

---

## Lời mở đầu

Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Cùng với các ngành kinh tế khác, ngân hàng có nhiệm vụ tham gia bình ổn thị trường tiền tệ, kiểm chế và đẩy lùi lạm phát, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giúp đỡ các nhà đầu tư, phát triển thị trường vốn, thị trường ngoại hối, tham gia thanh toán và hỗ trợ thanh toán...

Trong hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động kinh tế trong nền kinh tế quốc dân và nó còn là nguồn sinh lợi chủ yếu, quyết định sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Nhưng hoạt động tín dụng mang lại nhiều rủi ro nhất ngay cả đối với các khoản vay có tài sản cầm cố, thế chấp cũng được xác định có hệ số rủi ro là 50%. Trên thực tế, nhiều nhân viên ngân hàng quan niệm cho vay có tài sản thế chấp và không vượt quá tỷ lệ quy định là an toàn nhất. Thực ra quan niệm này là hoàn toàn sai lầm, bởi khi cho vay phải chú ý đến tình hình hoạt động và khả năng tài chính của công ty thì đó mới là vấn đề quan trọng nhất, còn thế chấp chỉ là một trong những điều kiện cần phải có để đảm bảo khả năng thu hồi khi khách hàng không trả được cho ngân hàng.

Hoà cùng với sự đổi mới của toàn bộ hệ thống ngân hàng, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội trong những năm qua đã rất chú trọng tới hoạt động tín dụng và đang từng bước hoàn thiện trong hoạt động kinh doanh của mình để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong lúc sự quản lý kinh tế, sự chuyển đổi cơ chế quản lý trong lĩnh vực ngân hàng đang diễn ra hết sức phong phú và đa dạng. Song sẽ là không phải khi muốn hoàn thiện hơn mà lại không chấp nhận những phần còn thiếu sót còn tồn tại trong hoạt động tín dụng của mình.

---

Qua quá trình nghiên cứu, học tập, tìm hiểu để có thể tiếp cận, xâm nhập và từ những yêu cầu từ tiền đặt ra, đặc biệt trong quá trình thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội được sự giúp đỡ và khuyến khích của các thầy cô giáo trong khoa, các cô chú, anh chị trong ngân hàng, em đã mạnh dạn đi vào nghiên cứu đề tài: “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội ” để viết luận văn tốt nghiệp.

Luận văn tốt nghiệp được chia thành 3 chương:

Chương I: Chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng của  
Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Chương III: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại  
Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Xin chân thành cảm ơn Tiến sĩ Đào Văn Hùng khoa ngân hàng – trường ĐHKQTĐ, ban giám đốc và toàn thể cán bộ Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã tận tình hướng dẫn và giúp đỡ em hoàn thành chuyên đề thực tập này.

---

## Chương I

### Chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

#### 1. 1 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

##### **1. 1. 1 Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế**

###### *a. Khái niệm ngân hàng thương mại*

Ngân hàng thương mại được hiểu theo nhiều cách khác nhau ở các nước trên thế giới. ở một số nước thì khái niệm này dùng để chỉ một số tổ chức tài chính tiền tệ mà hoạt động kinh doanh chủ yếu của nó là nhận tiền gửi từ các cá nhân hay tổ chức kinh tế rồi lại để cho các tổ chức này vay lại. Các ngân hàng không được phép kinh doanh tổng hợp các dịch vụ khác như đầu tư tài chính, cung cấp dịch vụ cho các nhóm ngành nghề riêng biệt. Trong khi đó ở một số nước khác thì lại cho rằng ngân hàng thương mại là ngân hàng được phép kinh doanh tổng hợp tất cả các dịch vụ ngân hàng.

ở Việt nam, ngân hàng thương mại được quy định rõ trong luật ngân hàng và các tổ chức tín dụng: “ Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.

Trên thực tế, các ngân hàng thương mại ở nước ta ngoài việc thực hiện các hoạt động ghi trong luật nêu trên thì còn phải thực hiện các hoạt động khác phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế, xã hội thực hiện theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đó là cho vay để phát triển một số thành phần kinh tế, ưu đãi đối với một số dự án, một số đối tượng.

Do đó, ở Việt nam các ngân hàng thương mại thường được hiểu như một ngân hàng thực hiện các dịch vụ tổng hợp về kinh doanh tiền tệ như nhận gửi của khách hàng để cho vay, cung cấp lại vốn đầu tư... và chịu sự giám sát chặt chẽ của Nhà nước.



---

## ***b. Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại***

Hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại xoay quanh việc kinh doanh tiền tệ. Cụ thể là các nghiệp vụ sau:

### ***\* Nghiệp vụ tài sản nợ:***

Nghiệp vụ nợ của ngân hàng thương mại là nghiệp vụ huy động vốn bằng nhiều hình thức khác nhau để tạo nguồn vốn hoạt động. Các nguồn cung cấp vốn cho ngân hàng thương mại bao gồm các loại tiền gửi cá nhân, tổ chức kinh doanh, tổ chức phi thương mại, cơ quan chính phủ và các ngân hàng thương mại khác: các loại tiền vay ngắn hạn và dài hạn của các tổ chức đầu tư và các ngân hàng khác; tiền kỳ phiếu, nhờ thu, chậm trả... Những nguồn huy động quan trọng nhất là:

#### **- Các loại tiền gửi:**

+ Tiền gửi không kỳ hạn: là số tiền nằm trong tài khoản vãng lai hoặc tài khoản thanh toán của khách hàng và có thể rút ra bất kỳ lúc nào.

+ Tiền gửi có kỳ hạn: gồm 2 loại, loại tới hạn được rút ra và loại rút ra phải báo trước. Loại thứ nhất sẽ bị “phong tỏa” toàn bộ trong thời gian trước khi tới hạn và chịu sự chi phối của toàn bộ ngân hàng. Nếu sau khi đáo hạn, khách hàng không rút tiền ra thì số tiền đó sẽ được xử lý như một tài khoản tiền gửi không kỳ hạn. Loại thứ hai là loại tiền gửi có thời hạn mà khi rút ra người gửi phải báo trước cho ngân hàng theo các điều khoản mà khách hàng và ngân hàng đã thoả thuận.

+ Tiền gửi tiết kiệm: Tiền gửi tiết kiệm là nguồn vốn quan trọng của ngân hàng. Đặc điểm của loại tiền gửi này là người gửi tiền được ngân hàng giao cho một quyển sổ tiết kiệm, sổ này coi như giấy chứng nhận có tiền gửi vào quỹ của ngân hàng.

- Nguồn vốn vay: Ngân hàng có thể huy động vốn vay bằng cách vay ngắn, trung hoặc dài hạn từ ngân hàng hay các tổ chức tín dụng khác hoặc

-----  
nhận quỹ uỷ thác đầu tư của các tổ chức tài trợ ( chính phủ hay quốc tế ) để cho vay ưu đãi đối với một số đối tượng được lựa chọn.

-Các nguồn vốn huy động khác: Ngân hàng có thể huy động vốn bằng cách phát hành các loại chứng khoán ( kỳ phiếu, trái phiếu... ) để huy động vốn từ dân cư hay tổ chức, công ty nào đó...

*\* Nghiệp vụ tài sản có:*

Nghiệp vụ có là nghiệp vụ sử dụng nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại vào các hoạt động kinh doanh chủ yếu sau:

- Nghiệp vụ cho vay: Là việc ngân hàng thương mại cho khách hàng vay một số tiền để họ sử dụng trong một thời gian nhất định và khi hết hạn vay, người vay phải trả ngân hàng một khoản tiền bao gồm cả gốc và lãi.

Tín dụng có thể được phân loại theo các tiêu thức khác nhau như:

+Theo thời gian:gồm có tín dụng ngắn hạn và tín dụng trung, dài hạn.

+Theo đối tượng vay: tín dụng nông nghiệp,công nghiệp,công ích, cá nhân.

-Nghiệp vụ bảo lãnh: Là việc ngân hàng cam kết trả thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không có khả năng thanh toán. Cách cho vay như vậy gọi là tín dụng bảo lãnh.

- Nghiệp vụ trung gian: Trong hoạt động ngân hàng, các dịch vụ ngân hàng được coi là các nghiệp vụ bên thứ ba bên cạnh nghiệp vụ có và nghiệp vụ nợ. Thông thường ngân hàng cung cấp các dịch vụ trung gian như:

+ Thanh toán, ngoại hối, vàng bạc đá quý, nhò thu...

+ Nhận uỷ thác, ký gửi...

Trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ của mình, ngân hàng phải đối diện với rất nhiều rủi ro:rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường, rủi ro quản lý...

### **1. 1. 2 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.**

---

**\* Khái niệm về tín dụng ngân hàng:**

Theo quan niệm cổ điển, tín dụng được coi là một quan hệ vay mượn lẫn nhau giữa người cho vay và người đi vay với điều kiện có hoàn trả cả vốn lẫn lãi sau một thời gian nhất định. Hay nói một cách khác, tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ kinh tế mà trong đó mỗi cá nhân hay tổ chức nhường quyền sử dụng (chuyển nhượng) một khối lượng giá trị hoặc hiện vật cho một cá nhân hay tổ chức khác với những ràng buộc nhất định về: thời gian hoàn trả ( gốc và lãi ), lãi suất, cách thức vay mượn và thu hồi...

Đối tượng của sự chuyển nhượng bao gồm:

- Hình thái hiện vật - hàng hoá; đó chính là việc kéo dài thời hạn thanh toán trong quan hệ mua bán.

- Hình thức giá trị: thực chất là việc “ứng trước” hay “đầu tư” trực tiếp bằng tiền ( cho vay bằng tiền ).

Những điều kiện mà 2 bên thường thoả thuận là:

- Khối lượng hàng hoá hay tiền tệ được chuyển nhượng.

- Thời hạn sử dụng của người vay.

- Thu nhập mà người cho vay được hưởng.

- Những điều kiện ràng buộc nghĩa vụ hoàn trả của người đi vay...

Những điều kiện này mà một trong 2 bên không chấp nhận thì không thể hình thành quan hệ tín dụng. Như vậy, tín dụng thể hiện các đặc trưng cơ bản:

- Sự chuyển nhượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng.

- Sau một thời gian thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu: thu hồi đúng thời hạn cả gốc và lãi.

- Việc chuyển nhượng được thực hiện trên cơ sở sự tin tưởng của người chuyển nhượng với người sử dụng.

-----

Ngoài ra, trong quan hệ tín dụng còn có những đặc trưng khác cần đề cập như khả năng rủi ro, tính bảo đảm, quy luật cung cầu, cạnh tranh, giá trị và quy luật lưu thông tiền tệ...

Trong lịch sử, quan hệ tín dụng có một quá trình hình thành và phát triển lâu dài. Trong chế độ công xã nguyên thủy lực lượng sản xuất còn thấp kém nên xã hội chưa có sản phẩm dư thừa để dự trữ, chưa có cơ sở để nảy sinh mầm mống của chế độ tư hữu. Trong xã hội này chưa có quan hệ trao đổi, mua bán và vay mượn. Cùng với sự phát triển của xã hội loài người lực lượng sản xuất ngày càng phát triển, phân công lao động được hình thành. Lúc này, con người sản xuất sản phẩm không chỉ đủ tiêu dùng mà còn có một phần tích lũy để dự trữ. Trong xã hội bắt đầu xuất hiện mầm mống của chế độ tư hữu về tư liệu lao động và của cải làm ra. Xã hội có sự phân chia giàu nghèo và các giai cấp hình thành. Chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất cùng với sự phân công lao động xã hội là cơ sở cho sản xuất hàng hoá ra đời. Và những quan hệ vay mượn đầu tiên chính là nguồn gốc sâu xa của các quan hệ tín dụng. Như vậy có thể khẳng định tín dụng là một phạm trù kinh tế, ra đời, tồn tại và phát triển cùng với sự ra đời tồn tại và phát triển của của nền sản xuất và lưu thông hàng hoá. Tín dụng ra đời là một yếu tố khách quan của sự phát triển kinh tế xã hội.

***\* Sự cần thiết của tín dụng Ngân hàng:***

Trong suốt sự phát triển lâu dài của tín dụng thì hình thức tín dụng Ngân hàng tỏ ra có ưu thế hơn là các hình thức tín dụng trước nó: tín dụng cho vay nặng lãi, tín dụng thương mại.

Hình thức tín dụng Ngân hàng ra đời tỏ rõ ưu thế của mình bởi:

- Nguồn vốn cho vay rất lớn vì đó là toàn bộ nguồn vốn trong nền kinh tế mà Ngân hàng có thể tập trung và huy động được.

- Đây là hình thức tín dụng rất linh hoạt vì đối tượng vay mượn là tiền.



---

Hình thức tín dụng Ngân hàng là hình thức tín dụng chủ yếu trong nền kinh tế thị trường và nó luôn luôn đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế một cách linh hoạt kịp thời.

Là trung gian tài chính, Ngân hàng đóng vai trò là người môi giới giữa một bên là những người có tiền cho vay và bên kia là những người có nhu cầu cần vay vốn. Thông qua cơ chế thị trường bằng những biện pháp kinh tế năng động và áp dụng các phương pháp kỹ thuật hiện đại, tiên tiến Ngân hàng có khả năng thu hút những nguồn vốn tiền tệ, tiết kiệm, dự trữ trong xã hội để chuyển giao đúng nơi, đúng lúc, phù hợp với nhu cầu vốn trong sản xuất kinh doanh. Chính nhờ có tín dụng Ngân hàng mà những đồng tiền tạm thời nhàn rỗi đã trở thành tiền hoạt động, biến những đồng tiền nằm phân tán thành vốn tiền tệ tập trung phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh và qua đó làm cho phát triển mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp cho nền kinh tế ngày càng phát triển.

***\*Các hình thức tín dụng Ngân hàng:***

Hình thức tín dụng cho vay nặng lãi là hình thức tín dụng đầu tiên trong lịch sử xuất hiện ở thời kỳ tan rã của chế độ công xã nguyên thủy Trong thời kỳ này do lực lượng sản xuất phát triển, phân công lao động mở rộng, gia đình của chế độ tư hữu và Nhà nước xuất hiện; trong xã hội có sự phân chia giai cấp, người giàu kẻ nghèo. Trong quá trình đầu tiên chủ yếu cho vay bằng hiện vật, càng về sau các khoản cho vay chủ yếu bằng tiền. Đặc điểm nổi bật nhất của tín dụng nặng lãi là lãi suất ( lợi tức ) rất cao, không có giới hạn và là hình thức tín dụng tiêu dùng chủ yếu để giải quyết những nhu cầu sinh hoạt hàng ngày.

Sản xuất hàng hoá ngày càng phát triển theo sự ra đời của phương thức sản xuất tư bản thì hình thức tín dụng nặng lãi không còn chỗ đứng vì các nhà tư bản kinh doanh với mục đích lợi nhuận, không thể vay vốn có mức lãi suất cao hơn tỷ suất lợi nhuận. Tín dụng nặng lãi thậm chí còn cản trở sự phát triển của nền kinh tế. Vì vậy mà hoạt động của nó ngày càng thu hẹp và xuất hiện tín dụng thương mại. Đây là tín dụng giữa các nhà sản xuất kinh doanh

-----  
với nhau và do đó các chủ thể tham gia quá trình vay mượn này cũng là các nhà sản xuất kinh doanh. Theo MAC “ Tín dụng thương mại không phải là cho vay bằng hàng hoá mà là cho vay bằng tiền của hàng hoá đem bán chịu”.

Trong quan hệ mua bán chịu, thông thường giá bán chịu hàng hoá cao hơn giá bán bằng tiền mặt. Phần chênh lệch này chính là lãi suất của hàng hoá đem bán chịu. Quan hệ mua bán hàng hoá chịu chỉ diễn ra giữa các đơn vị liên quan trực tiếp với nhau. Chính vì thế mà nó không đáp ứng được nhu cầu vay mượn ngày càng tăng của nền sản xuất hàng hoá. Khắc phục nhược điểm này tín dụng Ngân hàng đã ra đời.

Trên đây chúng ta mới chỉ bàn đến các hình thức tín dụng theo lịch sử phát triển của nó qua các giai đoạn của các hình thái sản xuất. Tuy nhiên trong nền kinh tế hiện đại tín dụng có phạm vi hoạt động rộng lớn và đa dạng, việc phân loại chỉ có tính chất tương đối. Trên cơ sở các căn cứ phân loại khác nhau mà hình thành các hình thức tín dụng khác nhau.

Căn cứ vào thời hạn:

- Tín dụng ngắn hạn: là các khoản cho vay mà thời hạn không quá 12 tháng (1 năm). Mục đích là đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp về mua nguyên vật liệu, chi phí sản xuất.

- Tín dụng trung hạn: thường là trên 1 năm đến 3, 5, 7 năm tùy theo quan điểm của mỗi quốc gia (nước ta là đến 3 năm ). Mục đích là vay vốn để sửa chữa, khôi phục, thay thế tài sản cố định hoặc cải tiến kỹ thuật hợp lý hoá sản xuất, đổi mới quy trình công nghệ và xây dựng mới những công trình loại nhỏ thời hạn thu hồi vốn nhanh.

-Tín dụng dài hạn:trên 3, 5, 7 năm tùy theo điều kiện ở mỗi nước. Mục đích là sử dụng vốn vay gần như tín dụng trung hạn nhưng với những công trình quy mô lớn, thời hạn thu hồi vốn lâu hơn.

Căn cứ vào mục đích tín dụng :

---

- Tín dụng phục vụ sản xuất lưu thông hàng hoá: là loại tín dụng được cung cấp cho các nhà sản xuất và kinh doanh hàng hoá. Nó đáp ứng nhu cầu về vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh để dự trữ nguyên vật liệu, cho vay chi phí sản xuất hoặc đáp ứng nhu cầu thiếu vốn trong quan hệ thanh toán giữa các doanh nghiệp.

- Tín dụng tiêu dùng: Cho vay đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua chịu hàng hoá, xây dựng nhà ở hoặc các phương tiện cần thiết khác.

□ Phân loại theo thành phần kinh tế:

- Tín dụng đối với kinh tế ngoài quốc doanh: Là quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh bao gồm: Tổ sản xuất, HTX, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Doanh nghiệp tư nhân và hộ cá thể.

- Tín dụng đối với kinh tế quốc doanh: Là quan hệ tín dụng của Ngân hàng với các doanh nghiệp Nhà nước.

□ Phân loại theo đặc điểm luân chuyển vốn:

- Tín dụng vốn lưu động: Là loại tín dụng được cung cấp để bổ sung vốn lưu động cho các tổ chức kinh tế.

- Tín dụng vốn cố định: Là loại tín dụng được cung cấp để hình thành nên tài sản cố định cho các tổ chức kinh tế.

□ Căn cứ vào chủ thể tín dụng được chia làm các loại sau:

- Tín dụng ngân hàng: Đó là quan hệ tín dụng giữa các cá nhân, các doanh nghiệp với Ngân hàng.

- Tín dụng thương mại:

- Tín dụng Nhà nước

- Tín dụng hợp tác xã.

- Tín dụng tư nhân.

---

- Tín dụng quốc tế

□ Căn cứ vào sự bảo đảm trong quan hệ tín dụng :

- Tín dụng có đảm bảo ( thế chấp ).

- Tín dụng không có đảm bảo ( tín chấp ).

□ Ngoài ra còn có có nghiệp vụ cho thuê và đại lý:

- Cho thuê:(OPERATE-LEASING ): Loại này được các cửa hàng lớn áp dụng để cho thuê sản phẩm của mình. Người thuê có thể xoá bỏ hợp đồng và do đó có thể ký hợp đồng mới để thuê thiết bị hiện đại.

- Cho thuê bất động sản: loại này thường được các nhà kinh doanh bất động sản hợp tác với Ngân hàng. Họ hùn vốn với nhau để xây dựng các văn phòng, các cư xá cho thuê

- Cho thuê động sản trong kinh doanh: ( FINANCE-LEASING ): Loại này thường được công ty cho thuê chuyên doanh sử dụng. Đối tượng cho thuê là Ôtô, máy bay, thiết bị chuyên dùng.. v. v. thời hạn cho thuê thường là 2 đến 6 năm.

- Đại lý (FACTORING ): là dịch vụ mua các yêu cầu ( giấy đòi nợ) của các công ty, sau đó nhận tiền thanh toán về các yêu cầu này. Các yêu cầu ở đây thường là các giấy đòi nợ ngắn hạn phát sinh do cung cấp hàng hoá.

**\* Các biện pháp quản lý tín dụng ngân hàng:**

Để việc tổ chức quản lý hoạt động tín dụng có hiệu quả,các ngân hàng thương mại cần xây dựng biện pháp tổ chức quản lý phù hợp. Thông thường, các Ngân hàng thương mại quản lý hoạt động tín dụng thông qua các biện pháp sau: phân loại tín dụng, quy định các tiêu chuẩn tín dụng, phân tích tín dụng, quản lý cơ cấu tài sản nợ - có, quản lý rủi ro tín dụng .

**- Phân loại tín dụng:**

Phân loại tín dụng nhằm giám sát và kiểm tra những khoản nợ hiện có theo các mức độ khác nhau, xác định chất lượng và mức độ rủi ro của những khoản nợ, từ đó có chế độ quản lý thích hợp đối với từng khoản cho vay. Có

-----

nhiều tiêu thức phân loại tín dụng, nhưng để phục vụ trực tiếp cho việc quản lý, người ta thường phân loại nợ theo các tiêu thức: theo thời hạn cho vay, theo mức độ rủi ro của các khoản nợ, theo kỳ hạn nợ, theo tính chất đảm bảo của tài sản thế chấp.

+ Phân loại theo thời hạn cho vay: có 3 loại: tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung hạn và dài hạn, tùy theo quan niệm và điều kiện quản lý cụ thể của từng nước trong việc huy động vốn mà quy định các loại tín dụng có khác nhau.. Thông thường, tín dụng có liên quan đến việc bổ sung vốn phục vụ cho việc mua sắm tài sản lưu động còn tín dụng trung và dài hạn có liên quan đến lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm tài sản cố định, cải tiến kỹ thuật, mở rộng sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp. Phân loại theo thời hạn, tính chất của các khoản vay tạo điều kiện cho việc xây dựng chính sách tín dụng, kế hoạch hóa nguồn vốn huy động và cho vay phù hợp với từng giai đoạn cụ thể.

+Phân loại theo kỳ hạn nợ: Phân loại theo kỳ hạn nợ căn cứ vào thời hạn trả nợ đã thỏa thuận trong hợp đồng vay vốn và khả năng thanh toán thực tế của bên vay vốn để quy định từng lần vay vốn cụ thể cho một khoản vay. Theo tiêu thức này, người ta chia các khoản nợ thành 3 loại: nợ chưa đến hạn, nợ đến hạn và nợ quá hạn.

Nợ chưa đến hạn là nợ chưa đến thời hạn thanh toán, khoản nợ này có thể thu hồi được nhưng cũng có khả năng rủi ro. Có thể nói, giai đoạn này có thể biến Ngân hàng ở thế bất lợi thành thuận lợi và ngược lại. Làm tốt khâu này sẽ tạo điều kiện cho việc hoàn thành chu kỳ khép kín của một khoản tín dụng .

Nợ đến hạn là khoản nợ đến hạn phải thanh toán, nó được dùng để đánh giá một khoản tín dụng đã cung cấp và có ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính và khả năng thanh toán của Ngân hàng thương mại. Không thể nói tình hình của một Ngân hàng thương mại là khả quan khi có nhiều khoản nợ đến hạn mà không thanh toán được.

---

Nợ quá hạn là những khoản nợ vì lý do nào đó mà đến thời hạn chưa thanh toán được, đây là nguyên nhân chính làm cho tình hình tài chính của Ngân hàng thương mại trở nên khó khăn; nợ quá hạn càng lớn, mức độ rủi ro thiếu thanh khoản ngày càng cao. Mục tiêu của Ngân hàng thương mại là thu nợ đúng hạn. Thực hiện mục tiêu này, không những đảm bảo cho sự thành công trong kinh doanh của Ngân hàng thương mại mà còn cho thấy vai trò đòn bẩy của vốn tín dụng trong việc thúc đẩy sản xuất phát triển.

Việc quản lý các khoản nợ này là một dây liên hoàn và có mối quan hệ chặt chẽ với nhau trong quản lý của một khoản cho vay. Quản lý, theo dõi chặt chẽ các khoản nợ chưa đến hạn, thu nợ kịp thời khi khoản vay đến hạn thanh toán sẽ hạn chế được nợ quá hạn. Phân loại theo kỳ hạn nợ giúp cho cán bộ tín dụng có biện pháp theo dõi, quản lý thích hợp, dự kiến được khoảng thời gian và biện pháp thu hồi nợ, trên cơ sở đó lập kế hoạch tín dụng cho thời kỳ tiếp theo.

+ Phân loại theo tính chất đảm bảo của khoản nợ:

Theo cách này, các khoản nợ được chia thành 2 loại: nợ có đảm bảo (bằng tài sản thế chấp hay được bảo lãnh, tái bảo lãnh) và nợ không có đảm bảo. Mức độ rủi ro của khoản nợ có đảm bảo tùy thuộc vào mức độ đảm bảo của tài sản thế chấp, xác định đúng giá trị của nó và cho vay theo đúng mức độ rủi ro của việc đảm bảo tiền vay sẽ tránh được những rủi ro đáng tiếc khi nợ đến hạn không thu hồi được.

Nợ không có đảm bảo, mức độ rủi ro của tín dụng tùy thuộc chủ yếu vào tình hình sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của bên vay. Do vậy, các khoản nợ này nên được quản lý chặt chẽ bằng các biện pháp nghiệp vụ và thông qua nhiều nguồn tin để đánh giá tình hình khoản vay. Nắm chắc tình hình nợ và có biện pháp quản lý kiên quyết, kịp thời là biện pháp thu nợ hữu hiệu và thể hiện sức mạnh của Ngân hàng.

Như vậy, nợ có đảm bảo tuy mức độ rủi ro ít hơn nhưng đứng về mặt hiệu quả thì các khoản nợ không có gì đảm bảo xét về mặt nào đó sẽ có tác dụng tích cực hơn nếu thu hồi đúng hạn cả gốc và lãi bởi điều đó thể hiện uy

-----  
tín, tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng quản lý của người vay tốt, vốn vay đã có tác động tích cực trong việc hỗ trợ doanh nghiệp khi gặp khó khăn tài chính tạm thời; về phía Ngân hàng, điều đó cũng chứng tỏ ngân hàng có khả năng trong việc nhận định, đánh giá tình hình khách hàng cũng như khả năng quản lý, giám sát hoạt động tín dụng. Vì vậy, cho vay có đảm bảo là cần thiết nhưng không nên lấy đó làm mục tiêu chính của hoạt động tín dụng .

+ Phân loại theo mức độ rủi ro của các khoản nợ:

Cách phân loại này thường được sử dụng trong phân tích chất lượng tín dụng và tính toán dự phòng tổn thất cho vay. Theo cách này, các khoản nợ được phân chia thành những thứ bậc khác nhau dựa trên cơ sở các mức khác nhau về khả năng thu nợ. Dựa vào cách phân loại này, các Ngân hàng thương mại có khả năng quản lý chặt chẽ các khoản nợ, phát hiện sớm các khoản nợ khi đến hạn thanh toán.

**- Nguyên tắc tín dụng:**

Nguyên tắc tín dụng là kim chỉ nam cho việc điều hành tín dụng, đó cũng là chuẩn mực và thước đo để các cán bộ thừa hành và thực hiện nhiệm vụ một cách tốt nhất. Thông thường, nguyên tắc tín dụng phải phải đảm bảo nội dung cơ bản là phải giải quyết hợp lý giữa 3 lợi ích: lợi ích của Nhà nước, của khách hàng và của Ngân hàng, đồng thời phải hạn chế tới mức tối đa rủi ro tín dụng vì sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

**- Quy trình quản lý tín dụng:**

Quy trình quản lý tín dụng bao gồm các hành động, phương pháp và những công đoạn chế biến những công đoạn đầu vào ( nguồn vốn, tài sản, trang thiết bị, thông tin... ) thành những đầu ra mong muốn( sản phẩm, dịch vụ, thông tin,...), hoạch định chính sách, chế độ; quy định về cho vay thu nợ; cơ cấu tổ chức thực hiện; phân tích nhận định tình hình và đưa ra những kết luận có tính chất thuyết phục nhằm quản lý có hiệu quả quy trình tín dụng .

+ Chính sách tín dụng:

---

Chính sách tín dụng của Ngân hàng thương mại do hội đồng quản trị hay ban lãnh đạo của ngân hàng thương mại vạch ra, nó là hệ thống có liên quan đến việc khuyến khích hoặc hạn chế tín dụng để đạt được mục tiêu đã hoạch định, hạn chế rủi ro, đảm bảo an toàn trong kinh doanh tín dụng của Ngân hàng.

+ Quy định về cho vay vốn:

Đây là cụ thể hóa của chính sách tín dụng vì vậy, nội dung cần cụ thể, rõ ràng và bao quát được các vấn đề sau:

- . Giới hạn về địa lý, lĩnh vực chuyên môn trong tín dụng .
- . Thể thức cho vay
- . Giới hạn kỳ hạn nợ
- . Tiêu chuẩn đánh giá để tính toán cho vay
- . Tiêu chuẩn tài sản thế chấp
- . Tiêu chuẩn pháp lý và điều kiện tài chính khách hàng phải có . Mức cho vay một đơn thể và một nhóm
- . Thẩm quyền và thủ tục thanh lý, thu hồi nợ

Tùy theo tình hình thực tế của từng loại Ngân hàng mà quy định này có những mức độ khác nhau. các quy định này phải được thể hiện bằng văn bản và được dùng như một phương tiện nhằm xúc tiến kiểm tra sự tuân thủ những mục tiêu quản lý.

+ Cơ cấu tổ chức thực hiện:

Để thực hiện mục tiêu đề ra, cần có một cơ cấu tổ chức hoạt động có hiệu quả. Điều đó được thể hiện ở sự phân công trách nhiệm rõ ràng trong cơ cấu ban lãnh đạo ở các cấp quản lý, đối với các cán bộ công nhân viên cũng như sự phối hợp chặt chẽ có hiệu quả giữa các cấp lãnh đạo và các bộ phận tham gia trong quá trình quản lý chất lượng tín dụng .

+ Phân tích nhận định tình hình:



---

Khả năng này tùy thuộc vào năng lực, kinh nghiệm và sự vô tư trong phân tích những thông tin có liên quan về việc sử dụng vốn vay như các thông tin về khách hàng xin vay vốn, tình hình kinh tế chính trị trong và ngoài nước, chủ trương chính sách của Nhà nước... trong đó quan trọng nhất là đánh giá tình hình khách hàng. Chiều sâu trong đánh giá là dựa vào giá trị đích thực của các dữ kiện hơn là định lượng chủ quan về khả năng trả nợ của khách hàng. Qua phân tích tình hình của người vay phải thể hiện được: tư chất- vốn- năng lực kinh doanh- tài sản thế chấp- dự kiến nguồn trả nợ. Để hiểu rõ hơn hiện trạng và xu thế phát triển của khách hàng thông qua báo cáo của doanh nghiệp cũng như các nguồn thông tin nhận được, chúng ta có thể phân tích sâu hơn về tình hình tài chính, khả năng thanh toán, khả năng cạnh tranh, môi trường ngành, độ nhạy cảm với các yếu tố kinh tế diễn biến trong chu kỳ... Đây chính là quá trình định lượng rủi ro tín dụng trước khi đi đến quyết định cho vay hay không và cho vay như thế nào, cũng như xác định thời điểm mức thu nợ hợp lý... Chính vì vậy, phân tích tình hình khách hàng theo các tiêu thức đã nêu trên là cần thiết, góp phần thiết lập một hệ thống phòng ngừa có hiệu quả trong quy trình quản lý chất lượng tín dụng.

+ Vấn đề cuối cùng của quy trình quản lý tín dụng là kết luận của lãnh đạo các cấp, là biện pháp xử lý cuối cùng của các khoản cho vay, thu nợ cũng như xử lý các khoản nợ tồn. Quyết định chính xác sẽ có ý nghĩa lớn trong việc giảm thiểu rủi ro mất vốn do không thu hồi được nợ, đảm bảo an toàn trong kinh doanh. Ngoài những ý kiến chỉ đạo, lãnh đạo Ngân hàng cần thường xuyên lưu ý các nhân viên của mình những nguyên nhân dẫn đến sự giảm thấp của chất lượng tín dụng ( quá say mê với lợi nhuận, hạ thấp tiêu chuẩn cho vay, thiếu thông tin, điều kiện trả nợ không rõ ràng, giám sát không đầy đủ... )

Thực hiện quy trình quản lý tín dụng với chính sách đúng đắn, các quy định rõ ràng, tổ chức quản lý có khoa học và sự phối hợp nhịp nhàng, có hiệu quả giữa các bộ phận có liên quan tới chất lượng tín dụng trong mối quan hệ hợp tác, thống nhất giữa ban lãnh đạo Ngân hàng với toàn thể nhân

---

viên vì mục tiêu chất lượng chắc chắn quản lý chất lượng đồng bộ sẽ đem lại hiệu quả tốt.

**- Phân tích tín dụng:**

Phân tích tín dụng là phân tích rủi ro có liên quan tới việc cho vay khách hàng. Mục đích phân tích tín dụng là nhằm thiết lập hệ thống phòng ngừa rủi ro tín dụng trước khi quyết định cho vay cũng như trong quá trình quản lý tiền vay. Trong nền kinh tế thị trường, phân tích tín dụng giúp cho ngân hàng có thể đánh giá đúng khách hàng cũng như tình trạng của các khoản tín dụng đã cung cấp để đưa ra các biện pháp quản lý phù hợp nhằm bảo đảm an toàn tín dụng

**-Quản lý tài sản nợ- tài sản có:**

Quản lý tài sản nợ- tài sản có là một tiến trình để đưa ra quyết định kinh doanh và các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng trên cơ sở cân nhắc kỹ 5 điểm sau: khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, rủi ro, tính linh hoạt, các yêu cầu theo quy định.

Chất lượng các quyết định phụ thuộc vào sự đầy đủ, chính xác, kịp thời của các thông tin có liên quan đến lãi suất, kỳ hạn của các tài sản có- tài sản nợ. Vì vậy, ở nhiều ngân hàng, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, để hoàn chỉnh quy trình quản lý, ưu tiên trước hết là nâng cấp chất lượng và khả năng cung cấp thông tin cần thiết cho việc đưa ra các quyết định đúng.

**+ Quản lý tài sản có:**

Trong quản lý tài sản có, mục tiêu hàng đầu là đảm bảo đáp ứng kịp thời mọi nhu cầu về tiền với chi phí hợp lý. Nhu cầu tiền được thoả mãn bằng các khoản tiền đến hạn, bán tài sản có hoặc tăng thêm nguồn tiền gửi, hoặc bổ sung vốn từ thị trường tiền tệ. Để hoạt động kinh doanh được ổn định, chủ động thanh toán các khoản nợ ở mọi thời điểm, các NHTM thường sử dụng các biện pháp sau:

Chấp hành các tỷ lệ an toàn:các tỷ lệ này thường được quy định thành các điều cụ thể trong các điều luật Ngân hàng hoặc các văn bản dưới luật để

-----  
hướng dẫn thực hiện. Trong quá trình thực hiện, các Ngân hàng thương mại phải nghiêm chỉnh chấp hành các tỷ lệ này để đảm bảo khả năng thanh toán, phân tán rủi ro.

Đảm bảo giá trị tài sản có lớn hơn các khoản nợ phải thanh toán. Nếu không quản lý tốt, một Ngân hàng có thể xảy ra tình trạng về kỹ thuật có đủ khả năng trả nợ nhưng lại thiếu khả năng thanh toán và có nguy cơ dẫn đến phá sản.

Đảm bảo mức độ rủi ro trong giới hạn nhất định, tránh xu hướng chạy theo lợi nhuận mở rộng quá mức tài sản có sinh lời hoặc quá chú trọng tới an toàn, bỏ lỡ thời cơ kinh doanh.

Thực hiện đa dạng hóa các tài sản có, chấp thuận nhiều loại cho vay cho số đông các khách hàng để giảm thiểu rủi ro tín dụng .

Quản lý trạng thái lỏng của tài sản, giữ cơ cấu tài sản trạng thái lỏng và kém lỏng ở mức độ hợp lý để đảm bảo mức dự trữ, tiết kiệm chi phí vừa có lợi nhuận tăng thêm.

Sắp xếp hợp lý tài sản có theo thứ tự ưu tiên:

Dự trữ theo yêu cầu của ngân hàng trung ương và để đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng và cho các ngân hàng khác.

Dự trữ để hỗ trợ cho việc đảm bảo khả năng thanh toán và vay mượn của khách hàng được dự kiến trước hoặc không dự kiến trước.

Các khoản cho vay và đầu tư dài hạn theo tỷ lệ hợp lý trong mối tương quan với các khoản mục xét theo thời hạn của tài sản nợ.

Theo nguyên tắc chung, các ngân hàng nhỏ, các ngân hàng hoạt động trong thị trường tiền tệ kém phát triển thì việc quản lý khả năng thanh toán dựa vào quản lý cơ cấu kỳ hạn của tài sản có. Thông qua cơ cấu kỳ hạn, nợ của tiền gửi và các khoản đi vay để tính toán nguồn tiền trả nợ và dự tính khả

---

năng tăng cho vay. Trong trường hợp đột xuất, để đáp ứng nhu cầu thanh toán, họ đưa tài sản có có khả năng chuyển đổi nhanh ra tiền.

+ Quản lý tài sản nợ:

Theo phương thức truyền thống, các NHTM coi nghiệp vụ bên tài sản nợ là đương nhiên, chỉ sử dụng mà không cần kiểm soát. Ngày nay, nó bắt đầu được các nhà quản lý ngân hàng quan tâm và coi như là một phương tiện để tăng khả năng thanh toán và tăng khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng. Biện pháp quản lý tài sản nợ là tìm mọi cách để thu hút nhanh chóng các khoản tiền tệ trên thị trường với chi phí ít nhất để tạo điều kiện tăng cường khả năng thanh toán và mở rộng quy mô và phạm vi hoạt động tín dụng trong phạm vi và giới hạn cho phép.

Các Ngân hàng lớn, tiếp cận được với thị trường lớn, có khuynh hướng dự vào việc quản lý khả năng thanh toán theo tài sản nợ. Bằng cách này, họ có thể giảm tối thiểu việc lưu giữ tài sản có có khả năng thanh toán cao, nhưng lại có thu nhập thấp, khả năng thanh toán thông qua việc mở rộng nguồn vốn huy động quen thuộc.

Tuy nhiên, quản lý tài sản nợ chỉ là biện pháp hỗ trợ, bổ sung chứ không thể thay thế cho việc quản lý tài sản có. Trên thực tế, ngoài việc quản lý tài sản có, tài sản nợ theo các nội dung đã nêu trên, người ta thường kết hợp giữa hai phương pháp quản lý cùng các nguồn thông tin khác nhau để tính toán, định lượng những rủi ro có thể xảy ra và có cái nhìn tổng quát về thực trạng Ngân hàng.

**1.2 Chất lượng tín dụng và các nhân tố ảnh hưởng**

**1.2.1 Chất lượng tín dụng Ngân hàng.**

\*Khái niệm về chất lượng tín dụng ngân hàng:

Trong nền kinh tế thị trường, bất kỳ một loại hàng hoá nào sản xuất ra cũng phải là những hàng hoá mang tính cạnh tranh. Điều đó có nghĩa là mọi loại hàng hoá sản xuất ra đều phải có chất lượng. Chất lượng của bất kỳ một loại hàng hoá nào cũng đều được thể hiện bằng giá trị sử dụng của nó. Muốn

-----

tạo ra được những loại hàng hoá mang giá trị sử dụng cao thì đòi hỏi người sản xuất ra chúng phải trả lời được 3 câu hỏi quan trọng. Đó là: sản xuất ra cái gì ? cho ai cần chúng và sản xuất như thế nào? Và các nhà kinh tế đã nhận xét rằng: "Chất lượng là sự phù hợp mục đích của người sản xuất và người sử dụng về một loại hàng hoá nào đó" hay "Chất lượng là năng lực của một sản phẩm hoặc dịch vụ thoả mãn nhu cầu khách hàng".

Từ những nhận xét như vậy, có thể quan niệm chất lượng tín dụng Ngân hàng là việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đáp ứng nhu cầu tồn tại, phát triển ngân hàng và mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội.

\* Chất lượng tín dụng thể hiện:

Đối với khách hàng: Tín dụng đưa ra phải phù hợp với yêu cầu của khách hàng với lãi suất, kỳ hạn, phương thức thanh toán, hình thức thanh toán phù hợp, thủ tục đơn giản, thuận tiện nhưng luôn đảm bảo các nguyên tắc tín dụng .

Đối với ngân hàng thương mại: Đưa ra các hình thức tín dụng phù hợp với phạm vi, mức độ, giới hạn phù hợp với bản thân ngân hàng mình để luôn đảm bảo tính cạnh tranh, an toàn, sinh lời theo nguyên tắc hoàn trả đầy đủ và có lãi.

Đối với sự phát triển kinh tế - xã hội: Tín dụng phải luôn đảm bảo sự lưu thông hàng hoá, góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, khai thác khả năng tiềm tàng của nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế.

Như vậy, là chất lượng tín dụng Ngân hàng là một khái niệm hoàn toàn tương đối, nó vừa cụ thể ( Thể hiện qua chỉ tiêu có thể tính toán được: kết quả kinh doanh của ngân hàng, nợ quá hạn... ) vừa trừu tượng ( Thể hiện qua khả năng thu hút khách hàng, tác động đến nền kinh tế qua các ảnh hưởng xuôi và ngược... ). Chất lượng tín dụng còn chịu ảnh hưởng của các nhân tố chủ quan( khả năng, trình độ quản lý của cán bộ tín dụng) và khách quan ( sự

---

thay đổi trong môi trường kinh doanh, xu hướng phát triển nền kinh tế, sự thay đổi giá cả thị trường).

- Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh mức độ thích nghi của ngân hàng thương mại với sự thay đổi của môi trường bên ngoài và thể hiện sức mạnh của một ngân hàng thương mại trong quá trình cạnh tranh để tồn tại.

- Chất lượng tín dụng được xác định qua nhiều yếu tố: thu hút được nhiều khách hàng, thủ tục đơn giản, thuận tiện, mức độ an toàn trong tín dụng cao, chi phí thấp...

- Chất lượng tín dụng không phải cái tự nhiên có mà nó là kết quả của một quy trình kết hợp giữa con người với tổ chức, giữa các tổ chức với nhau vì một mục đích chung, do đó chất lượng tín dụng cần có sự quản lý.

Quản lý chất lượng nói chung về cơ bản là những hoạt động và kỹ thuật được sử dụng nhằm đạt được và duy trì chất lượng của một loại sản phẩm, quy trình hoặc dịch vụ, nó bao gồm theo dõi, tìm hiểu và loại trừ những nguyên nhân những trục tặc trong việc cấp tín dụng để các yêu cầu của khách hàng liên tục được đáp ứng. Đảm bảo chất lượng là việc ngăn ngừa những trục tặc về chất lượng bằng các hoạt động có kế hoạch và có hệ thống (gồm cả công tác tư liệu), bao gồm việc thiết lập một hệ thống quản lý chất lượng tốt, thích hợp, có khả năng kiểm tra, kiểm soát và đánh giá bản thân sự hoạt động của cả hệ thống.

Để có chất lượng tín dụng cao, cần phải có sự quản lý chất lượng đồng bộ. Đây là một cách quản lý mới không chỉ đảm bảo chất lượng tín dụng mà còn cải tiến tính hiệu quả và linh hoạt của toàn bộ ngân hàng nhằm ngày càng thoả mãn đầy đủ yêu cầu của khách hàng trong mọi công đoạn. Để làm được điều này mỗi thành viên trong ngân hàng thương mại cần phải hiểu và thực hiện tốt quy trình quản lý chất lượng tín dụng.

Như vậy chất lượng tín dụng là một khái niệm tương đối rộng. Để có chất lượng tín dụng thì trong hoạt động tín dụng phải thực hiện có hiệu quả

-----  
và quan hệ tín dụng phải được thiết lập trên cơ sở sự tin cậy và uy tín. Cụ thể hơn, chất lượng tín dụng là kết quả đạt được với hiệu quả và độ tin cậy trong hoạt động tín dụng.

Nhờ hiểu đúng được bản chất của chất lượng tín dụng sẽ giúp các ngân hàng thương mại phân tích, đánh giá đúng được hiệu quả tín dụng ở hiện tại cũng như xác định được chính xác nguyên nhân của những tồn tại mà có thể đưa ra những biện pháp quản lý hữu hiệu để có thể đứng vững trên thị trường cạnh tranh.

### 1. 2. 2 **Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng Ngân hàng.**

Chất lượng tín dụng theo đúng nghĩa của nó chính là vốn vay của Ngân hàng được khách hàng sử dụng vào quá trình sản xuất kinh doanh dịch vụ... để có thể tạo ra một số tiền lớn hơn vừa để hoàn trả Ngân hàng cả gốc lẫn lãi, trang trải các chi phí khác và lợi nhuận. Trong một quá trình luân chuyển vốn như vậy ngân hàng nhận được vốn và một phần lợi nhuận từ vốn đó còn khách hàng thì đạt hiệu quả trong kinh doanh. Như vậy, có thể nói chất lượng tín dụng phải được đảm bảo từ hai phía ngân hàng và khách hàng. trong hoạt động của mình ngân hàng cũng như khách hàng luôn phải chịu tác động trực tiếp của rất nhiều nhân tố cả trực tiếp lẫn gián tiếp mà chỉ một trong số đó có thể ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

#### a) **Các nhân tố bên ngoài**

Như chúng ta đều biết, tín dụng Ngân hàng là một trong những yếu tố hết sức quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các ngân hàng thương mại và đối với toàn bộ nền kinh tế. Để quản lý chất lượng tín dụng có hiệu quả và đồng bộ đòi hỏi các ngân hàng thương mại phải hiểu rất rõ các tác nhân bên ngoài gây nên các ảnh hưởng. Có thể chia các ảnh hưởng thành nhóm các yếu tố: kinh tế, xã hội, pháp lý.

#### ***\*Nhóm các nhân tố kinh tế:***

Khái quát chung nhất thì nếu một nền kinh tế ổn định thì sẽ tạo điều kiện lưu thông hàng hoá và các vòng quay tiền tệ cũng trôi chảy và làm cho hoạt

---

động tín dụng thuận lợi. Nền kinh tế ổn định là một nền kinh tế tạo được mọi điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành kinh doanh mà không bị ảnh hưởng của các yếu tố lạm phát, khủng hoảng làm cho quá trình thực hiện tín dụng của các ngân hàng thương mại và các kế hoạch trả nợ vay ngắn hạn của các doanh nghiệp bị xáo trộn. Trong trường hợp này chất lượng tín dụng chỉ còn chủ yếu phụ thuộc vào khả năng quản lý của bản thân các ngân hàng thương mại.

Thế nhưng, một xã hội muốn tồn tại và phát triển thì nền kinh tế dứt khoát phải có tăng trưởng. Với mục tiêu là tăng trưởng thì đi đôi với nó phải là một mức lạm phát vừa phải để có thể kích thích đầu tư và các nhu cầu tín dụng. Nếu xem xét về quy mô thì việc đáp ứng các nhu cầu tín dụng ở một mức độ nào đó có tác dụng đến tăng trưởng kinh tế, song nếu mở rộng ra vượt mức giới hạn cần thiết sẽ có tác động ngược lại khi mà giá cả sẽ tăng lên, xảy ra lạm phát có thể không kiểm soát nổi. Lúc này chắc chắn không chỉ nền kinh tế bị ảnh hưởng mà trước mắt các ngân hàng thương mại bị thiệt thòi khi thu về các đồng tiền không còn nguyên "giá trị" ban đầu, chất lượng tín dụng bị suy giảm. Thêm vào đó bất kỳ một sự ưu tiên trong chính sách về một ngành, một lĩnh vực nào đó như bảo vệ môi trường, bảo đảm phát triển bền vững... trong nền kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng tín dụng.

Hoạt động tín dụng là hoạt động cho vay với mọi nhu cầu vốn. Như vậy, chất lượng tín dụng còn phụ thuộc quan trọng nhất là yếu tố chất lượng khách hàng. Tín dụng là chiếc cầu nối giữa các ngành sản xuất và kinh doanh dịch vụ với nhau nhưng đặc biệt nó lại là hoạt động "sản xuất kinh doanh" của các ngân hàng thương mại. Do vậy, mọi dấu hiệu tốt hay xấu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đều có ảnh hưởng tương ứng tới hoạt động tín dụng thông qua việc tác động dây chuyền theo các mối quan hệ tín dụng. Với các doanh nghiệp làm ăn có lãi, có xu thế phát triển, có khả năng chiếm lĩnh thị trường và quan hệ tín dụng tốt (vay và trả sòng phẳng) thì mọi hoạt động tín dụng của ngân hàng sẽ thông suốt, nguồn vốn được quay vòng thường xuyên. Ngược lại, các ngân hàng thương mại với các chính sách tín



-----

dụng phù hợp, phương pháp phân tích kinh tế doanh nghiệp được xây dựng trên cơ sở tương thích với đặc điểm hoạt động tín dụng sẽ tìm được khách hàng tốt để huy động và cho vay, thấy được sự hợp lý giữa nguồn vốn huy động được với việc đáp ứng nhu cầu vốn vay của khách hàng.

Chu kỳ kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động tín dụng. Trong thời kỳ nền kinh tế đình trệ, sản xuất kinh doanh bị thu hẹp, hoạt động tín dụng sẽ gặp nhiều khó khăn trên tất cả các mặt. Nhu cầu vốn tín dụng sẽ giảm trong thời kỳ này, nếu tín dụng đã được thực hiện thì cũng khó có thể sử dụng hiệu quả hoặc trả nợ ngân hàng. Tuy nhiên, trong thời kỳ hưng thịnh của nền kinh tế, nhu cầu vốn tín dụng tăng lên, rủi ro tín dụng giảm, thì hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại sẽ thuận lợi hơn. Nhưng cũng không loại trừ trường hợp do chạy đua trong sản xuất kinh doanh, nạn đầu cơ tích trữ, làm nhu cầu vốn tín dụng lên quá cao và quá nhiều khoản tín dụng được thực hiện mà rất ít có khả năng hoàn trả khi các phương án sản xuất kinh doanh không có kế hoạch dẫn đến suy thoái và khủng hoảng kinh tế.

Mức độ phù hợp giữa lãi suất ngân hàng với mức lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và dịch vụ trong nền kinh tế quốc dân cũng ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng tín dụng ngắn hạn. Như Mác nói: "lợi tức chỉ là một phần lợi nhuận mà nhà tư bản công nghiệp trả cho nhà tư bản kinh doanh tiền tệ mà giới hạn tối đa của lợi tức là bản thân lợi nhuận" (Tư bản quyển 3 - tập 2 NXB Sự Thật - 1962). Như vậy, mức lợi tức của các ngân hàng thương mại thu được từ hoạt động tín dụng sẽ bị giới hạn bởi mức lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khi sử dụng nguồn vốn vay của ngân hàng. Vì vậy, với một mức lãi suất cao hơn mức lợi nhuận mà các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh thì các doanh nghiệp này sẽ không có khả năng trả nợ, ảnh hưởng rất lớn đến quá trình tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung. Hoạt động tín dụng lúc này không còn là đòn bẩy để thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển và theo đó chất lượng tín dụng cũng bị ảnh hưởng.

---

**\*Nhóm các nhân tố xã hội:**

Các yếu tố xã hội ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng tín dụng là các nhân tố trực tiếp tham gia quan hệ tín dụng . Đó là người gửi tiền, người vay tiền, ngân hàng thương mại.

Tín dụng có nghĩa là sự vay mượn dựa trên cơ sở lòng tin, sự tín nhiệm. Điều đó có nghĩa là quan hệ tín dụng là sự kết hợp giữa 3 yếu tố: nhu cầu của khách hàng, khả năng của ngân hàng và sự tin tưởng lẫn nhau giữa ngân hàng và khách hàng. Vì vậy, chất lượng tín dụng phụ thuộc vào cả 3 yếu tố: khách hàng, ngân hàng, sự tín nhiệm. Trong đó sự tín nhiệm là chiếc cầu nối mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng: sự tín nhiệm của ngân hàng càng cao thì thu hút khách hàng càng lớn và cũng như vậy với một khách hàng có sự tín nhiệm của ngân hàng sẽ dễ dàng được vay vốn của ngân hàng thường xuyên, có thể còn được hưởng một mức lãi suất ưu đãi hơn các đối tượng khác. Như vậy, tín dụng là tiền đề để không ngừng cải tiến chất lượng tín dụng .

Khách hàng: là chủ thể đại diện cho bên cung về nguồn vốn tín dụng , đồng thời cũng là đại diện cho bên có nhu cầu vay vốn. Với tư cách là người cung cấp nguồn vốn tín dụng , họ mong muốn nhận được từ ngân hàng một khoản lãi tiền gửi hay những dịch vụ thanh toán thuận tiện. Sự tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng sẽ làm tăng thêm tính ổn định của nguồn vốn huy động để đáp ứng nhu cầu của người vay. Đối với người vay, họ đến với ngân hàng với mong muốn nhu cầu vay của mình được đáp ứng để có được một khoản tín dụng sử dụng trong mục đích sản xuất kinh doanh của mình với sự xác định rõ ràng khối lượng tiền vay, thời hạn vay và lãi suất. Nếu nhu cầu của khách hàng được chấp nhận trong một thái độ niềm nở và thủ tục đơn giản thì chắc chắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng được thuận lợi, chất lượng tín dụng được bảo đảm.

Ngân hàng:là chủ thể đại diện cho bên cầu về huy động vốn đồng thời cũng là người cung cấp tín dụng . Quy mô và phạm vi hoạt động phụ thuộc rất lớn vào nguồn vốn tự có của ngân hàng thương mại, khả năng huy động vốn

-----  
cũng như uy tín và trình độ quản lý của ngân hàng, ngoài ra còn phụ thuộc vào trình độ kỹ thuật nghiệp vụ, mạng lưới hoạt động... khả năng tạo tiền của các ngân hàng thương mại và việc sử dụng các công cụ tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước.

Ngoài những yếu tố nêu trên, còn phải kể đến một số yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng như: đạo đức xã hội có liên quan đến rủi ro tín dụng trong trường hợp lợi dụng lòng tin để lừa đảo, hoặc do điều kiện sống còn khó khăn hay trình độ dân trí chưa cao, kém hiểu biết dẫn đến chưa hiểu đúng bản chất hoạt động của ngân hàng nói chung cũng như hoạt động tín dụng nói riêng, làm ăn kém hiệu quả, nhiều khi không phát huy tốt chức năng của các phương tiện tín dụng ngắn hạn.

Bên cạnh đó là các biến động kinh tế, chính trị, xã hội ở các nước trong khu vực cũng như trên thế giới cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngắn hạn. Trong tình hình hiện tại bất kỳ một quốc gia nào trên thế giới cũng đều đặt mình trong hợp tác toàn diện với các nước khác nhau trên thế giới, các quan hệ kinh tế, xã hội được mở rộng, theo đó là loại hình doanh nghiệp đa quốc gia cũng ngày càng tăng về số lượng và quy mô hoạt động. Vì vậy, mọi sự biến động về kinh tế, văn hoá, xã hội ở nước ngoài cũng có ảnh hưởng không nhỏ tới tình hình kinh tế, chính trị, xã hội trong nước và cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngắn hạn. Có thể dễ dàng nhận ra rằng, do cuộc khủng hoảng tiền tệ trong khu vực mà các mặt hàng xuất khẩu của ta đi các nước liên tiếp bị hạ giá để cạnh tranh, điều này có nghĩa là các doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn làm hàng xuất khẩu đã bị động trong kế hoạch trả nợ vốn các ngân hàng thương mại dẫn đến chất lượng tín dụng bị suy giảm... Ngoài ra, chất lượng tín dụng còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố môi trường như thời tiết, dịch bệnh... cũng như các biện pháp tích cực bảo vệ và cải thiện môi trường sinh thái.

*\* Nhóm các nhân tố pháp lý.*

---

Nhân tố pháp lý bao gồm tính đồng bộ của hệ thống pháp luật, tính đầy đủ, thống nhất của các văn bản dưới luật, đồng thời gắn liền với quá trình chấp hành luật và trình độ dân trí trong lĩnh vực này.

Thực tiễn kinh tế thị trường qua hàng ngàn năm đã đủ cơ sở kết luận rằng: pháp luật đã trở thành bộ phận không thể thiếu được trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước. Không có pháp luật hay pháp luật không phù hợp với những yêu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường thì mọi hoạt động trong nền kinh tế thị trường không thể trôi chảy được. Với vai trò đảm bảo cho việc chuyển nền kinh tế thị trường tự phát, kém tổ chức sang một nền kinh tế thị trường văn minh, pháp luật có một nhiệm vụ hết sức to lớn trong việc tạo ra một môi trường pháp lý cho hoạt động sản xuất kinh doanh được thuận tiện và đạt hiệu quả kinh tế cao, là cơ sở để giải quyết mọi tranh chấp, khiếu nại xảy ra. Do đó, yếu tố pháp luật có vị trí hết sức quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng thương mại nói chung và chất lượng tín dụng nói riêng. Chỉ có trong điều kiện các chủ thể tham gia quan hệ tín dụng tuân thủ chấp hành pháp luật một cách nghiêm chỉnh thì quan hệ tín dụng mới mang lại hiệu quả, lợi ích cho cả 2 bên và chất lượng tín dụng mới được bảo đảm.

Việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng nhằm:

- Hạn chế rủi ro, bảo toàn vốn, nâng cao thu nhập, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

- Xã hội hoá hoạt động ngân hàng, biến ngân hàng thương mại thành người bạn cho mọi tổ chức, cá nhân, các thành phần kinh tế trong xã hội, tạo điều kiện cho ngân hàng thương mại có thể mạnh riêng trong cạnh tranh.

- Hợp pháp hoá các hoạt động ngân hàng, đảm bảo cho ngân hàng hoạt động theo đúng pháp luật; tạo môi trường pháp lý lành mạnh và ổn định để hoạt động tín dụng có hiệu quả, an toàn.

b) **Các nhân tố bên trong:**

---

Các yếu tố bên trong thường liên quan đến sự phấn đấu của bản thân ngân hàng trên tất cả các mặt của hoạt động tín dụng như việc xây dựng chiến lược, sách lược trong quá trình phát triển, các chính sách tín dụng, xây dựng cơ cấu tổ chức ngân hàng nói chung và quản lý hoạt động tín dụng nói riêng, công tác kiểm tra, kiểm soát và thiết lập hệ thống thông tin... Vì vậy, các yếu tố bên trong thường có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng ngắn hạn. Ta có thể nghiên cứu sự ảnh hưởng của chúng qua một số yếu tố sau:

**- Chính sách tín dụng:**

Chính sách tín dụng là quỹ đạo quyết định đến hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại, nó quyết định thành công hay thất bại của một ngân hàng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng đến với ngân hàng, đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng trên cơ sở phân tán rủi ro, tuân thủ pháp luật, theo các đường lối, chính sách của Nhà nước và đảm bảo công bằng xã hội. Điều đó cũng có nghĩa là chất lượng tín dụng tùy thuộc vào việc xây dựng chính sách của ngân hàng thương mại có đúng đắn hay không. Bất cứ một ngân hàng thương mại nào muốn có chất lượng tín dụng đều phải có một chính sách tín dụng rõ ràng, phù hợp với bản thân ngân hàng mình.

**- Công tác tổ chức của ngân hàng:**

Tổ chức ngân hàng được sắp xếp một cách có khoa học, bảo đảm sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các phòng, ban trong từng ngân hàng, trong toàn bộ hệ thống ngân hàng cũng như giữa ngân hàng với các cơ quan khác như tài chính, pháp lý... sẽ tạo điều kiện đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng, quản lý sát sao các khoản huy động vốn cũng như các khoản vốn cho vay. Đây là cơ sở để tiến hành các nghiệp vụ tín dụng lành mạnh và quản lý có hiệu quả nguồn vốn tín dụng. Tổ chức ngân hàng theo nguyên tắc tập trung có phân cấp là một khâu quan trọng trong quá trình quản lý chất lượng tín dụng đồng bộ, góp phần thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia trong từng thời kỳ.

---

**- *Chất lượng nhân sự ngân hàng:***

Con người là một yếu tố hết sức quan trọng quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn tín dụng cũng như trong hoạt động của ngân hàng, xã hội ngày càng phát triển đòi hỏi chất lượng nhân sự ngày càng cao để đối phó kịp thời, có hiệu quả với các tình huống khác nhau của hoạt động tín dụng. Việc tuyển chọn nhân sự có đạo đức nghề nghiệp tốt và chuyên môn giỏi sẽ giúp cho ngân hàng ngăn ngừa được những sai phạm có thể xảy ra khi thực hiện một chu trình khép kín của một khoản tín dụng .

**- *Quy trình tín dụng:***

Quy trình tín dụng bao gồm những quy định cần phải thực hiện trong quá trình cho vay, thu nợ nhằm bảo đảm an toàn nguồn vốn tín dụng . Nó được bắt đầu từ khi chuẩn bị cho vay, phát tiền vay, kiểm tra quá trình cho vay cho đến khi thu hồi được nợ. Chất lượng tín dụng có bảo đảm hay không tùy thuộc vào việc thực hiện tốt các quy định ở từng bước và sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình tín dụng.

Trong quy trình tín dụng, Bước chuẩn bị cho vay là hết sức quan trọng, là cơ sở để định lượng rủi ro trong quá trình cho vay. Trong bước này, chất lượng tín dụng tùy thuộc vào chất lượng công tác thẩm định đối tượng được vay vốn cũng như quy định điều kiện và thủ tục vay ở từng ngân hàng thương mại.

Kiểm tra quá trình cho vay giúp ngân hàng nắm được diễn biến của khoản vay đã cung cấp để có thể điều chỉnh hoặc can thiệp khi cần thiết, sớm thấy được nguyên nhân và ngăn ngừa rủi ro có thể xảy ra. Việc lựa chọn và áp dụng có hiệu quả các hình thức kiểm tra sẽ thiết lập được một hệ thống phòng ngừa hữu hiệu cho chất lượng tín dụng ngắn hạn.

Thu nợ và thanh lý là khâu có ý nghĩa quyết định sự tồn tại của ngân hàng thương mại. Sự nhạy bén của ngân hàng thương mại trong việc phát hiện kịp thời những bất lợi xảy ra đối với khách hàng cùng các biện pháp xử lý

-----  
chính xác, đúng lúc sẽ giảm thiểu các khoản nợ quá hạn và điều đó sẽ có tác động tích cực đối với chất lượng tín dụng ngắn hạn.

Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình tín dụng sẽ tạo điều kiện cho vốn tín dụng được luân chuyển bình thường, theo đúng kế hoạch đã định mà nhờ đó bảo đảm được chất lượng tín dụng ngắn hạn.

**- Thông tin tín dụng :**

Thông tin tín dụng có vai trò quan trọng trong quản lý chất lượng tín dụng. Nhờ có thông tin tín dụng, người quản lý có thể đưa ra các quyết định cần thiết có liên quan đến cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể lấy được từ các nguồn sẵn có từ ngân hàng (hồ sơ vay vốn, thông tin giữa các tổ chức tín dụng, phân tích của các cán bộ tín dụng ...), từ các nguồn của khách hàng (theo chế độ báo cáo định kỳ, các dự án sản xuất kinh doanh), từ các cơ quan chuyên thông tin tín dụng trong và ngoài nước, từ các bộ, các ngành chủ quản... Số lượng và chất lượng thông tin thu nhận được có liên quan đến việc cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể thu được từ các nguồn sẵn có ở Ngân hàng ( hồ sơ xin vay, thông tin giữa các tổ chức tín dụng, phân tích của cán bộ tín dụng ... ); từ khách hàng ( theo chế độ báo cáo định kỳ hoặc phản ánh trực tiếp); từ các cơ quan chuyên về thông tin tín dụng ở trong và ngoài nước; từ các nguồn thông tin khác. Số lượng, chất lượng của thông tin thu nhận được có liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích, nhận định tình hình thị trường, khách hàng... để đưa ra những quyết định phù hợp. Vì vậy, thông tin càng đầy đủ, nhanh nhạy, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngày càng lớn, chất lượng tín dụng ngày càng cao.

**- Kiểm soát nội bộ:**

Đây là biện pháp giúp cho ban lãnh đạo Ngân hàng có được các thông tin về tình trạng kinh doanh nhằm duy trì có hiệu quả các hoạt động kinh doanh đang xúc tiến, phù hợp với các chính sách, đáp ứng các mục tiêu đã định.

---

Trong lĩnh vực tín dụng, hoạt động kiểm soát bao gồm:

+ Kiểm soát chính sách tín dụng và các thủ tục có liên quan đến các khoản vay ( thẩm quyền về điều hành, quản lý, giám sát các khoản tiền cho vay, hồ sơ, thủ tục cho vay... )

+ Kiểm tra định kỳ do kiểm soát viên nội bộ thực hiện, báo cáo các trường hợp ngoại lệ, những vi phạm chính sách, thủ tục, kiểm soát kế toán cả các nghiệp vụ cho vay.

Chất lượng tín dụng tùy thuộc vào mức độ phát hiện kịp thời nguyên nhân các sai sót phát sinh trong quá trình thực hiện một khoản tín dụng của công tác nội bộ để có các biện pháp khắc phục kịp thời.

Để kiểm soát nội bộ có hiệu quả, Ngân hàng cần phải có cơ cấu tổ chức hợp lý, cán bộ kiểm tra phải giỏi nghiệp vụ, trung thực và có chính sách thưởng phạt nghiêm minh.

***- Trang thiết bị phục vụ cho hoạt động tín dụng .***

Để có thể quản lý và theo dõi có hiệu quả hoạt động tín dụng , song song với việc nâng cao chất lượng công tác hoạch định chính sách, công tác tổ chức quản lý Ngân hàng, công tác nhân sự, quản lý quá trình cho vay, công tác thông tin, kiểm soát nội bộ, cần chú ý tới các phương tiện cần thiết phục vụ cho quá trình quản lý hoạt động tín dụng. Trang bị đầy đủ trang thiết bị tiên tiến phù hợp với khả năng tài chính và phạm vi, quy mô hoạt động của ngân hàng sẽ giúp cho Ngân hàng:

+ Phục vụ kịp thời yêu cầu của khách hàng về tất cả các mặt dịch vụ phục vụ ( nhận tiền gửi, cho vay, thu nợ... ) với chi phí mà cả hai bên cùng chấp nhận được.

+ Giúp cho các cấp quản lý của ngân hàng thương mại kịp thời nắm bắt tình hình hoạt động tín dụng để điều chỉnh kịp thời cho phù hợp với tình hình thực tế nhằm thoả mãn ngày càng cao yêu cầu của khách hàng.



---

Như vậy, trang thiết bị cũng là một trong các nhân tố không thể thiếu được để không ngừng cải thiện chất lượng tín dụng .

Trên đây là một số nhân tố chính ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng và biết vận dụng sáng tạo sự ảnh hưởng của các nhân tố này trong hoàn cảnh thực tế sẽ tạo điều kiện cho sự thành công của toàn hệ thống ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

Để quản lý có hiệu quả chất lượng tín dụng cần có các tiêu chuẩn quản lý để làm thước đo đánh giá mức độ chất lượng đạt được. Chất lượng tín dụng phải là kết quả của công tác quản lý của Ngân hàng đối với tình hình khách hàng và hoạt động tín dụng của bản thân Ngân hàng. Do vậy, tiêu chuẩn quản lý tín dụng cần được xây dựng cụ thể đối với khách hàng và Ngân hàng.

Đối với khách hàng: tiêu chuẩn quản lý tập trung vào việc đánh giá khả năng hoàn trả của khách hàng. Vì vậy, quản lý tín dụng tập trung vào 5 tiêu chuẩn sau: tư cách, khả năng sản xuất kinh doanh, vốn, thế chấp, môi trường hoạt động.

Đối với Ngân hàng: tiêu chuẩn quản lý là tình hình chấp hành các điều luật và nguyên tắc tín dụng đã quy định, vòng quay vốn tín dụng, kết quả kinh doanh, khả năng sẵn sàng thanh toán, mức độ phân tán rủi ro, nợ quá hạn, tình hình chấp hành hạn mức tín dụng đã quy định.

Từ những tiêu chuẩn hiệu quả chất lượng tín dụng nêu trên, cụ thể hơn trong phân tích các nhân tố thì yêu cầu đặt ra đối với Ngân hàng thương mại là phải đảm bảo quản lý tốt rủi ro tín dụng trong ngân hàng.

**- Quản lý rủi ro tín dụng:**

Rủi ro tín dụng là khả năng có thể xảy ra khi một khách hàng không đáp ứng được nghĩa vụ trả nợ theo những điều khoản đã thoả thuận và rủi ro là chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong thực tế, rủi ro tín dụng biểu hiện dưới các dạng như:

---

Cho vay có tài sản thế chấp nhưng khi thanh toán nợ giá trị tài sản không đủ trả nợ tiền vay,

Do khách hàng làm ăn thua lỗ, khó khăn về tài chính và khả năng thanh toán.

Do ngân hàng cho vay tập trung vào một hay một nhóm khách hàng cùng ngành kinh doanh hay một lĩnh vực kinh tế mà những biến động bất lợi đối với ngành, lĩnh vực kinh tế này làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh, gây khó khăn trong việc trả nợ ngân hàng, do sự biến động về lãi suất hoặc do ngân hàng không thực hiện đúng các quy định về giới hạn an toàn trong hoạt động tín dụng ...

Rủi ro tín dụng do nhiều nguyên nhân, nhưng khái quát lại, nguyên nhân chính là việc thực hiện quy trình quản lý tín dụng của ngân hàng thương mại.

Rủi ro tín dụng có mối quan hệ chặt chẽ với chất lượng tín dụng và tỷ lệ nghịch với chất lượng tín dụng bởi nó ảnh hưởng trực tiếp tới quá trình chu chuyển của vốn tín dụng, những vấn đề an toàn trong kinh doanh và từ đó ảnh hưởng tới khả năng đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng.

Quản lý rủi ro tín dụng được thực hiện dựa trên cơ sở chính sách, thể lệ cho vay và chế độ thông tin quản lý theo các tiêu chuẩn quản lý tín dụng.

Căn cứ vào quá trình chu chuyển vốn tín dụng, quản lý rủi ro tín dụng gồm 4 giai đoạn:

**Thứ nhất** là quá trình thẩm định: đây là giai đoạn khởi đầu nhưng có ý nghĩa quan trọng đối với việc đảm bảo an toàn của vốn vay, mức độ an toàn của giai đoạn này phụ thuộc nhiều vào việc xem xét, lập hồ sơ vay vốn, đánh giá tài sản thế chấp, tình trạng khách hàng để đánh giá khả năng hoàn trả của khách hàng và quyết định cho vay. Việc thẩm định thường tập trung vào khả năng tài chính của khách hàng. Đối với các khoản vay có tài sản thế chấp, việc thẩm định cần chú trọng trong việc đánh giá tài sản, xác định mức độ

-----  
hoàn hảo của tài sản thế chấp cũn như mức độ rủi ro của tài sản này và tình thế hiện tại của người đem thế chấp.

**Thứ hai**, là giám sát khách hàng cho vay, theo dõi rủi ro có thể xảy ra đối với các khoản tiền vay. Yêu cầu của giai đoạn này là cán bộ tín dụng phải theo dõi, giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng tiền vay của khách hàng, phát hiện và xử lý kịp thời những khoản nợ có vấn đề, những khoản nợ có nhiều khả năng không thu hồi được. Đây là biện pháp hữu hiệu để đảm bảo an toàn vốn vay.

**Thứ ba** là thu hồi nợ: đây là điều kiện để đảm bảo an toàn cho hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại. Việc thu hồi nợ có thể diễn ra theo đúng các kỳ hạn nợ đã quy định, cũng có thể thu trước hạn nếu các khoản nợ phát hiện có vấn đề, nhiều khả năng đưa đến tổn thất, gây mất vốn cho ngân hàng. Vấn đề là các ngân hàng cần theo dõi, kiểm tra thường xuyên để xử lý có hiệu quả các khoản nợ khi phát hiện có vấn đề.

**Thứ tư**, là lượng định rủi ro trong quá trình cho vay: công tác này phải được tiến hành ngay từ giai đoạn thẩm định đơn xin vay cho tới khi thu hồi được nợ. Ngoài ra còn sử dụng các phương pháp phân tích khác như phân tích tính đặc thù ngành sản xuất của khách hàng, môi trường kinh tế xã hội và khả năng sinh lời của hoạt động sản xuất kinh doanh khi sử dụng vốn tín dụng, tính toán nguồn trả nợ của người vay.

Lượng định rủi ro tín dụng trong quá trình cho vay nhằm giúp các tổ chức tín dụng dự đoán rủi ro ngay từ khi thẩm định đơn xin vay. Mức độ chính xác của việc lượng định rủi ro đối với các khoản nợ là căn cứ để đánh giá chất lượng tín dụng và là cơ sở cho việc trích lập, đánh giá tình hình sử dụng quỹ dự phòng tổn thất của ngân hàng thương mại.

Trên đây là một số biện pháp cơ bản về tổ chức quản lý tín dụng. Mỗi biện pháp đều tác động tới việc quản lý tín dụng ở từng khía cạnh khác nhau. Nắm vững quy trình quản lý, biết vận dụng các hình thức tín dụng trong các hoàn cảnh cụ thể dựa trên cơ sở các tiêu chuẩn quản lý tín dụng và nguyên tắc cho vay, nắm chắc tình hình khách hàng, quản lý tốt tài sản có - tài sản

---

nợ để đảm bảo đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng cũng như có biện pháp quản lý tốt rủi ro tín dụng sẽ góp phần hạn chế tới mức tối đa rủi ro tín dụng và nhờ đó, chất lượng tín dụng được đảm bảo.

---

## Chương II

### Thực trạng chất lượng tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

#### 2.1 Giới thiệu chung về Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội là một trong những ngân hàng cổ phần lớn ở nước ta được thành lập tháng 9 năm 1994 theo giấy phép hoạt động số 194/QĐ-NH5 ngày 14/9/1994 của NH nhà nước Việt Nam và quyết định thành lập số 00374/GBUP ngày 30/12/1993 của UBND thành phố Hà nội.

Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội ra đời là sự hội tụ của nhiều yếu tố mà trong đó quan trọng nhất phải kể đến đó là thời điểm và ý tưởng thành lập ngân hàng. Những điều kiện cần phải kể đến đó là:

Trước đây, trong chiến tranh các ý tưởng thành lập một ngân hàng giống như các ngân hàng ở Liên Xô cũ đã hình thành. Các ngân hàng này có yêu cầu cần thiết đặt ra là tách khỏi chức năng cấp phát cho các đơn vị quân đội làm kinh tế và dần đến tự chủ về tài chính trong hoạt động vừa dựng nước vừa giữ nước của mình. Song ý tưởng đó đã không thực hiện được do còn nhiều hạn chế về cơ chế thành lập ở nước ta.

Đến năm 1990, các ý tưởng này lại được hồi sinh khi mà pháp lệnh về ngân hàng đã hình thành hệ thống ngân hàng 2 cấp với Ngân hàng Nhà nước quản lý và ổn định tiền tệ cùng hệ thống các tổ chức tín dụng hoạt động kinh doanh phục vụ nhu cầu phát triển kinh tế đất nước. Từ các ý tưởng nhen nhóm ban đầu, cùng các chuyến đi khảo sát tại các nước trong khu vực và trên thế giới thì một yêu cầu đặt ra là phải có riêng một ngân hàng phục vụ các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế. Đây là một yêu cầu đến năm 1993 của nhiều doanh nghiệp quân đội làm kinh tế.

Sau chiến tranh, các doanh nghiệp quân đội bên cạnh nhiệm vụ bảo vệ Tổ Quốc thì nhiệm vụ xây dựng kinh tế đã được đặt ra. Họ hoạt động sản xuất

-----  
kinh doanh trong hầu khắp các lĩnh vực của nền kinh tế như: cơ khí, hoá chất,  
hàng xuất khẩu...( trước đây chủ yếu là sản xuất

vũ khí), phục vụ xây dựng, khai thác mỏ...và quan trọng hơn cả là các đơn vị  
lực lượng vũ trang đóng tại các vị trí chiến lược cũng đã kết hợp được quốc  
phòng và phát triển kinh tế.

Như vậy thực tế đã chứng minh các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế  
đã có mặt trong gần hết các lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân. Với điểm  
mạnh về vật tư, trang thiết bị, hệ thống tổ chức chặt chẽ, con người kỷ luật...  
thì việc luôn chiếm khoảng từ 20 đến 30% thị trường cả nước đã khẳng định đây  
là lực lượng không thể thiếu được trong đóng góp cho nền kinh tế quốc dân.

Thế nhưng, khó khăn nhất cho các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế  
chính là vốn từ khi bắt đầu hoạt động. Trước năm 1990, các doanh nghiệp này  
không được phép vay vốn tại các ngân hàng thương mại do các ngân hàng  
thương mại chưa am hiểu nhiều về các doanh nghiệp này, địa bàn hoạt động  
của các doanh nghiệp này cũng khó xác định. Năm 1997, nhu cầu vốn của các  
doanh nghiệp này là khoảng 2000 tỉ VND nhưng các ngân hàng thương mại  
chỉ cho vay được có khoảng 1/10 nhu cầu. Trước yêu cầu đó, cần phải có một  
tổ chức tài chính trung gian để có thể điều hoà vốn từ các doanh nghiệp quân  
đội thừa sang các doanh nghiệp quân đội thiếu và tìm kiếm nguồn tài trợ cho  
các hoạt động này.

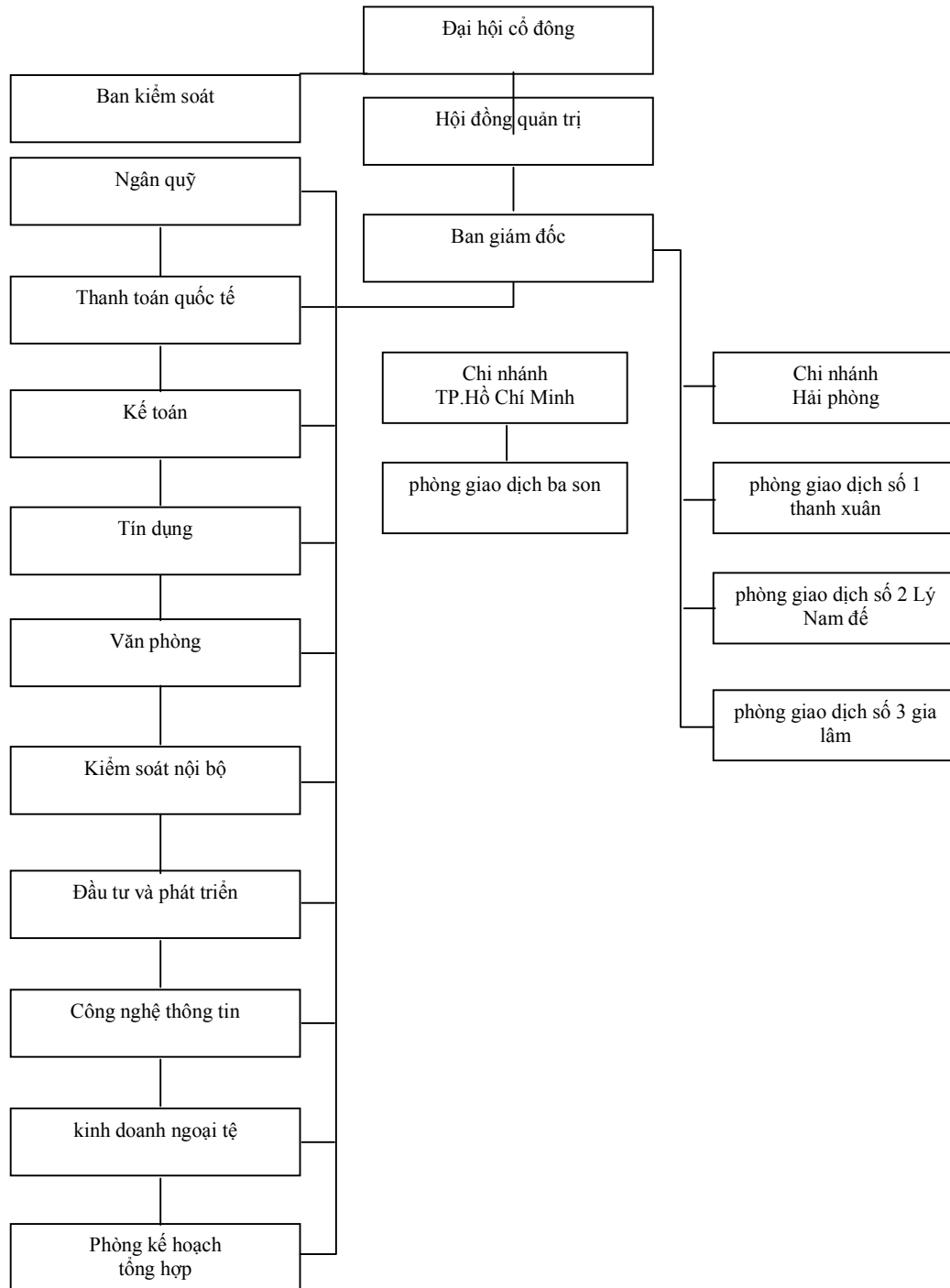
Bên cạnh điều kiện cần thì điều kiện đủ với thời điểm thành lập đã đánh  
dấu sự ra đời của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội. Với điều kiện  
pháp luật cho phép (quy định thành lập các tổ chức tín dụng và trung gian tài  
chính) cùng với những kinh nghiệm đã có từ trước đã là thời điểm chín muồi  
cho việc ra đời Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.

Ngay từ trước khi ra đời mục tiêu hoạt động của Ngân hàng thương mại  
cổ phần Quân đội đã được xác định rõ là thực hiện hoạt động như một ngân  
hàng đa năng phục vụ cho các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế, làm dịch  
vụ ngân hàng đối với mọi thành phần kinh tế.

Về tính chất, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội bị chi phối bởi  
pháp lệnh ngân hàng và luật công ty, tuân theo việc thành lập công ty cổ phần.

Cổ đông của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội chủ yếu là các doanh nghiệp Nhà nước.

Về cơ cấu tổ chức, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội có Tổng giám đốc, 3 phó Tổng giám đốc phụ trách các phòng, ban sau:



-----

Ngoài hội sở chính đặt tại 28A Điện Biên Phủ - Hà Nội còn có 2 chi nhánh đặt tại thành phố Hồ chí Minh, thành phố Hải Phòng và 4 phong giao dịch, một công ty chứng khoán trực thuộc và dự án ASEAN.

Sau 9 năm hoạt động< 1994-2003>NHTMCPQĐ đã có bước phát triển khá vững chắc với mức tăng trưởng hàng năm bình quân 10% lợi nhuận năm sau cao hơn năm trước, đảm bảo quyền lợi cổ đông.Hoạt động tỷ lệ nợ quá hạn không vượt quá 2% tổng số dư nợ.Trong thời gian qua, NHQĐ được NH nhà nước đánh giá là một trong những số ít NH hoạt động hiệu quả, an toàn được xếp loại A trong hệ thống NHTM Việt Nam

### **2.1.2 Huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội**

- Vốn điều lệ của ngân hàng: Đây chính là “chất xúc tác” cho hoạt động ngân hàng vì nó thể hiện quy mô của ngân hàng, độ an toàn trong kinh doanh cũng như khả năng đáp ứng nguồn vốn vay của các doanh nghiệp (các ngân hàng thương mại không được huy động quá 20 lần vốn tự có, không được cho 1 khách hàng vay quá 15% vốn tự có ).Trên thực tế hiện nay, với Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội từ khi thành lập tới nay thì nguồn vốn nay liên tục gia tăng. Cụ thể là:

Ngày khai trương 4 / 11 /1994	20 tỷ VND
12/2000	170,9 tỷ VND
12 /2001	209 tỷ VND
12 /2002	230 tỷ VND

Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội    Bảng 1

Thực hiện nghị quyết Đại hội cổ đông về tăng vốn điều lệ, năm 2002 Ngân hàng TMCP Quân đội đã tăng thêm vốn từ 209 tỷđồng lên 230 tỷ đồng. Đây là năm thứ 8 liên tiếp Ngân hàng TMCP Quân đội tăng vốn điều lệ. Lần tăng số vốn điều lệ này số lượng đăng kí mua cổ phiếu của ngân hàng tăng lên



-----

gấp nhiều lần so với số lượng dự kiến phát hành. Điều này tiếp tục khẳng định uy tín của Ngân hàng TMCP Quân đội với các nhà đầu tư. Việc gia tăng nguồn vốn này chứng tỏ Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội vẫn hoạt động tốt trong thời kỳ chưa được ổn định. Nó cho phép ngân hàng huy động được nguồn vốn vay lớn hơn, bảo đảm giao dịch với nước ngoài và tăng tiềm lực của ngân hàng trước sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường.

-Vốn huy động nhân rồi trong dân cư thông qua hình thức tiết kiệm: Đây là nguồn vốn quan trọng song chiếm tỷ trọng không lớn là do đây là nguồn tiền nhạy cảm với mọi biến động kinh tế, xã hội và kinh doanh tiết kiệm mang lại lợi nhuận không đáng kể.

- Tiền gửi cá nhân, các tổ chức kinh tế qua tài khoản của ngân hàng: Cũng như ngân hàng các cá nhân cũng được phép mở tài khoản này ở các nơi để giao dịch. Đây là nguồn quan trọng vì nó chứng tỏ được uy tín của ngân hàng và khó thay đổi khi tỷ giá thay đổi. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội luôn bảo đảm bằng về nguồn vốn này.

-Nguồn vốn vay Ngân Hàng Nhà Nước và các tổ chức tín dụng: Đây là nguồn vốn giúp Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội có khả năng thanh khoản khi cần thiết. Các tổ chức tín dụng ở đây không chỉ trong nước mà cả nước ngoài.

- Nguồn vốn tài trợ, uỷ thác từ Nhà Nước và các tổ chức quốc tế, quốc gia phục vụ các chương trình phát triển văn hoá, kinh tế, xã hội.

### **2.1.2 Sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội**

- Cho vay ngắn hạn các tổ chức kinh tế nhằm bảo đảm bổ sung nguồn vốn lưu động của các tổ chức này ( 85% nguồn vốn).

- Cho vay trung hạn: chủ yếu để đổi mới trang thiết bị, công nghệ cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá sản xuất và xây dựng cơ bản nhằm bổ sung vốn cho các tổ chức kinh tế thực hiện các phương án đầu tư để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh và hiệu quả kinh tế.

---

Phục vụ chủ yếu các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế nên 80% nhu cầu tín dụng quân đội được tài trợ từ đây đã đưa vốn được tới các chương trình trọng điểm kinh tế, quốc phòng. Phần lớn các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế vay vốn ở đây đều là tín chấp. Năm 2002 nhiều doanh nghiệp quân đội làm kinh tế có giao dịch này tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội. Các đối tượng cho vay ngoài quốc doanh đang ngày một giảm do độ rủi ro cao trước biến động thị trường trong những năm qua. Năm 1995 cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm 50 % nguồn vốn và đến nay chỉ còn 6 % nguồn vốn.

- Bảo lãnh cho các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng khác như:

+Bảo lãnh dự thầu

+Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

+Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước

+Bảo lãnh thanh toán

+Bảo lãnh đảm bảo chất lượng theo hợp đồng

+Bảo lãnh hoàn trả vốn vay

Năm 2002 đã có hơn 600 thư bảo lãnh với giá trị được bảo lãnh lên đến 250 tỷ VND.

-Tham gia góp vốn liên doanh.

-Thực hiện nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ và các dịch vụ ngân hàng đối ngoại, thực hiện kinh doanh, mua bán ngoại tệ.

-Thực hiện chiết khấu các chứng từ có giá.

Sau đây là tình hình huy động và sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội được phác họa qua bảng cân đối tài sản của ngân hàng:

Bảng 2  
 ĐV: Triệu VND

Tài sản có	31/12/2000	31/12/2001	31/12/2002
I.Tiền dự trữ	1.207.927	1.196.908	1.265.034
1.Tiền mặt	21.481	23.132	24.908
2.Tiền gửi tại NHNN	263.377	168.167	145.821
3.Tiền gửi ở các TCTD	932.059	1.005,609	1.094305
II.Tiền cho vay các TCKT	1.319.781	1.743.768	2.085.663
III.Đầu tư	22.434	22.925	27.612
1.Chứng khoán ngắn hạn	15.885	14.936	18.286
2.Hùn vốn và mua cổ phần	6.549	7.989	9.326
IV.Tài sản cố định	36.267	36.968	39.174
V.Tài sản có khác	47.245	33.895	38.982
<b>Tổng tài sản có</b>	<b>2.633.654</b>	<b>3.034.464</b>	<b>3.456.465</b>
Tài sản nợ	31/12/2000	31/12/2001	31/12/2002
I.Nguồn vốn huy động	2.211.84	2.548.968	2.935.248
1.Tiền gửi của khách hàng	1.850.34	1.841.668	1.907.564
2.Tiền gửi của các TCTD	1.841.66	707.300	1.028.621
II.Vốn vay từ các TCTD	0	0	0
III.Vốn và quỹ của NH	195.227	250.906	280.194
1. Vốn điều lệ	170.919	209.051	230.216
2. Các quỹ ngân hàng	24.308	41.855	49.978
IV.Lợi nhuận trước thuế	53.706	57.039	60.021
V.Tài sản nợ khác	173.873	177.551	181.102
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>2.633.654</b>	<b>3.034.464</b>	<b>3.456.465</b>

---

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

Bảng 3: Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội:

Đơn vị: Triệu VND

	2000	2001	2002
<b>I. Tổng doanh thu</b>			
1. Thu lãi cho vay	97.035	173.961	235.909
2. Thu về kinh doanh vàng bạc, ngoại tệ	1.963	7.103	9.302
3. Thu về dịch vụ NH	3.114	7.624	8.976
4. Thu lãi tiền gửi CK	37.199	360	497
5. Thu khác	9	3.060	3.598
<b>Tổng thu nhập</b>	<b>139.320</b>	<b>192.108</b>	<b>258.28</b>
<b>II. Chi phí</b>			
1. Chi phí hoạt động KD	58.671	99.545	154.341
2. Thuế doanh thu, thuế môn bài	407	694	801
3. Chi phí lương và các khoản cho CBNV	4.664	5.447	6.945
4. Chi phí quản lý khác	21.872	29.382	36.174
<b>Tổng chi phí</b>	<b>85.614</b>	<b>135.068</b>	<b>198.261</b>
<b>Kết quả kinh doanh</b>	<b>53.706</b>	<b>57.040</b>	<b>60.021</b>

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

## **2.2. Hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội**

Nhìn chung trong năm 2002 tình hình sản xuất, kinh doanh dịch vụ của cả nước không ngừng tăng lên. Tuy nhiên, nhiều biến động trên thị trường trong và ngoài khu vực đã không thuận lợi cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước sản xuất kinh doanh do năng lực tài chính, kỹ thuật công nghệ lạc hậu, vốn tự có thấp và nhỏ, nợ lớn ở nhiều đơn vị... Việc tăng giá điện, xăng dầu,

-----  
ngoại tệ... kéo theo giá thành sản phẩm của nhiều loại hàng hoá tăng lên; thêm vào đó là việc nhập lậu, trốn thuế, ngày càng gia tăng làm cho hàng hoá trong nước không thể nào cạnh tranh nổi, gay khó khăn cho sản xuất trong nước. Mặt khác là sức mua của dân có phần chững lại, có chiều hướng giảm sút làm cho nhiều doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả; một số doanh nghiệp thiếu việc làm, công nhân phải nghỉ làm vì sản phẩm làm ra bị ứ đọng.

Tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp khó khăn đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến kinh doanh dịch vụ của ngân hàng. tình trạng ra hạn nợ, chuyển nợ quá hạn đang có chiều hướng gia tăng, dẫn đến hoạt động tín dụng ngân hàng bị hạn chế.

Để đối phó với thực trạng nêu trên, trong công tác chỉ đạo kinh doanh dịch vụ tiền tệ Ngân hàng của Ngân hàng cổ phần Quân đội đã kết hợp công tác chấn chỉnh hoạt động Ngân hàng với việc thực hiện phương án kinh doanh lấy mục tiêu “ Hiệu quả kinh doanh gắn liền với an toàn vốn “ làm tư tưởng chỉ đạo để động viên cán bộ công nhân viên hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh do Ngân hàng đã đề ra. Bên cạnh đó, hoạt động tín dụng được định hướng từng bước theo tỉ lệ đầu tư, cho vay các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, ưu tiên đáp ứng yêu cầu của các công ty cổ phần, công ty TNHH có uy tín trong hoạt động và thanh toán, các dự án có tính khả thi cao. Nhờ có mục tiêu đó Ngân hàng cổ phần quân đội đã đạt được kết quả như sau:

***\* Trước hết ta hãy xem xét về tình hình huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội:***

Biểu số 4: Nguồn vốn huy động

Năm chỉ tiêu	2000		2001		2002		2000 so với 2001	2001 so với 2002
	số tiền	%	số tiền	%	Số tiền	%	(+,- %)	(+,- %)
Tiền gửi tiết kiệm	2.211	100	2.548	100	2.935	100	+349, 7	+18, 5
- Không kỳ hạn	487	25	485	19	510	17,4	+153, 3	+30, 9
- Có kỳ hạn	1.724	75	2.063	81	2.424	82,6	+441	+15, 8

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

Nguồn vốn huy động ngày càng tăng do nhiều yếu tố. Trong đó yếu tố chủ quan là Ngân hàng đã đổi mới lề lối làm việc, đổi mới tác phong phục vụ, đảm bảo chữ tín với khách hàng, mở rộng mạng lưới giao dịch.

Sở dĩ có những thành công như vậy là nhờ ngân hàng có nhiều biện pháp tích cực, năng động, sáng tạo để thu hút nguồn tiền gửi vào như: mở rộng mạng lưới hoạt động, đơn giản hoá thủ tục và mở nhiều các dịch vụ với các hình thức thanh toán khác nhau.

\* **Cho vay:** Trong năm 2002 doanh số cho vay đạt 2.307 tỷ VNĐ. Trong đó cho vay nội tệ là 971 tỷ, cho vay ngoại tệ là 373 tỷ ( quy ra VNĐ ). Dự nợ trong năm 2002 là 2085 tỷ, tăng 11,9% so với cuối năm 2001. Trong đó:

Dự nợ ngoại tệ là 1718 tỷ, dự nợ nội tệ đạt 367 tỷ chiếm 82,4% tổng dự nợ.

Dự nợ ngắn hạn là 1545 tỷ đồng chiếm 83,7% tổng dự nợ, dự nợ trung và dài hạn chiếm 540 tỷ còn lại.

Dự nợ cho vay kinh tế quốc doanh 1482 tỷ chiếm 71,1% tổng dự nợ còn lại là dự nợ cho vay kinh tế ngoài quốc doanh 602 tỷ chiếm 29,9%.

Luôn nhìn nhận những thiếu sót còn tồn tại, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội luôn tiếp tục phát triển tín dụng đối với mọi thành phần kinh tế theo một nguyên tắc nhất định là luôn gắn kinh doanh hiệu quả với an toàn vốn vay. Chính vì vậy tuy mới ra đời song Ngân hàng thương mại cổ phần

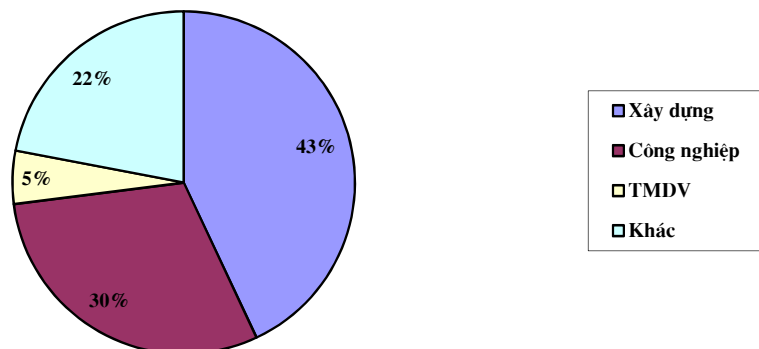
-----  
Quân đội đã không ngừng đóng góp cho nền kinh tế, tạo điều kiện phát triển sản xuất, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Một số dự án lớn Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội tham gia tài trợ như

- Đê chắn sóng Dung quất.
- Hỗ trợ xuất khẩu theo phương thức hàng đổi hàng cho vay vốn xuất khẩu
- Mạng giao thông quốc gia như Đường Hồ Chí Minh, Quốc lộ 1A, Quốc lộ 5, quốc lộ 18...
- Sân bay Nội Bài, sân bay Điện Biên, sân bay Tân Sơn Nhất...
- Bưu chính viễn thông Quân đội.....

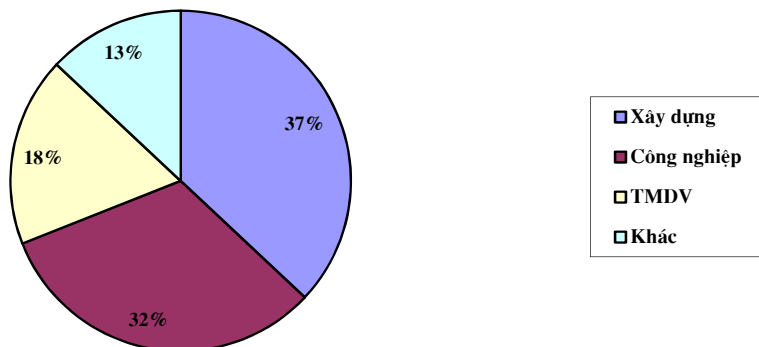
Liên tục đóng góp cho nền kinh tế quốc dân tỷ lệ đầu tư vào các ngành chủ chốt không ngừng tăng lên.

Đầu tư vào các lĩnh vực của nền kinh tế quốc dân:

Năm 2001



Năm 2002





---

Nhìn chung công tác tín dụng năm 2002 của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội là một bước tiến quan trọng về mặt chất với đầy đủ các yếu tố tạo nên sự thành công về hiệu quả gắn liền với sử dụng vốn an toàn. Trong năm Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã thực hiện công tác rà soát, kiểm tra lại 100% hồ sơ vay vốn để bổ sung những thiếu sót. Các món vay được thực hiện theo đúng thể lệ, chế độ, quy trình nghiệp vụ, bảo đảm cho các món vay đều được kiểm tra trước, trong và sau khi phát tiền vay, thực hiện tốt thể chế về tài sản thế chấp, không tạo kẽ hở cho khách hàng lợi dụng để có thể chiếm đoạt tài sản hay sử dụng sai mục đích vốn vay. Luôn đánh giá phân loại khách hàng, lựa chọn các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả cho vay vốn, luôn xây dựng mối quan hệ khách hàng lâu dài.

Với mục tiêu kinh doanh hiệu quả gắn liền với an toàn vốn trong kinh doanh Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội trong những năm hoạt động vừa qua đã thực hiện nghiệp vụ tín dụng

Tình hình sử dụng vốn theo thành phần kinh tế:

Tổng doanh số cho vay hàng năm của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội ngày càng tăng lên.

Tổng dư nợ năm sau cao hơn năm trước. Cụ thể là năm 2001 là 1.743 tỷ tăng 384 tỷ bằng 132% so với năm 2000, năm 2002 là 2085 tỷ bằng 119% so với năm 2001

Qua những số liệu trên ta nhận thấy rõ là tổng dư nợ của Ngân hàng ngày càng tăng. Sở dĩ có được như vậy là do Ngân hàng đã tập trung tăng khối lượng tín dụng đối với các đơn vị lớn làm ăn có hiệu quả, có uy tín trong việc vay, trả. Đi đôi với việc tăng cao dư nợ là tăng chất lượng các khoản vay. Việc này đã tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng được thị phần tín dụng và bù đắp được thu nhập bị giảm do liên tục phải hạ lãi suất cho vay. Các khoản vay tập trung chủ yếu vào các dự án của chính phủ, các dự án trọng điểm của nhà nước như xây tuyến đường Hồ Chí Minh, nâng cấp quốc lộ số 1A, đường

-----  
18,đê chẵn sổng Dung Quất... Ngân hàng luôn duy trì dư nợ đối với các tổng công ty lớn,các dự án khả thi có lợi ích cả về kinh tế lẫn xã hội. Ngân hàng chủ động áp dụng một chế độ cho vay ưu đãi nhằm tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật tạo điều kiện giúp đỡ các cơ sở sản xuất kinh doanh mở rộng quy mô, hiện đại hoá dây chuyền công nghệ, tăng năng suất lao động. Đối với các đơn vị kinh tế làm ăn kém hiệu quả, thua lỗ triền miên hoặc những đơn vị không tạo ra việc làm thực sự cho xã hội thì Ngân hàng cương quyết giảm cho vay tiến tới không cho vay. Chính nhờ đó mà Ngân hàng đã đạt được những kết quả trên.

Cho đến nay doanh số cho vay đối với thành phần kinh tế quốc doanh lớn hơn là với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh. Cụ thể năm 2000 cho vay quốc doanh là 1.058 tỷ chiếm 80,2% tổng doanh số cho vay, năm 2001 là 1.275 tỷ chiếm 73,2%, năm 2002 là 1.482 tỷ chiếm 71,1%. Doanh số cho vay đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh nhỏ hơn doanh số cho vay với thành phần quốc doanh nhưng đã giảm đi trong thời gian vừa qua bởi: trong điều kiện nền kinh tế chuyển sang cơ chế thị trường sẽ có rất nhiều công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty tư nhân, hợp tác xã sản xuất...mọc lên song các đơn vị kinh tế này chưa thể thích ứng ngay với thị trường, sản xuất chỉ mang tính thăm dò,hiệu quả kinh tế chưa nhận thấy được mà biến động thị trường thì diễn ra hằng ngày. Tuy nhiên đã có sự ổn định tỷ trọng và có xu hướng tỷ trọng cho vay kinh tế ngoài quốc doanh sẽ tăng trong thời gian tới.

Có thể nói, trong những năm qua, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã nhận thấy tiềm năng nhiều hứa hẹn từ phía những thành phần kinh tế quốc doanh nhất là các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế cho nên phần lớn vốn tín dụng là cho vay đối với thành phần kinh tế này, nó vừa mang lại lợi nhuận cho Ngân hàng đồng thời giúp cho các đơn vị này có cơ hội đầu tư phát triển thực hiện đúng chính sách phát triển kinh tế của quốc gia.

tình hình cho vay tại ngân hàng TMCP quân đội

**Bảng 5**

Năm	2000		2001		2002	
Chỉ tiêu	số tiền	tỉ trọng	số tiền	tỉ trọng	số tiền	tỉ trọng
Doanh số cho vay	1.548	100%	2.124	100%	2.307	100%
- Kinh tế quốc doanh	1.058	80,2%	1.275	73,2%	1482	71,1%
- Kinh tế ngoài quốc doanh	490	19,8%	849,292	26,8%	825,24	29,9%
Doanh số thu nợ	1.421	100%	2.065	100%	2.159	100%
- Kinh tế quốc doanh	1033	63,4%	1.327	64,2%	1.418	84,8%
- Kinh tế ngoài quốc doanh	388	36,6%	738	35,8%	741	15,2%
Tổng dư nợ	1.319	100%	1.743	100%	2.085	100%
- Kinh tế quốc doanh	1.058	80,2%	1.275	73,2%	1.482	71,10%
- Kinh tế ngoài quốc doanh	261	19,8%	467	26,8%	603	29,9%

---

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

**Bảng 6: Cho vay theo nội tệ, ngoại tệ**

Năm	2000		2001		2002	
Chỉ tiêu	số tiền	%	số tiền	%	số tiền	%
tổng Doanh số cho vay	1.548	100%	2.124	100%	2.307	100%
- Nội tệ	1.202	77.70%	1.669	78.60%	1.884	81.30%
- Ngoại tệ	346	22.30%	455	21.40%	423	18.70%
Doanh số thu nợ	1.397	100%	2.065	100%	2.159	100%
- Nội tệ	1.085	77.70%	1.623	78.60%	1.759	81.50%
- Ngoại tệ	312	22.30%	442	21.40%	400	18.50%
Tổng dư nợ	1.319	100%	1.743	100%	2.085	100%
- Nội tệ	1.028	78.10%	1.295	74.30%	1.640	78.70%
- Ngoại tệ	291	21.90%	448	25.70%	445	21.30%

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

Qua bảng 6, ta nhận thấy rằng cùng với việc tổng doanh số cho vay tăng lên hàng năm thì doanh số cho vay ngoại tệ cũng tăng lên. Cụ thể là năm 2000 doanh số về cho vay ngoại tệ là 346 tỷ, năm 2001 doanh số cho vay ngoại tệ đạt 455 tỷ tăng so với năm 2000 về số tuyệt đối 109 tỷ (Quy VNĐ). Năm 2002 con số này là 423 tỷ, giảm 32 tỷ so với năm 2001. Tỷ trọng về cho vay ngoại tệ so với tổng doanh số cho vay là nhỏ và tỷ trọng này qua những năm gần đây là ổn định chứ không có sự biến động. Cụ thể năm 2000 về cho vay ngoại tệ chiếm 22,3% so với tổng doanh số cho vay của Ngân hàng, năm 2001 chiếm 21,4 % và năm 2002 chiếm 18,7.

Qua các con số nêu trên ta thấy rằng sự tăng trưởng của cho vay vốn bằng ngoại tệ là có nhưng vẫn chưa đáp ứng nổi nhu cầu của nền kinh tế phát triển như hiện nay. Cả nước hiện nay có rất nhiều các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế rất cần vay vốn bằng ngoại tệ nhưng chưa được đáp ứng. Sở dĩ có vấn đề đó xảy ra là vì các doanh nghiệp có nhu cầu vốn ngoại tệ khi trả nợ cho Ngân hàng không có ngoại tệ để trả bởi họ không có nguồn thu bằng ngoại tệ, chỉ rất ít các doanh nghiệp có nguồn thu ngoại tệ thường xuyên. Nếu Ngân hàng đáp ứng cho nhu cầu của tất cả các doanh nghiệp thì khi cần phải trả ngoại tệ cho các khách hàng gửi tiền thì Ngân hàng sẽ gặp phải rắc rối rất lớn.

### **2.3. Chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.**

Tình hình nợ quá hạn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội:

	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002
Tổng dư nợ	1.319	1.743	2.085
Nợ quá hạn	15,82	17,08	33,36
Tỉ trọng $\frac{NQH}{Dư\ nợ}$	1,2%	0,98%	1,6%

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

---

Bảng 7

Đơn vị: Tỷ VNĐ

Qua bảng trên chúng ta đã có một cái nhìn tổng quát về tình hình nợ quá hạn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội thời gian gần đây. Cụ thể là:

Năm 2000, nợ quá hạn là 15,82 tỷ VNĐ chiếm tỷ trọng 1,2% trong tổng dư nợ. Năm 2001, nợ quá hạn tăng lên đến 17,08 tỷ chiếm tỷ trọng 0,98 % tổng dư nợ. Năm 2002, con số này là 33,36 tỷ chiếm tỷ trọng là 1,6%. Như vậy nợ quá hạn liên tục gia tăng trong những năm gần đây. Nếu như năm 2000 mới là 15,82 tỷ thì đến năm 2002 đã là 33,36 tỷ. Tuy nhiên đó là con số tuyệt đối và ta chưa có được kết luận gì. Để đánh giá được ý nghĩa những con số này ta cần phải xem xét con số tương đối: nợ quá hạn trên tổng dư nợ. Con số nợ quá hạn / Tổng dư nợ qua các năm làm ta nhìn nhận một điều rằng nợ qua hạn thật sự gia tăng theo cả chiều rộng và cả chiều sâu của nó và rất có thể làm ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng của Ngân hàng.

Con số nợ quá hạn 0,98% năm 2001 và 1,6% năm 2002 là những con số chưa phải là cao so với các tổ chức tín dụng khác song nó ảnh hưởng không ít tới chất lượng tín dụng. Chúng ta không thể đổ lỗi 100% do khách quan mà phải xem xét nguyên nhân để có thể kịp thời có những giải pháp chấn chỉnh trong thời gian sắp tới nhằm đưa hoạt động tín dụng có hiệu quả cao - an toàn vốn. Vậy chúng ta hãy cùng nhau xem xét những gì đã dẫn tới hậu quả trên.

Chúng ta có thể thấy được nợ quá hạn chủ yếu là do các khoản tín dụng ngắn hạn tạo ra, nguyên nhân tạo ra bởi các khoản tín dụng trung, dài hạn chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng số nợ quá hạn. Cụ thể là năm 2000 nợ quá hạn do các khoản tín dụng ngắn hạn tạo nên là 100%, năm 2001 con số này là 71,4%, năm 2002 nó chiếm tỷ trọng là 65,7%, còn nợ quá hạn do các khoản tín dụng dài hạn gây ra chiếm 34,3%.

Trong khi đó tổng dư nợ của các khoản tín dụng ngắn hạn lại cao hơn rất nhiều so với tổng dư nợ của các khoản tín dụng trung và dài hạn. Tỷ trọng nợ

---

quá hạn của các khoản tín dụng ngắn hạn lớn trong tổng nợ quá hạn, cộng vào đó dư nợ của các khoản tín dụng này lại chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ.



---

### Nợ quá hạn theo thành phần kinh tế

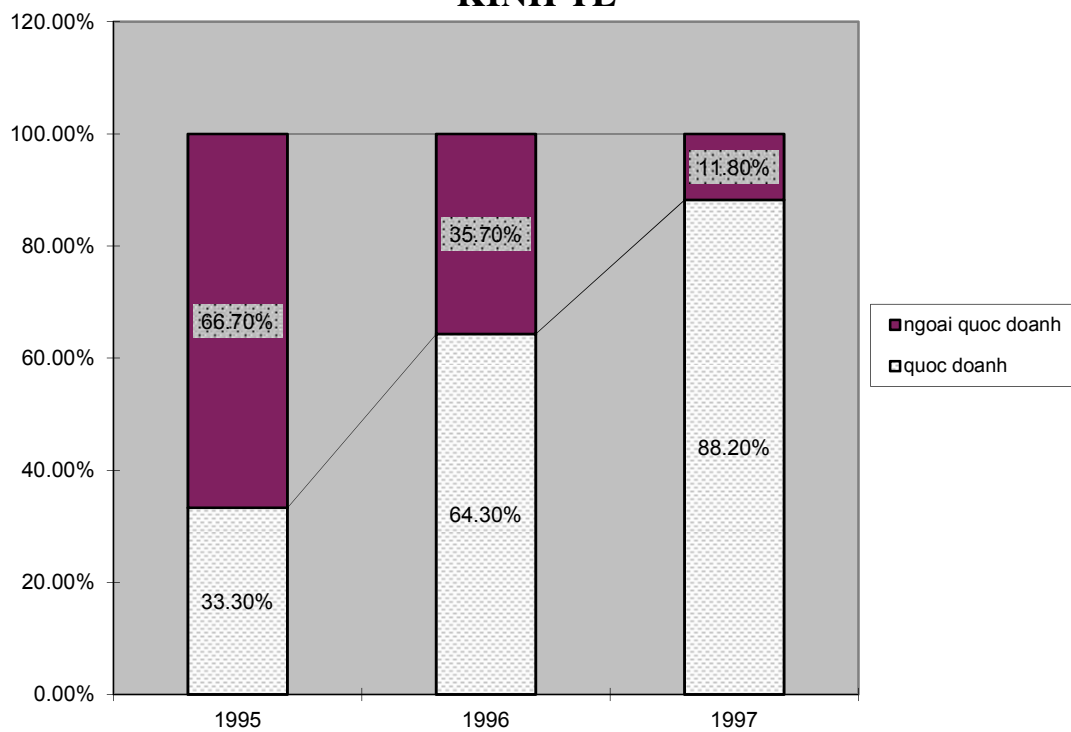
Bảng 9

Năm	2000		2001		2002	
Chỉ tiêu	số tiền	tỉ trọng	Số tiền	tỉ trọng	số tiền	tỉ trọng
- Nợ quá hạn	15.820	100%	17.087	100%	33.360	100%
- Quốc doanh	5.268	33.30%	6.408	37,5%	6.271	18,8%
- Ngoài quốc doanh	10.552	66.70%	10.679	62,5%	27.089	81,2%

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

Biểu 7: Bảng kết cấu nợ quá hạn theo thành phần kinh tế:

**BIỂU NỢ QUÁ HẠN PHÂN THEO THÀNH PHẦN KINH TẾ**



Nhìn vào biểu trên chúng ta có ngay nhận định nợ quá hạn do các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh gây ra là chủ yếu. Nó chiếm một tỷ lệ rất cao

---

trong tổng nợ quá hạn của Ngân hàng. Cụ thể năm 2000 chiếm 66,7%, năm 2001 lệ này có xuồng đôi chút nhưng vẫn ở mức 64,3% nhưng năm 2002 số này lại tăng lên tới 88,2%. Doanh số cho vay và dư nợ đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh đều nhỏ hơn so với kinh tế quốc doanh và so với tổng số qua các năm nhưng nợ quá hạn của chúng thì lại có tỷ lệ cao hơn rất nhiều so với nợ quá hạn với thành phần kinh tế quốc doanh. Điều này chứng tỏ một điều các khoản tín dụng đối với kinh tế ngoài quốc doanh không thể có chất lượng bằng các các khoản này đối với kinh tế quốc doanh nếu như tình trạng này còn tái diễn trong thời gian sắp tới.

Trên đây là tất cả những vấn đề về nợ quá hạn được nhìn nhận dưới nhiều góc độ khác nhau, sự so sánh giữa nợ quá hạn của các đơn vị ngoài quốc doanh, quốc doanh; thời gian quá hạn nợ, tỷ trọng nợ quá hạn của các thành phần kinh tế cũng như tỷ trọng nợ quá hạn của các khoản cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn. Vậy nguyên nhân của các khoản nợ quá hạn do đâu mà gây ra. Chúng ta hãy xem xét bảng nguyên nhân nợ quá hạn để có thể hiểu rõ nhằm tìm ra những giải pháp kịp thời cho Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội ngăn chặn ngay tình trạng nợ quá hạn trong những năm qua và giữ cho nợ quá hạn ở một con số có thể chấp nhận được.

## **Nguyên nhân nợ quá hạn**

Bảng 9

Chỉ tiêu	năm 2000	năm 2001	năm 2002
----------	----------	----------	----------

---

Do đơn vị kinh doanh thua lỗ	13.130	11.448	21.116
Do cơ chế			7.439
Do khác	2.690	5.639	4.805
Tổng nợ quá hạn	15.820	17.087	33.360

*Nguồn: Báo cáo thường niên NHTMCP Quân Đội*

---

Qua bảng 9 trên chúng ta sẽ hiểu được nguyên nhân nợ quá hạn do đâu mà có:

Năm 2000 nợ quá hạn do các đơn vị kinh doanh thua lỗ gây nên là 13.130 tỷ VNĐ trong tổng số nợ quá hạn là 15.820 tỷ, tức là chiếm 83%, còn nợ quá hạn do các nguyên nhân khác chiếm tỷ trọng là 17%.

Năm 2001 tổng nợ quá hạn là 17.087 tỷ VNĐ trong đó nợ quá hạn do các đơn vị vay vốn tín dụng kinh doanh thua lỗ là 11.448 tỷ chiếm tỷ trọng 67% còn nợ quá hạn do các nguyên nhân khác chiếm tỷ trọng 33% còn lại.

Năm 2002 nợ quá hạn do các đơn vị kinh doanh thua lỗ gây nên là 21.116 tỷ chiếm tỷ trọng 63,3%, nợ quá hạn do cơ chế gây ra là 7.439 tỷ chiếm 23,3% trong tổng số, còn nợ quá hạn do các nguyên nhân khác gây ra là 4.805 tỷ chiếm 13,4 % trong số nợ quá hạn còn lại.

Như vậy ta có thể thấy rằng nợ quá hạn do các đơn vị vay vốn tín dụng của Ngân hàng kinh doanh thua lỗ gây ra thường chiếm một tỷ trọng quá cao trong tổng số nợ quá hạn ( Năm 2000 là 83%, năm 2001 là 67% và năm 2002 là 63,3 %). Con số này phản ánh khâu quản lý tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội vẫn còn hạn chế. Có thể ở khâu thẩm định cho vay chưa được làm tốt dẫn tới cho vay với những dự án vay không có tính khả thi, khâu theo dõi quá trình trong khi cho vay cũng chưa làm tốt dẫn đến tình trạng các đơn vị sử dụng vốn vay không đúng mục đích gây thua lỗ trong kinh doanh làm mất vốn vay và do đó dẫn đến tình trạng nợ quá hạn nêu trên.

---

Tuy nhiên, cũng còn phải xét đến khả năng có thể thu hồi của các khoản nợ vì Ngân hàng nắm và quản lý tài sản thế chấp, một số trường hợp các doanh nghiệp đang tìm nguồn trả nợ .

Nợ quá hạn ở Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đều có khả năng thu hồi và không có nợ quá hạn không thể đòi. Cụ thể trong năm 2002

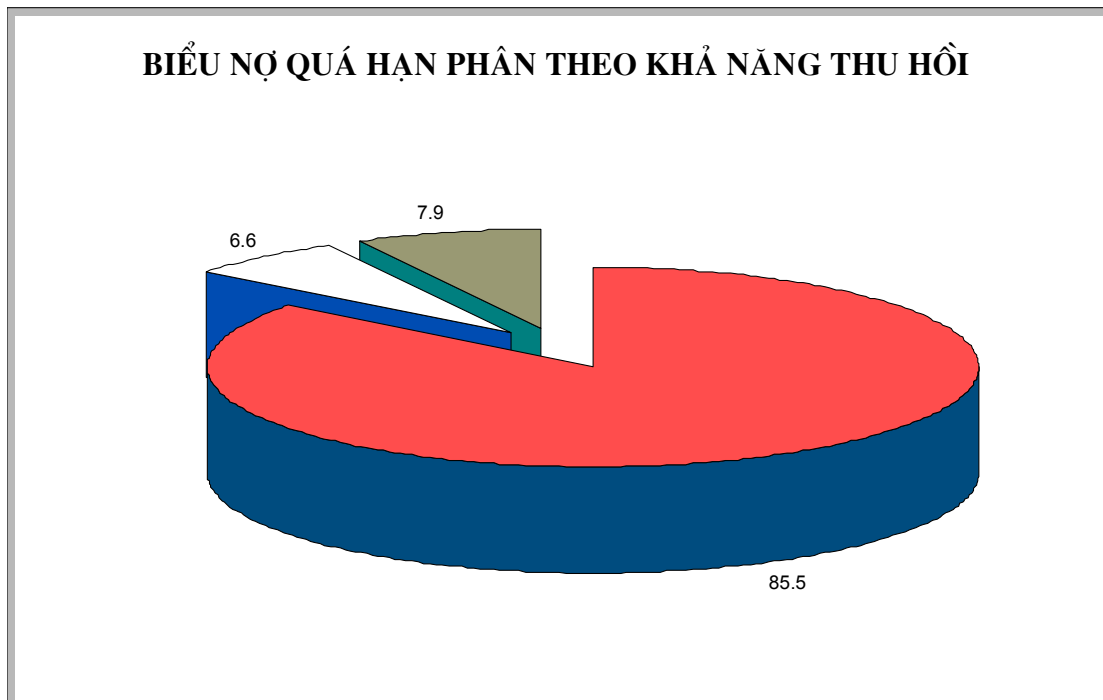
Nợ quá hạn có khả năng thu hồi 100% là 7,7 tỷ chiếm tỷ trọng 85,5% trong tổng số nợ quá hạn.

Nợ quá hạn có khả năng thu hồi trên 80% là 0,6 tỷ chiếm tỷ trọng 6,6% trong tổng nợ quá hạn.

Nợ quá hạn có khả năng thu hồi dưới 50% là 0,7 tỷ chiếm tỷ trọng 7,9% trong tổng nợ quá hạn.

Như vậy, nợ quá hạn ở Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đều có thể thu hồi. Nhưng nếu không quản lý tốt quá trình thu nợ thì rất có thể các khoản nợ quá hạn có khả năng thu hồi được sẽ chuyển sang nợ quá hạn không có khả năng thu hồi.

Biểu 7



#### 2.4. Đánh giá chung về thực trạng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội:

Trong phần I và II ở chương II này chúng ta đã đề cập tới thực trạng của công tác tín dụng và chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội. Qua những số liệu và bảng biểu phân tích chúng ta phần nào nắm được và hiểu rõ về công tác tín dụng cũng như chất lượng của nó tại Ngân hàng. Để đạt được những kết quả trong công tác tín dụng thì trước hết công tác huy động vốn phải đạt được những yêu cầu nhất định.



Công tác tạo nguồn vốn tín dụng đối với Ngân hàng là tiền đề để có thể mở rộng thị trường tín dụng và là điều kiện sống còn của hoạt động kinh doanh tiền tệ Ngân hàng. Chính vì vậy, Ngân hàng đã rất coi trọng công tác này.

Trên thực tế, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội, bằng các biện pháp nghiệp vụ hợp lý của mình đã huy động được số vốn tín dụng cần thiết để tiến hành quá trình hoạt động kinh doanh tiền tệ của Ngân hàng mình. Với việc mở rộng mạng lưới giao dịch trong những năm gần đây, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã tạo ra một nguồn vốn huy động dồi dào, năm sau cao hơn năm trước với một tỷ lệ phù hợp với kế hoạch mà Ngân hàng mình và cấp trên đã đề ra, đáp ứng kịp thời cho nhu cầu vay vốn của các đơn vị kinh tế, các cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế ở mọi ngành nghề, đồng thời góp phần đẩy nhanh quá trình Công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước trong giai đoạn hiện nay.

Đối với nguồn vốn huy động từ kỳ phiếu và trái phiếu chiếm một tỷ lệ quá nhỏ bé, Ngân hàng cũng cần phải coi trọng công tác huy động từ nguồn này bởi việc huy động dưới hình thức này có nhiều ưu điểm mà các nguồn khác không thể có được như là có thể huy động với một lượng vốn lớn trong một thời gian dài, luôn tạo khả năng an toàn trong thanh khoản cho ngân hàng ...Việc tạo ra nguồn dài hạn sẽ giúp cho Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội có nguồn vốn tín dụng ổn định nhằm phục vụ tốt cho hoạt động kinh doanh tiền tệ của mình.

Tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội nguồn vốn huy động từ ngoại tệ có tăng lên qua các năm nhưng so với tổng nguồn vốn huy động thì chiếm một phần nhỏ nên chưa thể đáp ứng hết được nhu cầu vay vốn ngoại tệ của các đơn vị kinh tế.

Nói tóm lại, với một địa bàn rất rộng, phục vụ các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế đã tạo cho Ngân hàng một thế mạnh trong công tác huy động vốn tín dụng. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã hiểu rõ thế mạnh đó và biết tận dụng tốt nên đã tạo ra được nguồn vốn tín dụng không những đủ đáp ứng phần lớn nhu cầu mà còn giúp cho các Ngân hàng trên các địa bàn khác thiếu vốn kinh doanh có thể hoạt động kinh doanh bình thường. Để đạt được những điều đó là nhờ Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã cải tiến lề lối làm việc, đổi mới công tác phục vụ, đảm bảo chữ tín với khách hàng, mở rộng mạng lưới giao dịch.

***Về công tác cho vay:*** Công tác cho vay tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội luôn kết hợp yếu tố phát triển kinh tế, an toàn vốn, tôn trọng pháp luật và lợi nhuận hợp lý.

Doanh số cho vay, tổng dư nợ cho vay của Ngân hàng luôn tăng trong những năm gần đây. Có được kết quả này là do Ngân hàng luôn duy trì dư nợ đối với các đơn vị kinh tế lớn làm ăn hiệu quả, có uy tín với Ngân hàng từ nhiều năm. Do ngân hàng khuyến khích việc cho vay đối với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả và giảm cho vay dần tiến tới không cho vay hoàn toàn với các doanh nghiệp làm ăn thua triền miên.

Trong những năm đầu thành lập Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội cũng tăng cường cho vay các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh. Tuy nhiên, vài năm trở lại đây hiện tượng lừa đảo tín dụng, chiếm dụng vốn tín dụng của Ngân hàng, buôn bán lòng vòng không phải là hiếm đối với Ngân hàng; mà đa phần hiện tượng này xảy ra là do khối kinh tế ngoài quốc doanh gây ra đã làm cho Ngân hàng phải xem xét lại việc cho vay đối với thành phần kinh tế này. Vì thế, Ngân hàng đã có xu hướng giảm cho vay đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, tăng cho vay với kinh tế quốc doanh để đảm bảo an toàn vốn tín dụng đồng thời giúp cho các doanh nghiệp kinh tế quốc doanh nắm được vai trò trụ cột của mình trong nền kinh tế thị trường.

Cho vay ngoại tệ của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội còn chưa đáp ứng được nhu cầu về vay ngoại tệ của các đơn vị kinh tế. Tuy vậy, nguyên nhân không phải từ phía Ngân hàng hoàn toàn mà nguyên nhân lại xuất phát từ phía khách hàng. Khách hàng có nhu cầu vay ngoại tệ nhưng họ lại không có nguồn thu nhập ngoại tệ để trả nợ Ngân hàng. Cụ thể là có nhiều đơn vị kinh tế xin vay vốn ngoại tệ nhưng chỉ có vài đơn vị có nguồn thu nhập thường xuyên để trả nợ hoặc đáp ứng được một phần nào yêu cầu trả nợ bằng ngoại tệ.

Tóm lại, tuy có một vài cản trở trong công tác cho vay nhưng nhìn chung, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã làm tốt công tác cho vay đáp ứng phần lớn nhu cầu vay vốn trong cả nước trước mắt là cho các doanh nghiệp quân đội làm kinh tế.

**Về công tác thu nợ:** Việc thực hiện tốt công tác huy động vốn và công tác cho vay của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội là tốt nhưng vấn đề thu nợ thì Ngân hàng phải có phần phải quan tâm hơn.

Nợ quá hạn vẫn có xu hướng tăng trong những năm gần đây kể cả về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng của nợ quá hạn trên tổng dư nợ. Có nhiều nguyên nhân dẫn tới tình trạng này:

Nguyên nhân khách quan là do nạn lừa đảo tín dụng trên thị trường đã mà cho khách hàng của Ngân hàng trực tiếp là thủ phạm hoặc là nạn nhân và để rồi cuối cùng Ngân hàng cũng là một nạn nhân trong chuỗi mắt xích nạn nhân đó. Cơ chế thay đổi cũng làm phát sinh các khoản nợ. Tuy nhiên Ngân hàng cũng không thể đổ lỗi hoàn toàn cho các nguyên nhân này được mà phải nhìn nhận lại mình. Vẫn còn một số khoản nợ chưa thu hồi được do việc mở rộng cho vay hay còn thiếu kinh nghiệm trong những năm đầu hoạt động.

Tuy vậy, đa số nợ quá hạn đều có khả năng thu hồi không có nợ quá hạn không có khả năng thu hồi. Có được điều đó là do Ngân hàng làm tốt công tác thế chấp, tín chấp trong việc cho vay. Nhưng với số nợ ngắn hạn lớn trong một thời gian dài sẽ gây ra tình trạng mất vốn tín dụng của Ngân hàng, làm giảm quá trình chu chuyển vốn tín dụng.

### Chương III:

#### Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

##### 3.1. Định hướng phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội trong thời gian sắp tới:

Năm 2002 Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội tiếp tục lấy công tác chấn chỉnh hoạt động Ngân hàng để tăng cường sự ổn định, phát triển tín dụng đúng hướng phù hợp với khả năng quản lý, gắn hiệu quả kinh doanh với an toàn vốn làm tư tưởng chỉ đạo xuyên suốt trong công tác tín dụng và mọi lĩnh vực công tác kinh doanh dịch vụ Ngân hàng. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đề ra mục tiêu sau:

a. Về công tác huy động nguồn vốn: nguồn vốn huy động trong năm 2003 sẽ tăng 15% đến 20% so với năm 2002. Tổng dư nợ cho vay trong nền kinh tế

của Ngân hàng phải tăng lên 20% nữa . Huy động vốn của các tổ chức kinh tế phần đầu đạt tỷ trọng 31% tăng 4,6% so với năm 2002. Mức lợi nhuận phải lớn hơn năm 2002, tăng 6,9%.

b. Về công tác cho vay: Phần đầu đưa tổng mức dư nợ cho vay các thành phần kinh tế đạt tăng 15% Trong đó:

Dư nợ kinh tế quốc doanh chiếm tỷ trọng 97% trên tổng dư nợ. Đặc biệt quan tâm tới đầu tư tín dụng đối với lĩnh vực kinh tế quốc dân, tạo môi trường phát triển kinh tế Nhà nước để chỉ đạo nền kinh tế quốc dân.

Tăng cường vững chắc cho vay trung và dài hạn. Hoạt động cho vay trong lĩnh vực trung và dài hạn phải tăng từ 16% đến 20% so với năm 2002. Đồng thời Ngân hàng sẽ phải đa dạng hoá các hoạt động như: cho vay đầu tư xây dựng mới, cải tiến kỹ thuật, bảo lãnh trả chậm.

Trên cơ sở nâng cao chất lượng tín dụng, phần đầu kiểm chế dư nợ quá hạn xuống dưới 1,5% so với tổng dư nợ. Đồng thời hạn chế tối đa phát sinh nợ quá hạn đối với các khoản cho vay mới.

c. Năm 2003 Ngân hàng sẽ tập trung vốn cho các mục tiêu, các ngành nghề quan trọng, đáp tốt nhu cầu thu mua chế biến xuất khẩu, mở rộng quan hệ tín dụng đối với các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả kinh tế, đồng thời thu hẹp cho vay đối với các đơn vị kinh tế làm ăn thua lỗ liên miên không có hiệu quả

hoặc sử dụng vốn không đúng mục đích và dần dần không cho vay hẳn đối với các đơn vị kinh tế loại này.

d. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội sẽ mở rộng cho vay trong kinh tế đối ngoại, thực hiện việc giải ngân các dự án đã xét duyệt, mở rộng cho vay đối với các đơn vị hoạt động kinh doanh đối ngoại có hiệu quả, đây là hoạt động có tính chất chiến lược khách hàng lâu dài đối của Ngân hàng. Phần đầu nâng tỷ lệ thu nhập về kinh doanh dịch vụ đối ngoại từ 3,5 đến 4% trên tổng thu nhập.

e. Ngân hàng sẽ có phương án tổng thể và kế hoạch từng bước để xử lý khai thác tài sản thế chấp, bắt nợ đối với các đơn vị, cá nhân có các khoản nợ quá hạn để sớm thu hồi nợ nhằm đòi lại vốn tín dụng của Ngân hàng đã bị các tổ chức, cá nhân này chiếm dụng trong thời gian trước đó.

g. Ngân hàng sẽ đẩy mạnh việc thu lãi, kể cả đối với lãi thông thường và lãi treo của các khoản cho vay nhằm đem thêm thu nhập cho Ngân hàng; đồng thời sẽ tiết kiệm trong mọi mặt để giảm được các chi phí không cần thiết, và thực hiện tốt kế hoạch tài chính của năm 2003.

h. Trong năm 2003 này Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội sẽ tiếp tục việc đào tạo, nâng cao trình độ hiểu biết về pháp luật và công nghệ của cán bộ công nhân viên của mình nhằm từng bước mở rộng và ứng dụng kỹ thuật hiện đại vào trong quá trình kinh doanh. Tập huấn cho Cán bộ công nhân viên

nắm vững các quy định về luật Ngân hàng Nhà nước, luật tài chính tín dụng.. và các văn bản dưới Luật.

i. Chuẩn bị tốt công tác tổng kết 4 năm hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội. Đẩy mạnh các hoạt động văn thể gây không khí phấn khởi trong Ngân hàng, tạo nếp sống vui tươi lành mạnh trong toàn thể các Cán bộ công nhân viên của Ngân hàng.

3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội:

Muốn đạt được những mục tiêu trên, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đã có những biện pháp để thực hiện. Trên mọi lĩnh vực: tiền tệ, kho quỹ, kế toán tài chính, kinh doanh đối ngoại... thực hiện nghiêm túc thể lệ, chế độ và quy trình nghiệp vụ. Cụ thể là:

Công tác tín dụng: Đẩy mạnh công tác huy động vốn nội tệ và vốn ngoại tệ. Cán bộ tín dụng chuyên quản bám sát các doanh nghiệp, nắm vững thực trạng sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của từng đơn vị và những diễn biến trên thị trường có liên quan đến sản xuất kinh doanh để có đối sách trong việc đầu tư vốn, đảm bảo các khoản đầu tư mới đạt hiệu quả và an toàn vốn tín dụng.



Duy trì sự ổn định về hoạt động tín dụng, khắc phục nhanh chóng có hiệu quả các khoản nợ quá hạn, chấn chỉnh kịp thời những tồn tại, thiếu sót trong chấp hành thể lệ nghiệp vụ. Chủ động và tích cực lựa chọn những khách hàng sản xuất kinh doanh có hiệu quả, những dự án có tính khả thi, đủ điều kiện cho vay để tăng dư nợ lành mạnh nhất là đối với các doanh nghiệp Nhà nước. Loại nhanh những doanh nghiệp, hộ tư nhân làm ăn không nghiêm túc, kinh doanh thua lỗ, thiếu trách nhiệm trả nợ và lãi vay, có hành vi thiếu trung thực ra khỏi lĩnh vực tín dụng của Ngân hàng.

Hết sức coi trọng công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ. Huy động các cán bộ có năng lực về nghiệp vụ tín dụng tăng cường cho phòng kiểm soát để tiến hành kiểm soát 100% các món cho vay phát sinh trong năm 2002 và các khoản cho vay trong năm 2003 của Phòng giao dịch Thanh xuân và phòng giao dịch Lý Nam Đế. Duy trì việc kiểm tra định kỳ, kiểm tra đột xuất kho thế chấp tài sản. Giải quyết kịp thời các đơn thư khiếu tố, phản ánh, phát sinh trong năm 2003 không để tồn tại sang năm sau.

Tăng cường mối quan hệ hợp tác và tranh thủ sự giúp đỡ có hiệu quả của Công an, viện kiểm soát các quận, huyện và chính quyền sở tại nơi con nợ cư trú để quản lý tín dụng, tạo điều kiện kinh doanh được thuận lợi, an toàn tài sản.

ở phần trên chúng ta đã đề cập tới các vấn đề về công tác tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội. Qua đó chúng ta đã nắm được thực trạng công tác tín dụng ở Ngân hàng; những mặt mạnh, mặt yếu, ưu, khuyết trong công tác huy động vốn, cho vay... cũng như đã nắm rõ những phương hướng,

nhiệm vụ mà Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đặt ra trong thời gian sắp tới. Với tư cách là một sinh viên đang thực tập tại Ngân hàng em xin có một vài giải pháp cơ bản sau nhằm góp phần nâng cao hiệu quả tín dụng, giúp cho công tác hoạt động kinh doanh tiền tệ của Ngân hàng được thực hiện tốt trong giai đoạn sắp tới.

***Một là, tăng cường công tác huy động vốn:***

Đối với một Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường như hiện nay, việc huy động vốn là một vấn đề hết sức cần thiết bởi Ngân hàng cần phải có vốn tín dụng để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh tiền tệ tìm kiếm lợi nhuận đồng thời thoả mãn nhu cầu phát triển của nền kinh tế. Nhu cầu về vốn của xã hội ngày càng tăng khi xã hội ngày càng phát triển. Do vậy, để đáp ứng được nhu cầu đó thì Ngân hàng cần phải có được một nguồn vốn huy động ngày càng tăng về mặt số lượng. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh quyết liệt thì Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội phải có một phương sách huy động vốn thích hợp nhất.

Một cơ chế lãi suất hợp lý sẽ là một cơ hội để huy động vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế nhằm kích thích sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển.

áp dụng các hình thức huy động đa dạng hơn để phù hợp với từng khách hàng từ trẻ đến già, từ mọi thành phần kinh tế. Chẳng hạn, với những khoản tiền lớn sẽ có người đến tận nhà, cơ quan... để nhận.

Ngân hàng cần phải mở rộng mạng lưới giao dịch. Tuy nhiên, phải trên cơ sở các mạng lưới cũ đã hoạt động hết công suất và đã được nâng cấp về mặt hình thức cũng như về mặt chất lượng.

Tăng cường hoạt động trên các phương tiện thông tin đại chúng để Ngân hàng tự giới thiệu về mình với khách hàng. Có thể nói cho đến nay trong phần lớn bộ phận dân cư còn chưa hiểu biết đầy đủ về Ngân hàng nên việc làm trên sẽ tạo uy thế cho Ngân hàng trên thị trường nhờ vậy mà các nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư mới có thể tập trung về Ngân hàng. Việc Ngân hàng sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng sẽ xoá bỏ quan niệm không tốt bấy lâu nay về cán bộ tín dụng trong thời bao cấp của người dân; tránh được hiện tượng “cò tín dụng” mà có khi cán bộ Ngân hàng cũng trực tiếp tham gia lợi dụng sự kém hiểu biết của khách hàng.

Ngân hàng cũng nên đưa ra áp dụng các hình thức huy động mới mẻ như là phát hành kỳ phiếu, trái phiếu ngoại tệ nhằm tạo nguồn vốn ngoại tệ cho Ngân hàng của mình. Tuy vậy Ngân hàng phải xem xét thật kỹ càng về khả năng của mình... trước khi quyết định tham gia vào lĩnh vực này thì mới có thể thành công trong việc thu hút nguồn vốn ngoại tệ này.

Hình thức huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu ngoại tệ rất mới mẻ đối với chúng ta nhưng Ngân hàng cũng nên mạnh dạn thử nghiệm trong lĩnh vực này để có thể mở ra một hướng đi mới cho mình. Mặc dù Ngân hàng còn bộc lộ nhiều yếu điểm như chưa có kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực này và bản

thân hoạt động của lĩnh vực này khá phức tạp về thủ tục, thời gian chuẩn bị lâu hơn so với các hình thức khác nhưng nó có rất nhiều ưu điểm so với các hình thức huy động khác như:

Cơ cấu nhà đầu tư rộng nên giảm rủi ro cho các nhà đầu tư, mặt khác chủ nợ cũng khó sử dụng quan hệ vay nợ để gây sức ép với con nợ trong các quan hệ khác.

Khả năng thanh toán cao do có thể mua bán trên thị trường thứ cấp nên tương đối hấp dẫn các nhà đầu tư, lý do này cho phép người phát hành có thể được hưởng mức lãi suất ưu đãi hơn so với các hình thức vay nợ khác.

Có thể vay được một số lượng vốn lớn trong một thời gian dài tạo cho Ngân hàng một lượng vốn tín dụng ổn định.

Để tăng cường tính hấp dẫn của trái phiếu, có thể sử dụng nhiều yếu tố kích thích như: cho phép chuyển nhượng trái phiếu thành cổ phiếu hoặc nếu mua đợt này thì sẽ được ưu tiên mua trong đợt phát hành tới. Với những yếu tố kích thích như trên có thể giảm bớt giá phát hành tới 1%.

Việc Ngân hàng mở rộng kinh tế đối ngoại để thu hút nguồn vốn cho vay bằng ngoại tệ và vốn uỷ thác từ nước ngoài phải thực hiện bề nổi như qua MARKETING Ngân hàng, tổ chức các cuộc hội thảo mang tính chất quốc tế để

có thể thu hút sự quan tâm của các tổ chức kinh tế, đảm bảo trả nợ đúng hạn để khẳng định chữ tín của Ngân hàng với khách hàng.

Nền kinh tế nước ta đang trong giai đoạn đẩy mạnh công nghiệp hoá - hiện đại hoá nên lượng vốn để đáp ứng nhu cầu đó chưa thể đủ và sẽ còn đòi hỏi rất nhiều. Điều gay gắt nhất là trong khi nền kinh tế cần có một tỷ lệ trôi nổi vốn vay dài hạn trong tổng lượng vốn vay thì trình độ và năng lực thực tế của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội chỉ có thể đảm bảo nguồn vốn ngắn hạn là chính. Muốn đáp ứng nổi nhu cầu về vốn dài hạn của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường thì Ngân hàng đã sử dụng một tỷ lệ nhất định vốn vay ngắn hạn để cho vay dài hạn. Nhưng kể cả việc làm đó cũng chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu vay vốn dài hạn. Chính vì vậy, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội cần phải huy động được nguồn vốn trung, dài hạn nhiều hơn nữa để tài trợ cho các dự án vay dài hạn.

### ***Hai là, sử dụng tốt nguồn vốn vay:***

Nguồn vốn mà Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội huy động được khá dồi dào. Công việc đặt ra đối với Ngân hàng là làm thế nào để cho vay được số vốn mà mình đã huy động tránh được tình trạng ứ đọng vốn.

Ngân hàng nên đa dạng hoá các hình thức tín dụng, không ngừng nâng cao công tác tư vấn cho khách hàng về phương thức sản xuất kinh doanh của họ, xây dựng các phương án đầu tư giúp khách hàng. Thực hiện đa dạng hoá các hình thức tín dụng sẽ giúp cho Ngân hàng giảm được rủi ro do tránh được việc

bỏ trứng vào một giỏ , kích thích khách hàng. Việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng cũng đã khó nhưng việc gọi cho họ nảy sinh những nhu cầu mới thì mới khó. Chính việc đa dạng hoá các hình thức tín dụng sẽ giải quyết được yêu cầu đó.

Ngân hàng nên tiếp tục giữ vững quan điểm lập trường của mình trong công tác cho vay: cho vay với những đơn vị kinh tế làm ăn có hiệu quả, có tín nhiệm và giảm cho vay tiến tới không cho vay hoàn toàn với những đơn vị làm ăn thua lỗ triền miên hoặc không tạo ra công ăn việc làm thực sự cho xã hội.

Chế độ tín dụng chia phần thời bao cấp đã bị xoá bỏ, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội nên tham gia vào việc định mức vốn lưu động để cho vay đối với các doanh nghiệp bởi vì việc làm này là hoàn toàn có cơ sở. Ngân hàng không phải đầu tư vốn theo một tỷ lệ bắt buộc cho các doanh nghiệp Nhà nước. Cách đối xử đó là không công bằng giữa các thành phần kinh tế trong xã hội và không còn phù hợp với nền kinh tế thị trường như hiện nay. Ngày nay khi mà các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh hay gây ra nợ quá hạn Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội có xu hướng giảm cho vay đối với thành phần này. Công tác cho vay của Ngân hàng phải tùy thuộc vào yếu tố nguồn vốn, tùy theo đơn vị vay vốn có khả năng đáp ứng đủ các điều kiện về vay vốn, trả nợ theo quy định của Ngân hàng hay không. Nhưng không phải tất cả các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đều thế hết mà chỉ là một số cho nên với những đơn vị ngoài quốc doanh nào đáp ứng được hết các điều kiện về tín dụng thì Ngân hàng vẫn nên cho vay. Tuy nhiên vẫn phải đảm bảo vai trò chủ đạo của các đơn vị kinh tế quốc doanh trong nền kinh tế thị trường.

Ngân hàng không nên sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn. Nhiều đạo Luật Ngân hàng trên thế giới cấm làm việc này bởi nó tiềm ẩn những rủi ro to lớn không thể lường trước được. Công tác cho vay trung và dài hạn của Ngân hàng cần phải tương xứng phù hợp với nguồn vốn huy động được.

Khả năng mở rộng các ngành nghề sản xuất kinh doanh hiện nay rất đa dạng. Ngân hàng muốn mở rộng việc cho vay thì nên hướng hoạt động của mình vào lĩnh vực mới mẻ này chứ không chỉ bó hẹp ở những lĩnh vực mà Ngân hàng đã quen thuộc nhằm tìm kiếm thêm những khách hàng mới cho Ngân hàng. Tuy nhiên việc làm này cần phải xem xét kỹ lưỡng bởi nó là con dao hai lưỡi có thể giúp Ngân hàng có cơ hội phát triển công tác cho vay đồng thời cũng có thể gây ra những khó khăn cho Ngân hàng.

***Ba là, thực thi chiến lược khách hàng lâu dài:***

Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội phải xây dựng cho mình một chính sách khách hàng lâu dài bởi khách hàng vừa là người cung cấp vốn cho Ngân hàng vừa là người sử dụng nguồn vốn này.

Khách hàng có một ý nghĩa rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Việc thiết lập mối quan hệ lâu dài giữ Ngân hàng và khách hàng quyết định tới sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng.

Thông qua quan hệ lâu dài của mình với khách hàng, Ngân hàng có thể huy động một khối lượng vốn lớn từ nguồn tiền gửi của khách hàng. Qua quan hệ lâu dài với khách hàng mà Ngân hàng giảm được các chi phí do không phải tìm hiểu, đánh giá khách hàng. Thông qua các giao dịch của khách hàng trên tài khoản tiền gửi mà Ngân hàng có thể biết được khả năng tiềm tàng và chu kỳ sử dụng tiền mặt của người vay tiền cũng như các quan hệ của khách hàng. Đây là cách tốt nhất để thu thập thông tin về khách hàng một cách đầy đủ nhất và là cơ sở để Ngân hàng tiết kiệm chi phí cho việc thẩm định, sàng lọc thông tin, giám sát khách hàng; tránh được rủi ro đạo đức, kế hoạch hoá được nguồn vốn của mình kịp thời đáp ứng nhu cầu tín dụng của khách hàng với mức lãi suất thấp hơn do giảm được chi phí. Chính nhờ đó mà Ngân hàng sẽ nâng cao được chất lượng tín dụng.

***Bốn là, ngăn chặn sự gia tăng của nợ quá hạn:***

So với nhiều ngân hàng bạn và so với cả nước thì nợ quá hạn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội không lớn nhưng chúng ta phải xác định nợ quá hạn trên tổng dư nợ qua đó mới có thể đánh giá chính xác. Con số nợ quá hạn của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội cho phép ta khẳng định: chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội là tương đối tốt nhưng vẫn còn những tồn tại.

Muốn vậy, chúng ta cần coi trọng hơn nữa vào khâu thẩm định vì đầu tư có những khoản vay vốn một cách tốt hơn nữa, làm tốt được khâu này có nghĩa là ta giảm nhẹ cho các khâu theo dõi quá trình cho vay cũng như quá trình thu hồi



nợ. Làm tốt công tác thẩm định không có nghĩa là chúng ta làm cho thủ tục vay trở nên phức tạp lên mà ở đây phải nâng cao chất lượng của khâu này. Thế chấp và tín chấp phải được phát huy trên cơ sở đã làm tốt của Ngân hàng. Chỉ có như thế Ngân hàng mới giảm nợ quá hạn trên tổng dư nợ của mình xuống một mức độ cho phép.

Cơ chế tín dụng cũng gây nên nợ quá hạn. Một cơ chế tín dụng thích hợp với từng loại hình doanh nghiệp trong từng lĩnh vực ngành nghề sẽ làm giảm nợ quá hạn. Cơ chế tín dụng phải phù hợp với đặc điểm sản xuất của các đơn vị có nhu cầu vốn thường xuyên sẽ tránh được ứ đọng hay nợ quá hạn.

***Năm là, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát:***

Dư nợ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội rất lớn và do mới thành lập được vài năm nên việc cán bộ chuyên trách chưa quản lý, kiểm soát chặt chẽ được tất cả các món cho vay là điều dễ hiểu do chưa có kinh nghiệm nhiều trong việc phát hiện được các hoạt động sử dụng vốn sai mục đích, làm ăn không hiệu quả, lừa đảo để có thể kịp thời đình chỉ cho vay, xử lý thu hồi lại vốn cho Ngân hàng. Qua đó ta thấy nếu chỉ chạy theo khối lượng tín dụng cung cấp cho các đơn vị kinh tế sẽ gây ra hậu quả quá tải đối với cán bộ chuyên trách. Để giải quyết vấn đề này Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội cần phải quan tâm hơn nữa đến công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm tránh rủi ro, tăng cao hiệu quả tín dụng. Công tác thanh tra, kiểm soát không chỉ đơn thuần là kiểm tra khách hàng mà còn quan trọng ở chỗ phải kiểm tra, thanh lọc những

cán bộ tín dụng yếu kém, tiêu cực, gây thất thoát tài sản XHCN và làm mất uy tín của Ngân hàng.

***Sáu là, tiếp tục đào tạo, bồi dưỡng cán bộ:***

Hiện trạng nợ quá hạn vẫn còn cao trong tổng số dư nợ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội mà có một phần nguyên nhân không thể không nói đến là trình độ bất cập của đội ngũ cán bộ. Thực tế cho ta thấy, cán bộ ngân hàng của ta còn hạn chế nhiều về trình độ cũng như kinh nghiệm so với các ngân hàng nước ngoài dẫn đến món nợ vay trở thành món nợ khó đòi ngay từ khâu xét duyệt và thẩm định dự án sản xuất kinh doanh do cán bộ xử lý thẩm định dự án chỉ hiểu một cách mơ hồ về ngành nghề dự định đầu tư, điều đó tất yếu sẽ dẫn đến sự sai lệch trong khâu thẩm định. Do đó, muốn nâng cao hiệu quả tín dụng thì cần phải bổ sung, nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ tín dụng.

Thị trường chứng khoán ra đời trong thời gian sắp tới, các Ngân hàng đều trở thành một mắt xích, một tổ chức tài chính trung gian giữa người cấp vốn và người nhận vốn đầu tư. Nhiều dịch vụ mới sẽ hình thành như: dịch vụ in ấn, bảo quản chứng khoán, làm đại lý bán chứng khoán mới phát hành, chi trả chứng khoán đến hạn, làm môi giới mua bán chứng khoán, trực tiếp kinh doanh chứng khoán. Vì vậy, ngay từ bây giờ Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội phải có một kế hoạch đào tạo một đội ngũ cán bộ năng động, có trình độ chuyên môn vững vàng trong lĩnh vực trên để có thể đáp ứng kịp thời với tình hình mới.

Trên đây là một số giải pháp cơ bản mà tôi đã đưa ra nhằm nâng cao hiệu quả cho công tác tín dụng của Ngân hàng. Tôi nghĩ rằng với những giải pháp như thế sẽ giúp cho Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội hoạt động tốt hơn trong lĩnh vực tín dụng của mình.

### 3.3. Những kiến nghị:

#### ***\*Tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội:***

Các giải pháp trên còn mang tính chung chung. Để có thể triển khai tốt tôi có một vài kiến nghị như sau:

Ngân hàng nên phát triển việc nhận và trả tiền gửi tiết kiệm tại nhà theo yêu cầu của khách hàng ( có thu phí thấp ). Thể thức này sẽ đáp ứng được nhu cầu cho những người già muốn tránh được rủi ro khi mang tiền trên đường.

Khuyến khích người gửi tiền gửi luân lãi của họ khi đến hạn mà họ không cần đến.

áp dụng thể thức tín dụng dài hạn nhưng sẽ trả lãi hàng tháng nhằm kích thích những ai có một khoản tiền lớn mà không kinh doanh không dùng đến gửi vào Ngân hàng để dùng cho sinh hoạt hàng tháng

Mở các công ty con như công ty bảo hiểm, công ty tài chính để thu hút thêm vốn đầu tư dưới hình thức này.

Đối với các khách hàng khác nhau thì có thể sẽ áp dụng từng loại lãi suất khác nhau.

Tặng quà và mở một số tài khoản tượng trưng cho một số trẻ em tiêu biểu để khêu trương tên tuổi của Ngân hàng mình.

Mở một số văn phòng tư vấn về nghiệp vụ tín dụng miễn phí giúp cho người dân.. hiểu được quyền lợi, lợi ích của họ khi tham gia vào nghiệp vụ này để từ đó lôi kéo nhiều người gửi và vay tiền hơn.

***\*Với Ngân hàng Trung ương:***

Cần khẩn trương mở rộng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt như séc, hối phiếu..mà trước mắt là trong các giao dịch Ngân hàng song song với việc hiện đại hóa hệ thống thanh toán. Trên cơ sở đó và cùng với các trái phiếu chính phủ làm phương tiện thế chấp, như vậy thì thị trường liên hàng mới có thể phát triển các giao dịch ngắn hạn, nâng cao hiệu quả quản lý vốn và chu chuyển vốn.

Khẩn trương để Luật Ngân hàng Nhà nước và luật các tổ chức tín dụng nhanh chóng đi vào cuộc sống và phát huy hiệu lực. Muốn như vậy đòi hỏi Ngân hàng phải tuyên truyền phổ biến sâu rộng để hệ thống các Ngân hàng, các tổ chức kinh tế xã hội và người dân nắm được những nội dung cơ bản và cụ thể các điều luật để tự giác và thực hiện nghiêm chỉnh. Mặt khác, Ngân hàng cần trình chính phủ hoặc phối hợp với các cơ quan, các ban ngành có liên quan, ban hành những văn bản hướng dẫn dưới luật nhằm triển khai đồng bộ luật Ngân hàng nhà nước, luật các tổ chức tín dụng và đồng thời phải nhanh chóng có những văn bản chỉ đạo và hướng dẫn nghiệp vụ cụ thể để thi hành thống nhất trong toàn hệ thống. Chỉ có như vậy thì các ngân hàng mới có thể có một môi trường hoạt động tốt để, chấp hành nghiêm chỉnh Luật sẽ tránh được những rủi ro không đáng có và sẽ nâng cao được hiệu quả công tác tín dụng.

Cần có sự đồng bộ trong các chính sách với hoạt động của các ngân hàng thương mại. Cụ thể là, phải khuyến khích các ngân hàng thương mại tìm các nguồn vốn rẻ bằng cách bỏ quy định chung về chênh lệch lãi suất đầu vào đầu ra là 0.35% nếu lớn hơn là phần dư phải nộp Ngân hàng Nhà nước. Hoặc quy định lãi suất huy động vốn trung và dài hạn không cao hơn ngắn hạn là bao nhiêu mà lại chứa đựng nhiều rủi ro nên chưa thực sự thu hút được nguồn vốn này.

Cần tạo sự công bằng trong cạnh tranh với các tổ chức, các ngân hàng trong nước và nước ngoài khi mà đặt tỷ lệ thuế thu nhập chưa đồng đều (Hiện nay, con số này là 45% với các ngân hàng thương mại trong nước và 25 % với ngân hàng nước ngoài, do vậy, các tổ chức, ngân hàng thương mại nước ngoài đã giành được > 50% thị phần vốn trung và dài hạn ở nước ta, chủ yếu tập trung

vào các lĩnh vực chủ chốt của nền kinh tế quốc dân như: bưu điện, hàng không, dầu mỏ...)

Cần đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát; giúp cho trung tâm phòng ngừa rủi ro tín dụng hoạt động hữu hiệu hơn nữa.

Với các khách hàng truyền thống, làm ăn có hiệu quả có tín nhiệm cao thì có thể cho vay không cần thế chấp.

***\*Với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền:***

Nhà nước nên phát triển hình thức bảo hiểm tín dụng.

Các ngành chức năng có liên quan tạo điều kiện giúp đỡ Ngân hàng trong khâu thẩm định các tài sản thế chấp có hợp pháp hay không, trong khâu thu hồi nợ quá hạn của Ngân hàng một cách tốt hơn nữa.

## Kết luận

Không ai có thể phủ nhận những thành tựu của công cuộc đổi mới ở Việt nam nói chung và của hệ thống ngân hàng nói riêng trong những năm vừa qua.

Những kết quả đạt được đáng kể như: kiềm chế lạm phát, duy trì giá trị đồng tiền Việt nam, ổn định tỷ giá hối đoái, tăng cường cán cân trong thanh toán quốc tế và thanh toán trong nước, giả quyết sự thiếu hụt giá trị đồng bản tệ được coi là những bước tiên phong trong chiến lược quản lý các kế hoạch, chính sách nhằm mở rộng cơ chế thị trường và khai thác các tiềm năng kinh tế nhằm đẩy mạnh tăng trưởng kinh tế hơn nữa.

Năm 2002, đáp ứng những yêu cầu thúc đẩy quá trình đổi mới ở một mức cao hơn, hệ thống ngân hàng Việt nam đã sử dụng các chính sách kinh tế vĩ mô nhằm duy trì giá trị thực tế của đồng Việt nam, thúc đẩy sự phát triển ổn định và bền vững của nền kinh tế.

Song bên cạnh những thành tựu đó thì hệ thống ngân hàng còn có nhiều khó khăn và mục tiêu chưa làm được như: còn chưa đồng bộ tương xứng với tầm phát triển của kinh tế thị trường ở Việt nam, cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài rất khó khăn, nguồn huy động còn hạn chế do tỷ lệ tiết kiệm chưa

cao, cho vay các thành phần kinh tế chưa thực sự có an toàn trên toàn bộ hệ thống các doanh nghiệp.

Chính vì vậy, bằng những kiến thức còn hạn chế khi còn đang nghiên cứu và tình hình thực tế đặt ra của hệ thống ngân hàng nói chung và của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội nói riêng, em chọn đề tài “ Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội” để có thể thấy rõ những thuận lợi, những hạn chế để có thể ngày một cải thiện chất lượng hoạt động ngân hàng nhằm đạt hiệu quả và tăng trưởng, hỗ trợ đắc lực sự phát triển kinh tế.

Việc nghiên cứu còn hạn hẹp cả về không gian lẫn thời gian, thực tế còn nhiều hạn chế nên sẽ không tránh khỏi được những khiếm khuyết. em mong rằng những ý tưởng đưa ra sẽ được các thầy cô giáo, bạn bè đóng góp ý kiến cho bài viết này có kết quả thành công hơn.



**Nhận xét của Ngân hàng TMCP Quân đội:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Nhận xét của giáo viên hướng dẫn:**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....