấu phân theo thời hạn vay</i> .....	40
2.4.1.2. <i>Nợ xấu phân theo đối tượng khách hàng</i> .....	42
2.4.1.3. <i>Nợ xấu phân theo ngành kinh tế</i> .....	46
2.4.2. Vòng quay vốn tín dụng.....	50
2.4.3. Tình hình lợi nhuận từ hoạt động cho vay.....	51
2.5. ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK .....	53
2.5.1. Thành tựu .....	53
2.5.2. Hạn chế .....	54
2.5.3. Nguyên nhân .....	54
2.5.3.1. <i>Xuất phát từ môi trường bên ngoài</i> .....	54
2.5.3.2. <i>Nguyên nhân chủ quan từ phía Ngân hàng</i> :.....	58
2.5.3.3. <i>Nguyên nhân từ phía khách hàng đi vay</i> :.....	63
<b>CHƯƠNG 3- GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK .....</b>	<b>65</b>
3.1. ĐỊNH HƯỚNG NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK TRONG THỜI GIAN TỚI. ....	65
3.2. BÀI HỌC KINH NGHIỆM CỦA CÁC NƯỚC TRONG VIỆC NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG. ....	66

3.2.1. Thái Lan .....	66
3.2.2. Hàn Quốc .....	68
3.2.3. Trung Quốc .....	69
3.3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI TECHCOMBANK .....	69
3.3.1. Giải pháp ở tầm vi mô .....	69
3.3.1.1. <i>Xây dựng chiến lược tín dụng phù hợp xu hướng phát triển của nền kinh tế.</i> .....	70
3.3.1.2. <i>Tăng cường công tác đánh giá và phân loại khách hàng</i> .....	72
3.3.1.3. <i>Thực hiện tốt việc thu thập thông tin về khách hàng</i> .....	72
3.3.1.4. <i>Nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng</i> .....	74
3.3.1.5. <i>Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng</i> .....	77
3.3.1.6. <i>Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng</i> .....	78
3.3.1.7. <i>Áp dụng hình thức đảm bảo tín dụng thích hợp</i> .....	80
3.3.1.8. <i>Tăng cường công tác ngăn ngừa, hạn chế và xử lý các khoản nợ quá hạn</i> .....	81
3.3.1.9. <i>Tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ</i> .....	82
3.3.2 Giải pháp ở tầm vĩ mô .....	83
3.3.2.1. <i>Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động ngân hàng</i> .....	83
3.3.2.2. <i>Phát huy tối đa hiệu quả hoạt động Trung Tâm thông tin tín dụng(CIC)</i> .....	84
3.3.2.3. <i>Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra, kiểm soát của NHNN</i> .....	85
3.3.2.4. <i>Thực hiện bảo hiểm rủi ro tín dụng:</i> .....	86
3.3.2.5. <i>Đẩy mạnh công tác không dùng tiền mặt:</i> .....	87
KẾT LUẬN.....	89
TÀI LIỆU THAM KHẢO .....	91

## LỜI CẢM ƠN

Với lòng biết ơn sâu sắc, tôi xin chân thành cảm ơn PGS.TS. Vũ Sĩ Tuấn, người đã tận tình chỉ bảo và giúp đỡ tôi trong quá trình nghiên cứu và hoàn thành luận văn này.

Tôi xin chân thành tỏ lòng biết ơn tới các thầy cô trường Đại học Ngoại Thương đã cho tôi những kiến thức quý báu và thiết thực trong công việc cũng như trong cuộc sống.

Tôi cũng xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của ban lãnh đạo Ngân hàng Thương mại cổ phần Kỹ Thương Việt Nam, chi nhánh Hoàn Kiếm; các bạn đồng nghiệp và những người thân đã tận tình giúp đỡ, cung cấp tài liệu, số liệu, thông tin bổ ích và động viên, khích lệ tôi trong quá trình học tập nghiên cứu và hoàn thành luận văn này.

Dù đã có nhiều cố gắng trong quá trình thực hiện đề tài, song không thể tránh khỏi những thiếu sót, tôi rất mong được sự chỉ dẫn, góp ý và giúp đỡ quý báu của quý thầy, cô giáo và các bạn đồng nghiệp.

Hà Nội, Ngày 10 tháng 12 năm 2008

**Tác giả luận văn**

**Nguyễn Thị Thanh Hải**

