

Luận văn

*Một số giải pháp mở rộng
hoạt động tín dụng tài trợ
xuất nhập khẩu tại Sở giao
dịch I - Ngân hàng Nông
nghiệp và Phát triển Nông
thôn Việt Nam*

LỜI NÓI ĐẦU

Sự phát triển của các hoạt động ngoại thương đã làm cho nền kinh tế nước ta ngày càng trở nên sôi động, các đơn vị có nhu cầu mua bán ngoại tệ, vay Ngân hàng vốn kinh doanh, cũng như thiết lập các mối quan hệ thanh toán thông qua Ngân hàng ngày càng lớn. Điều đó đòi hỏi các NHTM phải đáp ứng đầy đủ và kịp thời các nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại. Lúc này, hoạt động kinh doanh đối ngoại không còn là lĩnh vực hoạt động riêng của hệ thống Ngân hàng Ngoại thương nữa mà là của tất cả các ngân hàng, không phân biệt quy mô, hình thức sở hữu, lĩnh vực hoạt động,

Sở giao dịch I (SGD I) là một đơn vị trực thuộc trung tâm điều hành NHNN&PTNT bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 4/1991 và mới tiến hành hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu vào năm 1998. Đến nay, các nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại tại SGD I đã dần dần được đa dạng hoá, cùng với nghiệp vụ tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, Sở trở thành nơi phục vụ khá đặc lực cho hoạt động ngoại thương.

Trong thời gian ngắn đi thực tế tại SGD I – NHNN&PTNT, tác giả nhận thấy hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu đang đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc đảm bảo vốn và các dịch vụ liên quan cho kinh doanh xuất nhập khẩu, nhất là khi phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam đều đang ở trong tình trạng thiếu vốn như hiện nay.

Hầu hết các doanh nghiệp đang xuất khẩu các sản phẩm mũi nhọn thuộc các ngành nông, lâm, thủy, hải sản và nhập khẩu các thiết bị máy móc, dây chuyền chế biến là khách hàng của NHNN&PTNT nên hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu đang là loại hình kinh doanh được chú trọng tại NHNN&PTNT cũng như SGD I. Chính vì vậy, việc đi sâu tìm hiểu và hệ thống hoá những vấn đề chung về tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, phân tích tình hình thực hiện hoạt động này tại SGD I – NHNN&PTNT, trên cơ sở đó đưa ra một số giải pháp nhằm mở rộng nghiệp vụ này là vấn đề hết sức hấp dẫn và cần thiết. Với suy nghĩ đó, cùng với những kiến thức được trang bị trong 4 năm học tại trường, em đã mạnh dạn chọn và nghiên cứu đề tài: ***Một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng***

tài trợ xuất nhập khẩu tại Sở giao dịch I - Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

I. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG NHNN&PTNT

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, gọi tắt là ngân hàng Nông Nghiệp (NHNN), có tên giao dịch quốc tế là Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development (VBARD), trụ sở chính đặt tại số 2 – Láng Hạ - Đống Đa – Hà Nội.

Tổ chức tiền thân của ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Việt Nam là ngân hàng Phát triển nông nghiệp Việt Nam, thành lập theo quyết định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988. Từ khi thành lập đến nay, Ngân hàng đã trải qua hai lần đổi tên: Lần thứ nhất được đổi tên là ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam theo quyết định 400/CT ngày 14/11/1990 của Thủ tướng Chính Phủ. Sau đó theo, quyết định số 280/QĐ-NH5 ngày 15/10/1996 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam được Thủ tướng Chính phủ ủy quyền ký quyết định thành lập tại văn bản số 3329/ĐMDN ngày 11/7/1996, Ngân Hàng Nông Nghiệp Việt Nam được đổi tên thành ngân hàng Nông nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam (NHNN& PTNTVN).

Là một trong bốn ngân hàng thương mại quốc doanh lớn nhất trong toàn quốc, NHNN&PTNTVN được thành lập theo mô hình Tổng công ty Nhà nước theo quyết định số 90/TTg ngày 7/ 3/ 1994 của Thủ tướng Chính phủ, có điều lệ riêng với thời gian hoạt động là 99 năm.

NHNN&PTNTVN thực hiện kinh doanh nghiệp vụ ngân hàng đa năng, chủ yếu là: kinh doanh tiền tệ, tín dụng, cung cấp các dịch vụ ngân hàng đối với khách hàng trong và ngoài nước, thực hiện tín dụng tài trợ vì mục tiêu kinh tế - xã hội, phát triển cơ sở hạ tầng chủ yếu cho nông nghiệp và nông thôn, làm dịch vụ uỷ thác tín dụng, đầu tư cho Chính phủ và các chủ đầu tư trong và ngoài nước thuộc các ngành kinh tế, trước hết là trong lĩnh vực kinh tế nông nghiệp, nông thôn.

NHNN& PTNTVN có vốn điều lệ 2500 tỷ đồng (gấp đôi các ngân hàng thương mại quốc doanh khác của Việt Nam), đạt hệ số an toàn vốn

cao nhất (trên 8% theo tiêu chuẩn của BIS – Ngân hàng thanh toán quốc tế).

Tổng nguồn vốn kinh doanh của NHNN&PTNTVN đạt 31.789 tỷ đồng, có tốc độ tăng trưởng dư nợ ngày càng cao, nợ quá hạn thấp chỉ ở mức 4,12%, nộp ngân sách Nhà nước 127,7 tỷ đồng, lợi nhuận đạt hơn 118 tỷ.

Hiện nay, ngoài trụ sở chính đặt tại Hà Nội, NHNN&PTNTVN có hai văn phòng đại diện đặt tại miền Trung (Thành phố Quy Nhơn) và miền Nam (Thành phố Hồ Chí Minh). Ngân hàng có 61 chi nhánh tỉnh, 412 chi nhánh huyện loại III, 70 chi nhánh loại IV, 430 phòng giao dịch, 147 bàn tiết kiệm (chỉ huy động vốn), 178 cửa hàng kinh doanh vàng bạc đá quý trực thuộc các chi nhánh và hơn 23.000 nhân viên.

NHNN&PTNTVN đã thiết lập quan hệ với nhiều tổ chức tài chính lớn như : Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng phát triển Châu á (ADB), Cơ quan phát triển Pháp (AFD), Hiệp hội tín dụng Châu á Thái Bình Dương (APRACA) Có quan hệ đại lý với trên 500 ngân hàng nước ngoài, đã thiết lập quan hệ tín dụng với 22 ngân hàng nước ngoài và 20 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.

Với lợi thế và uy tín của mình, NHNN&PTNTVN đang trên đà phát triển và ngày càng lớn mạnh, thực sự là người bạn đáng tin cậy của mọi khách hàng, góp phần đáng kể vào sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước.

II. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK TẠI NHNN&PTNT

1. Những kết quả đạt được

Đối với NHNN&PTNT, sự đổi mới của toàn ngành ngân hàng đã thúc đẩy những nỗ lực đổi mới không ngừng trong hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng cho xuất nhập khẩu nói riêng. Đội ngũ cán bộ tín dụng năng động hơn, thường xuyên đi xuống các đơn vị để nắm bắt tình hình, chủ động tìm đến với khách hàng. Nhiều doanh nghiệp lớn thuộc các

ngành như dệt, giày da, chế biến nông, hải sản,... đã đánh giá cao công tác tín dụng của Ngân hàng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Không chỉ tập trung vào các dự án lớn, NHNN&PTNT còn đặc biệt quan tâm đến các dự án cho vay nhỏ nhưng có hiệu quả kinh tế – xã hội cao, vực dậy một số doanh nghiệp đang trên bờ phá sản. NHNN&PTNT không chỉ đơn thuần là bạn hàng, mà còn là người bảo trợ, đỡ đầu, cho các dự án, góp phần quan trọng trong sự thành công của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nông sản phẩm và vật tư phục vụ nông nghiệp - ngành hoạt động của khoảng 75% lực lượng lao động Việt Nam và đóng góp 1/4GDP. Doanh số cho vay hàng nông, lâm sản xuất khẩu; cho vay nhập khẩu máy móc thiết bị, nguyên vật liệu không ngừng gia tăng.

Tình hình cho vay xuất khẩu một số mặt hàng chính của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 4: Kết quả cho vay xuất khẩu một số mặt hàng chính của NHNN&PTNT

Đơn vị: Tỷ đồng

Năm	Gạo	Cà phê	Điều	Thủy sản
1997	4.423	1.120	250	1.014
Tăng/giảm so với năm 1996	+30,66%	-37,78%	-32,43%	+1,1%
1998	6.462	1.138	280	980
Tăng/giảm so với năm 1997	+46,1%	+1,62%	+12%	-3,35%
1999	7990	1164	360	993
Tăng/giảm so với năm 1998	+23,65%	+2,24%	+28,67%	+1,3%
2000	9260	1185	452	1018
Tăng/giảm so với năm 1999	+15,9%	+1,8%	+25,4%	+2,56%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của NHNN&PTNT các năm 1996-2000)

Chỉ trong năm 2000, riêng NHNN&PTNT đã cho vay nhập khẩu phân bón đạt doanh số 5965 tỷ đồng.

Xác định đúng đối tượng hỗ trợ tín dụng chính của mình là các mặt hàng

nông lâm hải sản xuất khẩu, NHNN&PTNT đã tập trung nguồn vốn tín dụng cho những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam là gạo, cà phê, hạt điều và thủy sản nên đã góp phần tạo điều kiện cho các mặt hàng này vươn ra chiếm lĩnh thị trường quốc tế. Tổng số dư nợ cho vay xuất khẩu các mặt hàng này khá cao (tới gần 9 ngàn tỷ đồng), đặc biệt là gạo tăng tới 30 - 40%/năm. Tuy nhiên, các mặt hàng nông sản cũng chính là các mặt hàng xuất khẩu bị cạnh tranh gay gắt, đồng thời phụ thuộc mạnh vào thời tiết và diễn biến giá cả rất thất thường nên chững lại như năm 1997, do tác động của khủng hoảng tài chính - tiền tệ khu vực, xuất khẩu của nước ta bị chững lại và tín dụng của NHNN&PTNT cho xuất khẩu hạt điều và cà phê cũng sụt giảm tới trên 30% so với năm 1996, sau đó phục hồi chút ít trong năm 1998.

Bên cạnh đó, xuất khẩu thủy sản là một thế mạnh của nước ta với kim ngạch xuất khẩu tăng nhanh trong mấy năm qua song chưa giành được sự chú ý thích đáng của NHNN&PTNT - “bà đỡ” chính của sản xuất nông nghiệp. Doanh số cho vay xuất khẩu thủy sản chỉ xấp xỉ 1.000 tỷ đồng là quá nhỏ bé so với tiềm năng phát triển của ngành hàng xuất khẩu này.

Trong thời gian tới, NHNN&PTNT nên mở rộng hơn nữa tín dụng cho cả các mặt hàng xuất khẩu truyền thống cũng như các mặt hàng xuất khẩu mới có nhiều triển vọng, nhất là những mặt hàng đã qua chế biến có tỷ lệ giá trị gia tăng cao.

Có thể thấy rằng các ngân hàng thương mại trong nước nói chung, NHNN&PTNT nói riêng có vai trò to lớn trong việc thực hiện về kỹ thuật những **hoạt động thanh toán** với nước ngoài, đảm nhận các rủi ro gắn liền với việc này và góp phần đáng kể trong việc cung cấp các khoản tín dụng để tài trợ cho các nhập khẩu quan trọng, đồng thời khuyến khích xuất khẩu.

2. Những hạn chế

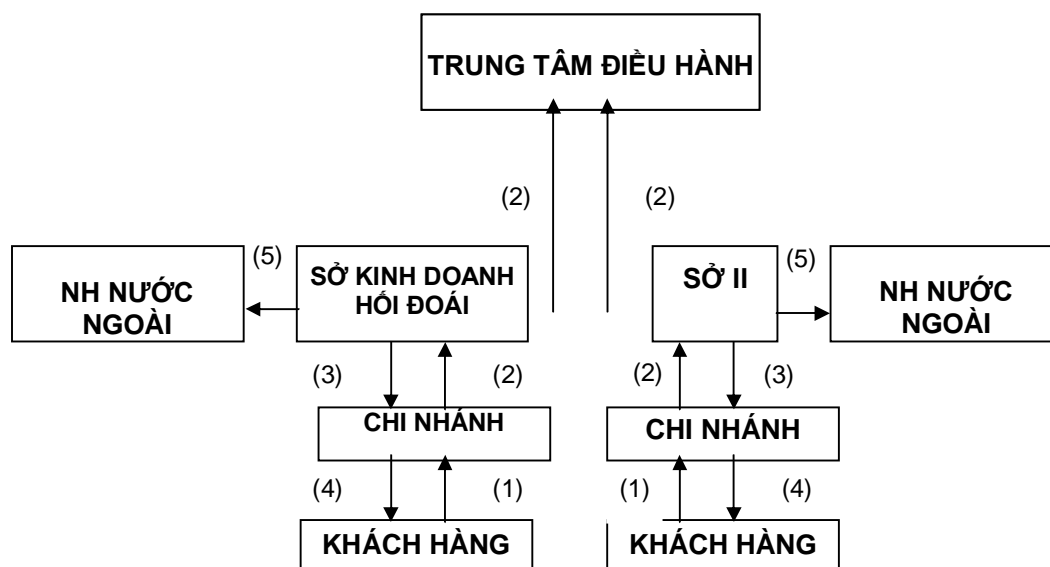
Bên cạnh những mặt được, hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của NHNN&PTNT trong thời gian qua vẫn còn một số hạn chế như sau:

- Hạn chế trong mô hình kinh doanh TD XNK.

Từ năm 1995 đến nay, NHNN & PTNT VN triển khai hoạt động tín dụng theo mô hình: TTĐH điều vốn cho Chi nhánh trực tiếp cho vay khách hàng.

Nhược điểm của mô hình này: Do duy trì hai Sở đầu mối với hai tài khoản NOSTRO nước ngoài, do đó nguồn vốn không tập trung, điều hành bằng công cụ kế hoạch khó khăn và kém hiệu quả. Nhiều trường hợp điều vốn nội bộ bị mất thời gian đến hàng tuần, hoặc Sở đầu mối này thiếu vốn phải đi vay trong khi tài khoản NOSTRO của Sở kia lại thừa vốn không có dự án sử dụng hoặc chưa đến kỳ thanh toán. Thậm chí có trường hợp Chi nhánh huy động được ngoại tệ gửi tại các NH nước ngoài, sau đó chính các NH này lại cho vay lại NHNN& PTNT .

MÔ HÌNH QUẢN LÝ TÍN DỤNG VÀ THANH TOÁN XNK CỦA NHNN & PTNT VN



- (1) Khách hàng nộp hồ sơ xin vay.
- (2) Sau khi thẩm định đủ điều kiện, Chi nhánh xin kế hoạch vốn tại sở đầu mối hoặc TTĐH.
- (3) Sở, TTĐH thông báo vốn ghi có tài khoản Chi nhánh.
- (4) Chi nhánh ký khế ước cho vay ghi có khách hàng.
- (5) TTĐH thanh toán cho nước ngoài theo yêu cầu của Chi nhánh thông qua một trong hai Sở đầu mối tùy thuộc vào thực tế thương mại và nguồn vốn có trên tài khoản NOSTRO của NHNN& PTNT .

- Các nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu chưa có sự đa dạng, chưa thực sự làm tốt vai trò của người tư vấn thương vụ và marketing cho các nhà xuất nhập khẩu.

- Trong những năm qua, phương thức thanh toán hàng nhập bằng L/C trả chậm còn nhiều bất cập, gây rủi ro lớn cho ngân hàng, khiến cho tình hình nợ quá hạn, nợ khó đòi tăng cao. Trước tình hình này, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ra chỉ thị 06/NHNN7 – CT về tăng cường công tác vay và trả nợ nước ngoài, Quy chế mở L/C trả chậm ngày 1/7/1997, và Quyết định 802/TTg ngày 24/9/1997 của Thủ tướng Chính phủ về việc xử lý tồn tại về mở L/C trả chậm để đưa công tác bảo lãnh L/C nhập hàng trả chậm của các ngân hàng thương mại đi vào nề nếp.

3. Giới thiệu về Sở giao dịch I - NHNN&PTNTVN

Nằm trong một quận dân cư đông đúc của thủ đô Hà Nội, Sở giao dịch I (SGD I) là một đơn vị trực thuộc trung tâm điều hành NHNN&PTNTVN hoạt động theo Luật các TCTD và điều lệ của NHNN&PTNTVN. Sở được thành lập theo quyết định số 15/TCCB ngày 25/11/1990 do Tổng giám đốc ngân hàng Nông Nghiệp TW ký và bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 4/1991.

Là một đơn vị hạch toán phụ thuộc, trong quá trình kinh doanh, SGD I đã mở thêm các chi nhánh, bàn giao dịch nhằm chiếm lĩnh thị trường thủ đô Hà Nội, thuận tiện trong việc giao dịch với khách hàng.

Hiện nay, lượng khách hàng giao dịch tập trung vào hai điểm chính:

Hội sở I: Số 4, Phạm Ngọc Thạch - Đống Đa - Hà Nội.

Điểm giao dịch đặt tại: 157 Sơn Tây - Đống Đa – Hà Nội.

61 Trần Duy Hưng – Cầu Giấy – Hà Nội

3.1. Cơ cấu tổ chức của SGD I

Trong biên chế, SGD I hiện có 82 người. Giám đốc sở là người trực tiếp điều hành và chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc NHNN&PTNTVN.

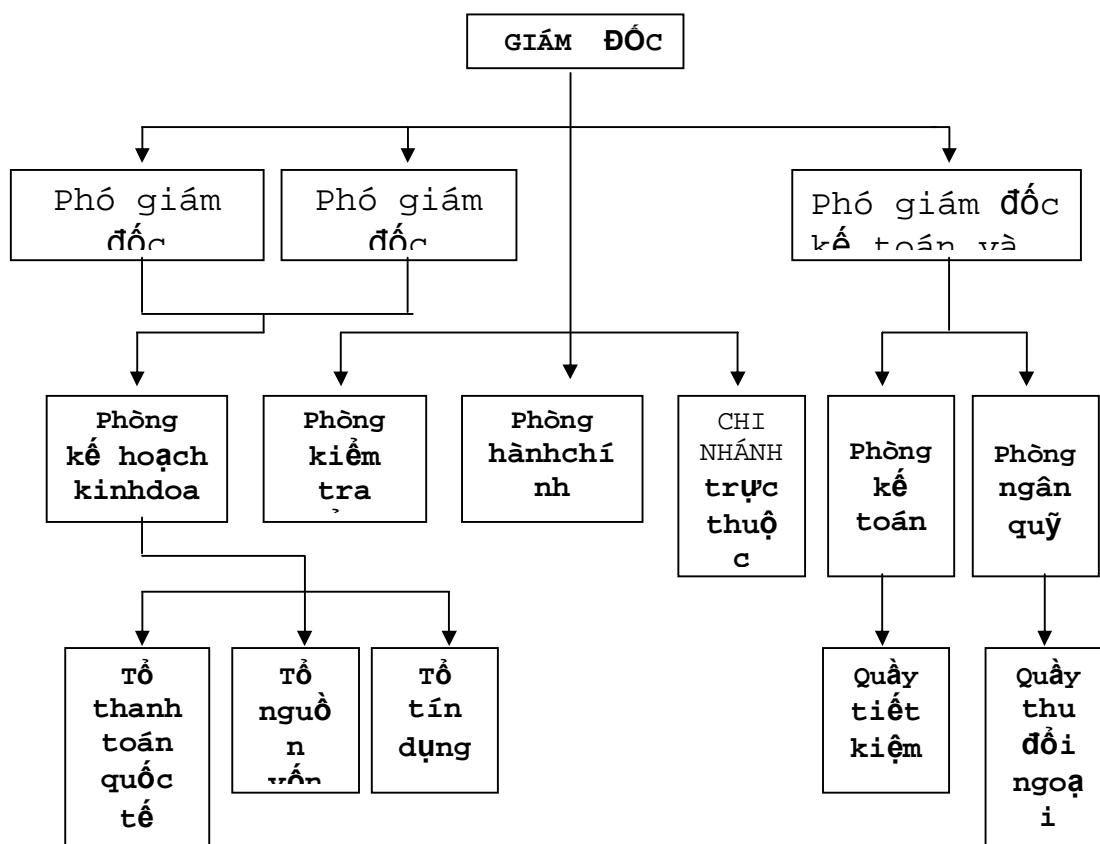
Ngoài ban giám đốc gồm một giám đốc và 3 phó giám đốc hàng ngày điều hành trực tiếp các hoạt động của sở, SGD I hiện có 5 phòng:

- Phòng kế hoạch kinh doanh.

- Phòng kế toán.
- Phòng hành chính nhân sự.
- Phòng kiểm tra, kiểm toán nội bộ.
- Phòng ngân quỹ.

Ngoài ra, SGD I còn có các chi nhánh trực thuộc tại Tây Sơn và Trung Yên.

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA SGD I



3.2. Các hoạt động kinh doanh của SGD I

Sở có hai nhiệm vụ chính là:

- Thực hiện các lệnh thanh toán, điều chuyển vốn trong toàn hệ thống

NHNN&PTNTVN.

- Trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng và các dịch vụ ngân hàng trên địa

bàn Hà Nội.

Các hoạt động kinh doanh của SGD I cụ thể như sau:

- Huy động vốn:

+ Khai thác và nhận tiền gửi tiết kiệm: Không kỳ hạn, có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán của các tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế trong nước và nước ngoài bằng nội tệ và ngoại tệ.

+ Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng và thực hiện các hình thức huy động vốn khác theo quy định của NHNN&PTNT.

+ Tiếp nhận các nguồn vốn tài trợ, vốn uỷ thác của Chính phủ và các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước.

+ Vay vốn các tổ chức tài chính, tín dụng trong nước theo quy định của NHNN&PTNTVN.

- Cho vay:

+ Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn bằng nội tệ và ngoại tệ đối với khách hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, dịch vụ, đầu tư phát triển đời sống.

+ Tài trợ vốn cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

+ Thẩm định, tái thẩm định các dự án tín dụng, trực tiếp cho vay các dự án theo phân cấp uỷ quyền của Tổng giám đốc NHNN&PTNT.

Ngoài ra, Sở còn có các hoạt động:

+ Kinh doanh ngoại hối: Cho vay, mua bán ngoại tệ, thanh toán quốc tế và các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách quản lý ngoại hối của Chính phủ, Ngân hàng Nhà Nước, NHNN&PTNT.

+ Kinh doanh dịch vụ, máy rút tiền tự động, dịch vụ thẻ tín dụng, kết sắt, nhận chiết khấu các loại giấy tờ có giá, thẻ thanh toán uỷ thác cho vay người nghèo, uỷ thác cho thuê tài chính.

+ Đầu mối cân đối điều hòa vốn kinh doanh nội tệ đối với các chi nhánh trong hệ thống NHNN&PTNH.

+ Thực hiện công tác tổ chức cán bộ, đào tạo theo sự phân cấp uỷ quyền và thực hiện các nhiệm vụ khác được Tổng giám đốc NHNN&PTNT giao.

4. Thực trạng hoạt động tín dụng tài trợ XNK của SGDI

Tuy ra đời muộn, nhưng Sở giao dịch I (SGDI) đã khẳng định được tính năng động, hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của một Sở tác nghiệp trực thuộc NHNN&PTNT. Hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của SGD I mới được hình thành vào năm 1998, nhưng có triển vọng mở rộng thị trường và khách hàng rất lớn. SGD I đã từng bước khắc phục khó khăn về cơ sở vật chất, nguồn vốn kinh doanh trong cơ chế thị trường, tạo uy tín với khách hàng, dần dần mở rộng thị trường, thu hút khách hàng đến với Sở.

4.1. Hoạt động bảo lãnh trong tài trợ xuất-nhập khẩu

Trong tình hình xuất nhập khẩu hiện nay khi mà nhu cầu ngoại tệ của nước ta rất lớn, chúng ta luôn trong tình trạng khan hiếm và thiếu hụt ngoại tệ, nghiệp vụ bảo lãnh đã tiết kiệm được một lượng ngoại tệ khá lớn và sử dụng lượng ngoại tệ này cho những nhu cầu cần thiết hơn. Nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng nếu thực hiện tốt sẽ rất có hiệu quả vì ngân hàng chỉ thực hiện cam kết chủ yếu bằng uy tín, ngân hàng không phải xuất vốn như trong nghiệp vụ cho vay, thông qua nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng cũng thu được một khoản phí đáng kể đóng góp vào lợi nhuận của ngân hàng, khách hàng được SGDI-NHNN&PTNT bảo lãnh sẽ có điều kiện để khai thác nguồn vốn nước ngoài phục vụ mục đích kinh doanh của mình. Tuy nhiên hoạt động bảo lãnh nếu không được quản lý chặt chẽ, không thận trọng trong việc xem xét để đi đến quyết định có bảo lãnh hay không thì bảo lãnh sẽ trở thành một gánh nặng cho ngân hàng, khi khách hàng không có khả

năng thanh toán hay không có khả năng thực hiện hợp đồng, khi đó buộc ngân hàng phải trả nợ thay doanh nghiệp.

SGDI-NHNN&PTNT thực hiện bảo lãnh phục vụ hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu chủ yếu dưới những hình thức sau:

- Phát hành L/c trả chậm.
- Phát hành bảo lãnh thanh toán cho khách hàng nhập thiết bị máy móc
- Bảo lãnh nhận hàng
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- Bảo lãnh dự thầu
- Và một số hình thức bảo lãnh khác có liên quan đến hoạt động đầu tư nước ngoài và xuất nhập khẩu

Trước năm 1990 nghiệp vụ bảo lãnh cho hoạt động xuất nhập khẩu thường chỉ do Ngân hàng Ngoại Thương đảm nhiệm, trên cơ sở chỉ đạo của chính phủ, và gần như không có qui chế qui định và quản lý hoạt động bảo lãnh, bảo lãnh tràn lan không tính đến những rủi ro mà người bảo lãnh sẽ phải gánh chịu, dẫn đến tình trạng không thanh toán được nợ vay nước ngoài. Sau năm 1990 hầu hết các ngân hàng thương mại đều được phép thực hiện nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, nghiệp vụ bảo lãnh có điều kiện để phát triển mạnh hơn. Để chấn chỉnh lại công tác quản lý vay nợ nước ngoài, trong đó có hoạt động bảo lãnh mà trước những năm 1990 hầu như không có quy chế quản lý, ngày 30/8/1993 chính phủ đã ban hành nghị định 58/CP qui định qui chế vay trả nợ nước ngoài . Trên cơ sở của nghị định này Ngân hàng nhà nước Việt Nam đã ban hành quyết định số 23/QĐ-NH4 ngày 21/2/1994 qui định qui chế bảo lãnh và tái bảo lãnh vay trả nợ nước ngoài. Từ khi có quyết định số 23, hoạt động bảo lãnh và tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài đã được quản lý chặt chẽ hơn, hiện tượng bảo lãnh tràn lan đã giảm.

Qui trình về nghiệp vụ bảo lãnh tại SGDI-NHNN&PTNT

Khi nhận được hồ sơ của khách hàng xin bảo lãnh, cán bộ tín dụng phải kiểm tra các điều kiện bảo lãnh, tiến hành thẩm định và tính toán hiệu quả kinh tế của món xin bảo lãnh tương tự như một món cho vay trực tiếp (theo qui trình hướng dẫn thẩm định cho vay trung, dài hạn của NHNN&PTNT).

- Đối với doanh nghiệp:

+ Có tư cách pháp nhân, được thành lập và hoạt động theo pháp luật hiện hành. Khoản xin bảo lãnh phải nằm trong tổng hạn mức vay vốn nước ngoài được chính phủ duyệt và phải được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản (đối với khoản bảo lãnh trên 1 năm) .

+ Có yêu cầu bảo lãnh của bên cho vay.

+ Có hợp đồng vay vốn nước ngoài, trong đó phải ghi rõ các điều kiện cụ thể về lãi suất, các loại phí, thời hạn vay, thời hạn ân hạn và ngày trả nợ cuối cùng, điều kiện rút vốn và hình thức bảo lãnh.

+ Có đề án khả thi về sử dụng vốn vay và trả nợ nước ngoài được cấp chủ quản chấp thuận.

+ Sản xuất kinh doanh có lãi, có tín nhiệm trong quan hệ tín dụng, thanh toán, không có nợ quá hạn với ngân hàng, không có nợ quá hạn với nước ngoài, không có nợ thuế với ngân sách nhà nước.

+ Có tài sản thế chấp hợp pháp hoặc bảo lãnh bằng tài sản hợp pháp của bên thứ ba. Tài sản thế chấp phải là bất động sản, không được dùng chính vật tư hàng hoá được hình thành bằng nguồn vốn bảo lãnh để thế chấp

+ Thực hiện thanh toán Quốc tế qua SGDI-NHNN&PTNT.

+ Trong từng thương vụ bảo lãnh doanh nghiệp phải ký quỹ từ 5%-80%.

- Đối với ngân hàng:

+ Được phép thực hiện nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng đối ngoại

+ Khoản bảo lãnh nằm trong hạn mức vay nước ngoài được Chính phủ duyệt.

Sau khi thẩm định các điều kiện bảo lãnh. Nếu có hiệu quả tiếp tục xem xét kiểm định tài sản thế chấp hoặc chứng từ thế chấp. Chỉ nhận bảo lãnh cho khách hàng tối đa không quá 70% giá trị tài sản thế chấp

Sau đó cán bộ tín dụng lập tờ trình ghi rõ ý kiến của mình có đồng ý bảo lãnh hay không và báo cáo trưởng phòng tín dụng, Giám đốc chi nhánh duyệt giải quyết. Nếu từ chối bảo lãnh thì ghi lý do bằng văn bản và trả lại hồ sơ cho khách hàng. Nếu đồng ý bảo lãnh thì chuyển đơn xin bảo lãnh đã được ký chấp nhận về phòng thanh toán quốc tế để làm thủ tục bảo lãnh.

Trường hợp món bảo lãnh vượt thẩm quyền giải quyết thì sở lập tờ trình và gửi toàn bộ hồ sơ như qui định về NHNN&PTNT để xem xét quyết định.

Tổng mức bảo lãnh mở L/c trả chậm và tất cả các hình thức bảo lãnh vay vốn nước ngoài khác đối với 1 khách hàng không vượt quá 10% vốn tự có của NHNN&PTNT. Trừ trường hợp các doanh nghiệp nhà nước được Chính phủ chỉ định nhập phân bón (theo tinh thần của công văn 417/CV-NH14 ngày 31/5/1997). Tất cả các trường hợp khác nếu muốn bảo lãnh/mở L/c trả chậm vượt 10% vốn tự có của NHNN&PTNT thì chỉ được thực hiện khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản.

4.2. Chiết khấu chứng từ hàng xuất khẩu và tài trợ ứng trước thế chấp bộ chứng từ xuất khẩu

a/ Chiết khấu chứng từ hàng xuất khẩu:

Do hiện nay chưa có luật thương phiếu nên các Quy chế của Ngân hàng nhà nước Việt Nam về Chiết khấu chưa được ban hành. Cơ sở pháp lý cho nghiệp vụ này chưa có, chưa đầy đủ. Chính vì vậy nghiệp vụ này chưa thật sự phát triển mạnh trong hoạt động của các ngân hàng Việt Nam nói

chung và NHNN&PTNT nói riêng. Tuy nhiên đứng trước nhu cầu bức bách của thị trường và yêu cầu của khách hàng đòi hỏi các NH phải triển khai nghiệp vụ này, NHNN&PTNT đã qui định một số vấn đề có liên quan đến chiết khấu bộ chứng/tài trợ ứng trước thế chấp bộ chứng từ hàng xuất. ***Điều kiện chính để SGDI-NHNN&PTNT có thể chấp nhận chiết khấu 1 bộ chứng từ đó là:***

- Khi chiết khấu, bộ chứng từ phải hoàn hảo và xuất trình đúng thời gian qui định trong L/c. Ngân hàng mở L/c phải có quan hệ đại lý với NHNN&PTNT và có uy tín trên thị trường Quốc tế và có quan hệ thường xuyên với SGDI-NHNN&PTNT. Tình hình sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp ổn định và đảm bảo khả năng thanh toán, có uy tín với NHNN&PTNT trong lĩnh vực tín dụng. Số tiền chiết khấu phải nằm trong hạn mức tín dụng.

-Sau khi tiếp nhận hồ sơ từ phía khách hàng, ngân hàng thẩm định về mục đích vay, tình hình tài chính, khả năng thanh toán....Ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ một cách cẩn thận, bởi vì nếu bộ chứng từ không hợp lệ có thể bị từ chối thanh toán, ngân hàng khó thu hồi nợ. Ngân hàng kiểm tra sự phù hợp trên bề mặt chứng từ so với các điều kiện, điều khoản đã ghi trong L/c. SGDI-NHNN&PTNT sẽ xem xét tỷ lệ chiết khấu tùy theo từng bộ chứng từ và tùy từng doanh nghiệp trên cơ sở đánh giá mức độ rủi ro, hiện nay tỷ lệ chiết khấu qui định từ 90%-98% giá trị L/c xuất khẩu. SGDI-NHNN&PTNT chỉ thực hiện nghiệp vụ chiết khấu có truy đòi.

b/ Tài trợ ứng trước thế chấp bộ chứng từ hàng xuất khẩu:

Hình thức tài trợ ứng trước thế chấp bộ chứng từ hàng xuất khẩu được các Ngân hàng Việt Nam và NHNN&PTNT thực hiện khá phổ biến, thực chất đây là hình thức biến tướng của nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất. Như trên đã nêu do nghiệp vụ chiết khấu chưa có đủ cơ sở pháp lý để thực hiện, dẫn đến ngân hàng có thể gặp rủi ro khi không thu được nợ do bộ chứng từ bị từ chối thanh toán. Để khắc phục vấn đề này NHNN&PTNT đã thực hiện việc tài trợ ứng trước thế chấp bộ chứng từ

hàng xuất khẩu. ***Điều kiện để được tài trợ ứng trước thế chấp bộ chứng từ hàng xuất khẩu là:***

Đối với các L/c xuất khẩu thanh toán có kỳ hạn (tối đa không quá 3 tháng) và các L/c không đủ điều kiện chiết khấu thanh toán ngay, nếu khách hàng có yêu cầu, hồ sơ sẽ được chuyển cho phòng kinh doanh để xem xét thế chấp tài trợ ứng trước tiền hàng theo chế độ hiện hành về cho vay ngoại tệ của SGDI-NHNN&PTNT với giá trị cho vay không vượt quá 80% tổng giá trị của mỗi lần thanh toán, sau đó chuyển chứng từ liên quan đến L/c cho bộ phận thanh toán xuất nhập khẩu để cán bộ thanh toán làm thủ tục đòi tiền nước ngoài.

4.3. Hoạt động nhờ thu D/A, D/P; Tín dụng chứng từ:

Đây là hình thức tài trợ thương mại quốc tế được SGDI-NHNN&PTNT đặc biệt quan tâm, chú ý tạo điều kiện cho nghiệp vụ này phát triển và nó đã thực sự phát triển mạnh từ năm 1995 đến nay. Nghiệp vụ tín dụng chứng từ, nhờ thu D/A, D/P được coi là hoạt động chủ yếu trong hoạt động tài trợ thương mại quốc tế của NHNN&PTNT, nó chiếm tới 70% về doanh số hoạt động và doanh thu trong nghiệp vụ tài trợ thương mại quốc tế của NHNN&PTNT .

-Việc phát hành L/c, thanh toán, thông báo L/c, nhờ thu D/A D/P ngoài phòng Thanh toán Quốc tế của Hội sở chính NHNN&PTNT, Tổng giám đốc NHNN&PTNT còn uỷ quyền cho các chi nhánh loại 1 được thực hiện nghiệp vụ này trực tiếp với nước ngoài thông qua mạng thanh toán SWIFT (đương nhiên có sự kiểm soát của Hội sở chính trước khi điện ra nước ngoài qua mạng SWIFT, vì chỉ có Hội sở chính mới có kết nối với mạng SWIFT). Điều đó có nghĩa rằng các chi nhánh loại 1 sẽ tự tiến hành việc mở L/c theo yêu cầu của khách hàng, tự kiểm tra bộ chứng từ và chịu trách nhiệm thanh toán khi L/c đến hạn, trường hợp vì lý do nào đó chi nhánh không có khả năng thanh toán, thì Hội sở chính sẽ trả thay và ghi nợ chi nhánh. Đối với chi nhánh loại 2, chi nhánh sẽ nhận hồ sơ của khách hàng (như đơn xin mở L/c...) , sau đó chuyển cho Hội sở chính qua mạng máy nội bộ, trên cơ sở đó Hội sở chính sẽ phát hành L/c ra nước ngoài.

- Qui định về quản lý và điều hành vốn ngoại tệ: Hội sở chính NHNN&PTNT thực hiện việc quản lý và thanh toán vốn ngoại tệ tập trung trong toàn hệ thống NHNN&PTNT, chỉ có Hội sở chính NHNN&PTNT mới được phép mở và duy trì tài khoản tiền gửi ở nước ngoài. Hội sở chính mở các tài khoản điều chuyển vốn bằng ngoại tệ cho từng chi nhánh. Mọi nghiệp vụ ngân hàng quốc tế phát sinh từ ngân hàng khởi tạo và kết thúc tại ngân hàng nhận đều phải thực hiện hạch toán tập trung tại Hội sở chính NHNN&PTNT.

- Qui trình và các qui định về nhờ thu D/A, D/P; Lập chứng từ; Mở L/c; Kiểm soát, kiểm tra chứng từ ...theo các mẫu qui định chung của SWIFT và theo qui định của UCP500.

- Các qui định về tra soát, xử lý rủi ro, xử lý sự cố kỹ thuật

4.4. Hoạt động cho vay các doanh nghiệp kinh doanh XNK

Hoạt động cho vay trực tiếp để tài trợ cho các doanh nghiệp thực hiện nghiệp vụ kinh doanh xuất nhập khẩu là một nghiệp vụ truyền thống của SGDI-NHNN&PTNT. Đây là nghiệp vụ tài trợ thương mại ngắn hạn, trung dài hạn của SGDI-NHNN&PTNT dành cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu, để hỗ trợ về tài chính cho các doanh nghiệp thông qua việc cho vay bằng ngoại tệ hoặc VND để các doanh nghiệp có thể tiến hành kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên nhiên, vật liệu, máy móc thiết bị

Nghiệp vụ cho vay tuy là một nghiệp vụ truyền thống, nhưng trong điều kiện môi trường pháp lý của Việt Nam ở hầu hết các lĩnh vực đều thiếu đồng bộ, nên hoạt động này cũng rất phức tạp, có nhiều rủi ro, trong quá trình thực hiện có rất nhiều văn bản, quyết định của NHNNVN, NHNN&PTNT ban hành để qui định các qui chế, phạm vi, đối tượng cho vay, nhiều văn bản chồng chéo nhau gây khó khăn cho cán bộ NH trong quá trình cho vay, cũng như công tác kiểm tra, kiểm soát.

Để thống nhất quản lý hoạt động cho vay ngắn hạn, trung dài hạn, cho vay ngoại tệ và cho vay bằng VND và để phù hợp với luật ngân hàng

ngày 30/9/1998 Thống đốc NHNNVN đã ra quyết định số 324/1998/QĐ-NHNN1 ban hành quy chế cho vay của Tổ chức tín dụng đối với khách hàng.. Dưới đây là một số những điểm mới so với những văn bản trước đây về công tác tín dụng:

- Tất cả các văn bản qui định về các loại hình cho vay đã được qui định thống nhất trong một văn bản duy nhất.

- Sự khẳng định quyền tự chủ của SGDI-NHNN&PTNT trong cho vay: SGDI-NHNN&PTNT tự chịu trách nhiệm về quyết định cho vay của mình. Không một tổ chức, cá nhân nào được can thiệp trái pháp luật vào quyền tự chủ trong cho vay của SGDI-NHNN&PTNT. Điểm này rất phù hợp với qui định trong luật ngân hàng.

- Đối tượng cho vay được mở rộng hơn

- Hình thức cho vay phong phú hơn: Cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay trả góp, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, cho vay hợp vốn.

- Xác định cụ thể trách nhiệm của người thẩm định và người quyết định cho vay.

- Những trường hợp không được cho vay, hạn chế cho vay.

- Đặc biệt trong văn bản mới này quy định rõ quyền và nghĩa vụ của khách hàng vay vốn cũng như qui định quyền và nghĩa vụ của NH cho vay. Đây là điểm hoàn toàn mới so với các văn bản trước đây.

Từ khi thực hiện quyết định 324 của Thống đốc NHNNVN đến nay, hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu của SGDI-NHNN&PTNT nói riêng đến nay đã có nhiều chuyển biến tích cực về chất lượng, hầu hết các khoản cho vay đều đảm bảo chặt chẽ về mặt chế độ, các khoản vay được thẩm định đầy đủ, kỹ càng, nên hầu như nợ quá hạn mới phát sinh rất ít.

5. Quy trình thủ tục cấp tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

5.1. Thủ tục xét duyệt cho vay

Khi có nhu cầu vay vốn, khách hàng gửi đến SGD I các giấy tờ sau:

➤ Hồ sơ pháp lý:

Doanh nghiệp lần đầu thiết lập quan hệ tín dụng cần có các giấy tờ sau:

- + Quyết định thành lập doanh nghiệp;
- + Điều lệ doanh nghiệp (trừ doanh nghiệp tư nhân);
- + Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc (giám đốc), kế toán trưởng; quyết định công nhận ban quản trị;
- + Đăng ký kinh doanh;
- + Giấy phép hành nghề;
- + Giấy phép đầu tư (đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài);
- + Biên bản góp vốn, danh sách thành viên sáng lập (công ty cổ phần, công ty TNHH, công ty hợp danh).
- + Các thủ tục về kế toán theo quy định của ngân hàng như : đăng ký mẫu dấu chữ ký của chủ tài khoản hoặc người được uỷ quyền; đăng ký chữ ký của cán bộ giao dịch với ngân hàng; giấy đăng ký mở tài khoản tiền gửi (nếu chưa mở).

➤ Hồ sơ kinh tế:

- + Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong kỳ;
- + Báo cáo tài chính kỳ trước;
- + Báo cáo thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh kỳ trước;

➤ Hồ sơ vay vốn:

- + Giấy đề nghị vay vốn theo mẫu số 01/TD;
- + Bảng kê một số tình hình kinh doanh – tài chính đến ngày xin vay;
- + Dự án, phương thức sản xuất, kinh doanh, dịch vụ;
- + Các chứng từ liên quan: giấy báo giá, hợp đồng các chứng từ thanh toán;
- + Hồ sơ đảm bảo tiền vay theo quy định.

Ngoài ra mỗi lần vay, tùy theo đối tượng vay vốn, khách hàng phải gửi thêm các tài liệu sau:

- Đối với khách hàng vay để thanh toán cho nước ngoài tiền nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ phục vụ sản xuất kinh doanh:

- + Giấy phép kinh doanh nhập khẩu;
- + Giấy phép hoặc hạn ngạch nhập khẩu.

- Đối với khách hàng vay để sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu có thị trường xuất khẩu:

+ Phải gửi thêm hợp đồng xuất khẩu hoặc hợp đồng sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu.

- Đối với khách hàng xin chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu:

+ Bộ chứng từ đòi tiền hoàn toàn phù hợp với các điều kiện và điều khoản của L/C.

+ Văn bản của khách hàng đồng ý cho SGD I được quyền tự động trích tài khoản của khách hàng để thu nợ khi tiền hàng xuất khẩu về ngân hàng.

5.2. Quy trình thực hiện cho vay

Hoạt động cho vay tài trợ xuất nhập khẩu cũng chính là một hình thức trong hoạt động tín dụng nên quy trình cho vay về cơ bản cũng giống như quy trình tín dụng ngắn hạn nói chung:

1.Khi khách hàng đến vay vốn, cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng, kiểm tra bộ hồ sơ vay theo quy định. Sau đó, cán bộ tín dụng tiến hành thẩm định theo quy định của NHNo bao gồm các nội dung chính sau:

- Thẩm định tư cách pháp lý để rút ra được nhận xét về tư cách pháp lý, người đại diện hợp pháp của khách hàng.

- Thẩm định khả năng tài chính của khách hàng, đây là khâu rất quan trọng, liên quan trực tiếp đến khả năng thu hồi vốn đầu tư sau này.

- Thẩm định phương án, dự án vay vốn của khách hàng: Xem xét tính hợp pháp về mục đích sử dụng vốn vay; tính hợp pháp hợp lệ về kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng; xác định khả năng thực hiện dự án, nhu cầu vốn vay và khả năng trả nợ của khách hàng; phân tích khả năng trả nợ của dự án; thị trường tiêu thụ sản phẩm dịch vụ.

Khách hàng đưa ra một bản kế hoạch trả nợ: Kỳ hạn thúc nợ số tiền nợ gốc, lãi.

2.Trong vòng 10 ngày kể từ khi nhận được hồ sơ xin vay, cán bộ tín dụng lập báo cáo thẩm định trình lên trưởng phòng tín dụng, trưởng phòng sẽ xem xét hồ sơ, ghi ý kiến của mình và trình lên giám đốc Sở xét duyệt.

Nếu món vay thuộc quyền phán quyết của giám đốc Sở và đủ căn cứ cho vay, Sở sẽ hướng dẫn khách hàng lập hợp đồng tín dụng theo mẫu số 16/ TD, lập giấy nhận nợ, hợp đồng đảm bảo tiền vay. Nếu không đủ căn cứ cho vay, cán bộ tín dụng phải ghi rõ lý do, giải thích rõ cho khách hàng và trả lại hồ sơ xin vay.

3. Phát tiền vay (giải ngân): Sau khi khách hàng có đủ 30% vốn tự có để tham gia vào dự án xin vay, Sở sẽ giải ngân theo tiến độ đã ghi trong hợp đồng.

4. Kiểm tra và xử lý nợ vay: Trong thời hạn của khoản vay, cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Nếu khoản vay có vấn đề, Sở sẽ tiến hành xử lý như đã nêu ở trên.

5. Thu nợ, lãi : Đến kỳ hạn trả nợ, khách hàng phải có trách nhiệm hoàn trả nợ gốc, lãi. Nếu không hoàn trả Sở sẽ trích tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ, nếu có tài sản thế chấp, không quá 30 ngày sau ngày chuyển nợ quá hạn, Sở sẽ xử lý phát mại theo quy định.

6. Kết quả hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại SGD I

6.1. Doanh số cho vay

Doanh số cho vay là một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh mặt lượng của hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại Sở. Do hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu mới hình thành, cán bộ của Sở phải vừa làm vừa học hỏi nên còn gặp rất nhiều khó khăn. Trong thời gian qua, doanh số cho vay trong hoạt động này đã đạt được một số kết quả như sau:

BẢNG 5: DOANH SỐ CHO VAY NỘI TỆ NGẮN HẠN

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	1998	1999	2000
Doanh số cho vay xuất nhập khẩu	<u>179 815</u>	<u>265 910</u>	<u>563 145</u>
Doanh số cho vay của SGD I	570 842	662 707	1 205 995
Tỷ trọng $\frac{\text{D.số cho vay XNK}}{\text{D.số cho vay SGD I}}$	31,49%	40,12%	46,69%

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của Phòng Tổng Hợp – Bộ Tài Chính 1998 - 2000)

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, xu thế chung của các ngân hàng thương mại Việt Nam là trở thành các ngân hàng đa năng phục vụ tất cả các lĩnh vực, các thành phần kinh tế chứ không chỉ chuyên

doanh theo tên gọi của nó. Sở giao dịch I cũng không nằm ngoài xu thế đó, Sở không chỉ phục vụ các đối tượng trong lĩnh vực nông nghiệp mà cả thương mại và công nghiệp.

Đồng thời Sở còn tăng cường tiếp thị, tìm kiếm khách hàng kinh doanh có hiệu quả, có chính sách ưu đãi với khách hàng có nguồn vốn lớn, vì vậy doanh số cho vay xuất nhập khẩu đã có sự gia tăng qua các năm.

Năm 1998 là năm Sở bắt đầu hoạt động cho vay tài trợ xuất nhập khẩu vì vậy còn ít khách hàng biết tới hoạt động này, các hình thức tài trợ chưa đa dạng, nên doanh số cho vay chỉ đạt 179.815 triệu. Nhưng đến các năm sau, Sở đã chủ động tìm kiếm khách hàng, mở rộng dịch vụ thanh toán quốc tế tạo tiền đề cho mở rộng tín dụng, nên đã phát triển được một số khách hàng có nhu cầu

vốn lớn để thu mua chế biến hàng xuất khẩu và nhập khẩu nguyên vật liệu như: Công ty xuất nhập khẩu thủy sản Hà Nội; Tổng công ty kim khí Hà Nội. Vì vậy doanh số cho vay xuất nhập khẩu tăng lên 563.145 triệu, chiếm tỷ trọng 46,69% doanh số cho vay của toàn Sở.

Hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu phụ thuộc rất lớn vào tình hình kinh doanh của khách hàng, mà đa số khách hàng thường có nhu cầu vay vốn ngắn hạn, nên doanh số cho vay xuất nhập khẩu tại Sở chủ yếu là ngắn hạn, doanh số cho vay xuất nhập khẩu trung hạn chiếm tỷ trọng không đáng kể. Khách hàng được Sở tài trợ vốn chủ yếu vẫn là các doanh nghiệp nhà nước.

Bên cạnh việc cho vay bằng nội tệ, Sở còn cho vay bằng ngoại tệ, nhưng các doanh nghiệp xuất nhập khẩu vẫn vay bằng nội tệ là chủ yếu do họ thấy vay bằng ngoại tệ tỷ giá không có lợi. Mặc dù Sở đã tuyên truyền, hướng dẫn, vận động khách hàng vay bằng ngoại tệ song do sự cạnh tranh lãi suất giữa các ngân hàng thương mại trên cùng địa bàn, quy chế cho vay ngoại tệ và một phần tâm lý khách hàng sợ biến động tỷ giá nên doanh số cho vay tài trợ xuất nhập khẩu bằng ngoại tệ của Sở còn thấp:

- Năm 1999 doanh số cho vay ngoại tệ tài trợ XNK là: 105.854 USD.

- Năm 2000 doanh số cho vay ngoại tệ tài trợ XNK là: 3.614.127 USD.

Năm 1999, do cơ chế quản lý ngoại hối của Nhà nước, Sở không thể cho vay ứng trước ngoại tệ mua gạo xuất khẩu nên đã mất đi một khách hàng lớn là Tổng công ty lương thực Miền Bắc khiến cho doanh số cho vay ngoại tệ chỉ đạt ở mức thấp. Đồng thời, năm vừa qua cũng là thời kỳ khó khăn về ngoại tệ, do nguồn mua ngoại tệ từ xuất khẩu tại Sở không đáng kể, tỷ giá ngoại tệ biến động, NHNN chỉ ưu tiên bán ngoại tệ cho nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu như xăng, dầu, phân bón. Vì vậy, để có nguồn ngoại tệ giữ được khách hàng Sở gặp rất nhiều khó khăn.

Nhưng đến nay, do sự cố gắng nỗ lực của các cán bộ phòng thanh toán quốc tế, hoạt động mua bán ngoại tệ tại Sở đạt được kết quả tốt đã hỗ trợ tích cực cho hoạt động tín dụng ngoại tệ nên doanh số cho vay ngoại tệ đã cao hơn rất nhiều so với các năm trước.

6.2. Thu nợ, dư nợ, nợ quá hạn trong cho vay xuất nhập khẩu

Nếu doanh số cho vay biểu hiện mặt lượng thì tình hình thu nợ, dư nợ, nợ quá hạn lại thể hiện mặt chất của hoạt động tín dụng. Hoạt động tín dụng chỉ được coi là có hiệu quả khi nó sử dụng tối đa nguồn vốn huy động được dành cho mục đích cho vay, đảm bảo thu hồi nợ và lãi đúng hạn. Vì vậy, công tác thu nợ và lãi khi đến hạn rất được Sở quan tâm.

BẢNG 6: TÌNH HÌNH THU NỢ, DƯ NỢ, NỢ QUÁ HẠN

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	1998	1999	2000
Thu nợ	160.612	339.215	444.545
Tổng dư nợ	36.999	51.767	169.827
Nợ quá hạn	197	433	1.653
Tỷ lệ $\frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}}$	0,53%	0,83%	0,97%

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp của Phòng Tổng Hợp - Bộ Tài Chính 1998 - 2000)

Qua bảng trên ta có thể thấy rằng, các khoản cho vay đối với hoạt động xuất nhập khẩu tại Sở có khả năng thu nợ rất cao. Năm 1999, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế khu vực, một số doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả nên Sở đã tập trung thu nợ và một số doanh nghiệp không để số dư tiền gửi, trả nợ trước hạn để xử lý tình hình tài chính nên doanh số thu nợ tăng lên. Năm 2000, doanh số thu nợ cũng đã tăng rất đáng kể chứng tỏ công tác thu nợ đã được Sở quan tâm đúng mức.

Hầu hết các món vay đều có tỷ lệ nợ quá hạn thấp. Năm 2000 là năm có tỷ lệ quá hạn cao nhất (0,97%) là do Công ty xuất nhập khẩu Hồng Hà hoạt động không có hiệu quả nên Sở không thu hồi được nợ.

Có thể nói rằng đa số các khoản Sở cho vay đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đều có chất lượng cao, khả năng mang lại lợi nhuận cho Sở là khá lớn.

7. Những khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tại SGD I và nguyên nhân

7.1. Những khó khăn và hạn chế

7.1.1. Những khó khăn

- Những tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính Châu

Á Khó khăn lớn nhất phải kể đến đó là: cùng với nền kinh tế đất nước, ngành NH, trong đó có SGDI-NHNN&PTNT vẫn đang phải đối mặt với những tác động nặng nề của cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á, vẫn đang

phải vượt lên khắc phục hậu quả của khủng hoảng, để tiếp tục đứng vững và phát triển.

Ta có thể thấy ảnh hưởng cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á thông qua sự sụt giảm trong nhịp độ tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế và của từng ngành sản xuất. Tuy việc giữ được tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định được coi là một thành tựu, song nhịp độ tăng trưởng có chiều hướng chậm lại, XK khó khăn, đầu tư nước ngoài giảm, tỷ giá biến động mạnh, ngoại tệ khan hiếm không phải là không gây ra những khó khăn cho hoạt động của các ngành kinh tế nói chung và cho hoạt động của ngành NH nói riêng

- Thị trường tiêu thụ không ổn định

Sản xuất nông nghiệp tiếp tục phát triển, sản lượng lương thực không ngừng gia tăng, song do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng, cộng thêm yếu tố công nghệ sau thu hoạch và công nghiệp chế biến còn yếu, thị trường không ổn định, nên gạo và nhiều loại nông sản giảm giá mạnh, gây thiệt hại cho người nông dân, cho các doanh nghiệp kinh doanh XNK, và cho chính SGDI-NHNN & PTNT với vai trò là nhà tài trợ, nhà thanh toán cho hoạt động XNK.

Trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, giá trị sản xuất công nghiệp có xu hướng giảm dần. Năm 1996, giá trị sản lượng công nghiệp ước tính đạt 14%, năm 1997 là 13,2%, năm 1998 là 11,5% và năm 1999 là 10,3%. Sản xuất công nghiệp đang đứng trước những khó khăn lớn, giá thành nhiều sản phẩm tăng, trong khi đó, thị trường trong và ngoài nước bị thu hẹp, tiêu thụ chậm, sản xuất cầm chừng, lao động dư dôi tăng lên. Cùng với đó, việc tổ chức, sắp xếp lại sản xuất tiến hành chậm, nhiều ngành kinh doanh thua lỗ, phương án đầu tư không hợp lý, kém hiệu quả dẫn đến tình trạng không có khả năng thanh toán nợ. Tình hình đó ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động đi vay và cho vay của SGDI-NHNN & PTNT .

- Tình trạng tiêu cực ngày càng gia tăng, uy tín của hệ thống NHTM Việt Nam giảm mạnh

Môi trường hoạt động tín dụng của NH gặp rất nhiều khó khăn. Về chủ quan, từ cuối năm 1997, hệ thống NHNN & PTNT còn phải cho vay bắt buộc trả nợ thay,

chủ yếu cho các dự án mía đường, dẫn tới khó khăn lớn trong cân đối tài chính. Về khách quan, tình trạng lừa lọc tiêu cực không chỉ trong nước mà ngày càng gia tăng trong thương trường quốc tế ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của NH. Bên cạnh đó, hậu quả của tình trạng nợ quá hạn của các L/C trả chậm của một số NHTM Việt Nam phát sinh từ nhiều năm trước dẫn tới uy tín của hệ thống NHTM Việt Nam trong tín dụng thanh toán quốc tế bị ảnh hưởng, gây khó khăn cho việc thu hút vốn nước ngoài và hoạt động tín dụng thanh toán quốc tế.

- Việc ban hành văn bản chỉ đạo thiếu tính đồng bộ

Mặc dù các cấp lãnh đạo đã hết sức quan tâm và thường xuyên ban hành các văn bản hướng dẫn, chỉ đạo các hoạt động NH nói chung và hoạt động TD XNK nói riêng, song nhìn chung, hệ thống văn bản chỉ đạo vẫn còn thiếu và chưa đồng bộ, nhiều chỗ còn bất cập, đặc biệt là những quy định liên quan đến vốn điều lệ, quyền thế chấp tài sản để vay vốn, quyền phát mại tài sản thế chấp... gây nên nỗi băn khoăn lớn cho SGDI-NHNN & PTNT VN trong việc xét duyệt, cho vay.

Thêm vào đó, chính sách lãi suất lại thường xuyên thay đổi. Riêng trong năm 1996, NHNN đã điều chỉnh lãi suất đến 4 lần, và khống chế chênh lệch lãi suất 0,35% làm cho SGDI-NHNN & PTNT lúng túng, bị động.

- Sự cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM

Một trong những khó khăn, thách thức lớn cần phải kể đến nữa là sự cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng sôi động. Phương thức cạnh tranh còn đơn điệu, chủ yếu thông qua lãi suất đã gây khó khăn cho hoạt động tín dụng của SGDI-NHNN & PTNT. Nghiệp vụ TD XNK là một nghiệp vụ còn rất mới mẻ của SGDI-NHNN & PTNT, nên không thể tránh khỏi những hạn chế về kỹ thuật nghiệp vụ, về các dịch vụ phục vụ khách hàng. Trong khi đó, tại các NHTM khác như NHNT, các NH liên doanh, NH nước ngoài..., nghiệp vụ này đã được thực hiện từ rất lâu, đã tương đối hoàn thiện, các dịch vụ phục vụ khách hàng lại tiên tiến, hiện đại... Điều này gây bất lợi lớn cho NHNN & PTNT trong cuộc cạnh tranh gay gắt nhằm thu hút khách hàng, tăng thu nhập và uy tín trên thị trường.

- Những thách thức khi Việt Nam ký hiệp định thương mại với Mỹ

Một bối cảnh hết sức đặc biệt nữa làm khó khăn hơn cho SGDI-NHNN&PTNT trong cuộc cạnh tranh, đó là gần đây Việt Nam đã ký Hiệp định thương mại với Mỹ. Nếu trong năm nay, hai bên chính thức phê chuẩn thì Hiệp định sẽ có hiệu lực từ năm 2001. Trong các cam kết của Hiệp định có quy định sau từ 8 đến 10 năm, các chi nhánh NH Mỹ hoạt động tại Việt Nam sẽ được đối xử như các NH Việt Nam. NH Mỹ được như vậy thì cũng có thể sẽ phải áp dụng với các chi nhánh NH nước ngoài khác ở Việt Nam nếu giữa ta và họ có các thỏa thuận song phương. Nghĩa là các NH này cũng được phép thực hiện các hoạt động kinh doanh NH như các NHTM Việt Nam. Đây là một thách thức rất lớn, buộc SGDI-NHNN & PTNT phải vươn lên, hoạt động có hiệu quả hơn, phải giải quyết các vấn đề về tài chính, về công nghệ NH, đào tạo cán bộ và các dịch vụ tiên tiến khác... để đáp ứng được yêu cầu của “cuộc chơi”. Trong lúc đó, SGDI-NHNN & PTNT lại là một trong những NH hiện đại hoá chậm nhất vì mạng lưới hoạt động quá rộng, đối tượng phục vụ chủ yếu lại là nông nghiệp nông thôn. Vì thế, không thể không tính đến nguy cơ các khách hàng sẽ chuyển sang các NH nước ngoài ở Việt Nam, dẫn đến nguy cơ mất thị phần và mất khách hàng.

- Những khó khăn do thiên tai gây ra

Cuối cùng, không thể không nói đến khó khăn do thiên tai gây nên. Việt Nam là một đất nước thường xuyên phải gánh chịu những hậu quả nặng nề của thiên tai. Chỉ trong vòng 4 năm (1996 - 1999), đất nước nhỏ bé này đã phải trải qua không biết bao nhiêu trận bão lũ, nắng hạn. Mới đây nhất, khi mà hậu quả của trận lũ lớn xảy ra vào tháng 11/1999 tàn phá các tỉnh miền Trung chưa kịp khắc phục xong, thì giữa năm 2000, trận lụt lớn nhất trong lịch sử đã nhấn chìm Đồng bằng sông Cửu Long hai, ba tháng đã tiếp tục gây thiệt hại vô cùng to lớn cho đất nước.

Qua các cuộc bão lũ, ngành phải gánh chịu hậu quả trực tiếp và nặng nề nhất là ngành sản xuất nông nghiệp. Trong khi đó, địa bàn hoạt động của SGDI-NHNN& PTNT lại là khu vực nông thôn, đối tượng phục vụ chủ yếu của NH là người nông dân, là các hộ sản xuất, các HTX nông nghiệp, các doanh nghiệp chế biến, kinh doanh XK nông sản. Do vậy, có thể nói, SGDI-NHNN&PTNT cũng là

đối tượng thường xuyên phải gánh chịu những hậu quả trực tiếp và nặng nề của thiên tai. Và điều này đã gây ra rất nhiều bất lợi cho hoạt động kinh doanh của SGDI-NHNN&PTNT.

Bối cảnh kinh tế - xã hội thuận lợi, khó khăn như vậy đã tác động trực tiếp đến hoạt động TD XNK của SGDI-NHNN&PTNT. Thuận lợi có nhiều và khó khăn cũng không phải là ít. Tuy nhiên, trong những năm qua, hoạt động TD XNK của SGDI-NHNN&PTNT vẫn thu được những kết quả khả quan. Thành tựu đạt được là cơ bản, song vẫn còn khá nhiều vấn đề tồn tại, nhất là vấn đề về chất lượng tín dụng, cần phải được nhanh chóng chấn chỉnh, khắc phục.

7.1.2. Những hạn chế

Trong điều kiện cơ chế nghiệp vụ còn thiếu đồng bộ, môi trường mang tính cạnh tranh cao, đối tượng cho vay lại rất nhạy cảm, những sai sót xảy ra là khó tránh khỏi. Vì thế, có thể nhận thấy rằng, bên cạnh những thành tựu đã đạt được, hoạt động TD XNK của SGDI-NHNN&PTNT vẫn còn rất nhiều hạn chế cần phải khắc phục, đó là:

-Tỷ lệ nợ quá hạn trong tín dụng ngoại tệ cao.

Nợ quá hạn thể hiện chất lượng tín dụng và an toàn vốn vay. Trong những năm qua, SGDI-NHNN & PTNT đã rất cố gắng để hạ thấp tỷ lệ này, song nhìn chung, tình hình nợ quá hạn ngoại tệ vẫn ở mức cao.

Năm 1998, nợ quá hạn ngoại tệ tăng cao (101% so với năm 1997), nguyên nhân do số nợ quá hạn ngoại tệ cũ chưa được thu hồi trong khi dư nợ giảm. Tuy nhiên, nợ quá hạn trung dài hạn giảm 33,9% nên tổng dư nợ quá hạn ngoại tệ giảm 2,6% so với năm 1997, đứng ở mức 6,3%.

Năm 1999, nợ quá hạn ngoại tệ là 5,91%, giảm 6,6% so với năm 1998 nhưng vẫn còn cao so với nợ quá hạn nội tệ (năm 1999, nợ quá hạn nội tệ giảm xuống ở mức 2,95%).

- Hạn chế trong TD NK

Số ngoại tệ huy động được trong nước bằng tiết kiệm, kỳ phiếu được SGDI-NHNN&PTNT cho vay thí điểm một số tỉnh thành: Hà Nội, Hải Phòng, Nam Hà, Hà Tĩnh, Thái Bình... Do địa bàn cho vay rộng nên việc quản lý vốn cho vay gặp khó khăn và thiếu chặt chẽ. Vì thế, phần lớn số ngoại tệ này không được khách hàng sử dụng đúng mục đích phương án kinh doanh hoặc luận chứng kinh tế - kỹ thuật đã được phê duyệt. Các doanh nghiệp đã lợi dụng lãi suất ngoại tệ thấp và cơ chế quản lý sơ hở giữa TTĐH và các Chi nhánh NHNN&PTNT để quay vòng vốn hoặc tìm cách đảo nợ. Điều đó đã đặt SGDI-NHNN&PTNT vào nguy cơ khó thu hồi lại được số ngoại tệ này, nếu không muốn nói đến nguy cơ sẽ bị thất thoát nhiều.

Hơn nữa, do còn thiếu kinh nghiệm thâm định dự án, nên đôi khi SGDI-NHNN &PTNT còn gặp phải rủi ro trong hoạt động bảo lãnh NK cho các dự án xây dựng nhà máy và hậu quả là SGDI-NHNN&PTNT lại phải cho vay bắt buộc khi các khoản bảo lãnh này đến hạn trả nợ.

Ngoài ra, hiện nay hầu hết các doanh nghiệp vay ngoại tệ để nhập hàng nhưng khi bán hàng lại thu bằng nội tệ. Việc hoàn trả vay NH bằng nội tệ gây ra khó khăn về nguồn ngoại tệ cho NH.

- Cơ chế lãi suất cho vay ngoại tệ thiếu năng động và hiệu quả

Có thể nói, hiện nay, cơ chế lãi suất cho vay ngoại tệ của SGDI-NHNN & PTNT đã đáp ứng được yêu cầu là đúng quy định của nhà nước, song lại chưa phù hợp với biến động của thị trường.

Sở dĩ như vậy là do SGDI-NHNN&PTNT áp dụng mức lãi suất cố định cho các khoản vay trung và dài hạn một cách cứng nhắc theo quy định của nhà nước, không tính đến ngoại tệ là loại tài sản có lãi suất rất nhạy cảm: biến động nhanh nhạy trên thị trường quốc tế và chịu ảnh hưởng trực tiếp của những thay đổi về chính sách lãi suất của nhà nước.

Ngày 5/8/2000, trên cơ sở Cơ chế điều hành mới về lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng và các văn bản kèm theo của Thống đốc NHNN, Tổng Giám đốc NHNN & PTNT đã công bố Quyết định số 1790/NHN_o - 03 về lãi suất cho vay và Hợp đồng vốn đối với khách hàng. Trong đó quy định:

- Lãi suất cho vay ngoại tệ (USD) là:

+ 7,5%/năm = Sibor (6,6%/năm) + 0,9%/năm (đối với cho vay ngắn hạn).

+ 9,0%/năm = Sibor (6,9%/năm) + 2,1%/năm (đối với cho vay trung, dài hạn).

- Lãi suất huy động tối đa đối với tiền gửi ngoại tệ (USD) của cá nhân là:

+ Loại không kỳ hạn : 2,00%/năm.

+ Loại có kỳ hạn 3 tháng : 4,50%/năm.

+ Loại có kỳ hạn 6 tháng : 5,00%/năm.

+ Loại có kỳ hạn 12 tháng: 5,50%/năm.

- Lãi suất huy động tối đa đối với tiền gửi ngoại tệ (USD) của pháp nhân là:

+ Loại không kỳ hạn : 0,50%/năm.

+ Loại có kỳ hạn đến 6 tháng: 2,50%/năm.

+ Loại có kỳ hạn trên 6 tháng: 3,00%/năm.

Như thế, nếu Ngân hàng quy định mức lãi suất tối đa áp dụng cho huy động vốn và mức lãi suất cố định áp dụng cho hoạt động cho vay thì khi lãi suất huy động vốn dao động tăng dần lên đến mức tối đa thì lợi nhuận NH sẽ giảm xuống. Song ngược lại, nếu lãi suất huy động vốn giảm thì lại gây bất lợi cho phía doanh nghiệp và NH khó khăn trong việc huy động vốn.

- **Hạn chế trong tín dụng XK**

Các dự án sản xuất chế biến hàng XK (khu vực I và II) do SGDI-NHNN&PTNT đầu tư đều có hiệu quả, nhưng các nghiệp vụ tài trợ hàng xuất (khu vực III) chưa được thực hiện tốt, thể hiện:

- Chưa mở rộng và phát triển nghiệp vụ chiết khấu chứng từ và các hối phiếu XK. Loại cho vay này hầu như mới chỉ thực hiện nhỏ lẻ ở SGDI –TP Hồ Chí Minh, và một số tại TTĐH NHNN & PTNT.

- Phần lớn hàng XK do SGDI-NHNN & PTNT đầu tư được thực hiện thanh toán và chiết khấu qua các NH khác, trong đó NH nước ngoài chiếm tỷ lệ lớn. Sở dĩ như vậy là do khách hàng thường có tâm lý muốn xuất trình và thanh toán chứng từ tại một NH thuộc cùng hệ thống với NH phục vụ người NK do thuận lợi hơn và thời gian thực hiện nhanh hơn. Điều này gây ra rất nhiều bất lợi cho SGDI-NHNN & PTNT . Đó là:

- + Khó khăn trong kiểm soát thu nợ .
- + Mất nguồn ngoại tệ kinh doanh.
- + Mất nguồn thu từ tín dụng chiết khấu và phí dịch vụ.

Do đó, trong thời gian tới, SGDI-NHNN& PTNT cần phải đẩy mạnh thực hiện nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu và bộ chứng từ thanh toán hàng xuất bằng cách hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của hoạt động thanh toán quốc tế.

-Hạn chế về cơ chế nghiệp vụ và chế độ thể lệ

Trước hết, có thể thấy các văn bản liên quan đến hoạt động tín dụng trong một thời gian dài còn thiếu đồng bộ, thiếu hệ thống. Năm 1997, Chủ tịch HĐQT đã tập trung chỉ đạo tu chỉnh, ban hành hệ thống văn bản mới, song việc phổ biến, còn chậm. Mặt khác, còn tồn tại hiện tượng chấp hành chưa nghiêm túc quy định của Chủ tịch HĐQT và Ban Tổng Giám đốc. Thêm vào đó, việc đào tạo, tập huấn cán bộ tín dụng tuy được quan tâm song vẫn còn yếu và chưa được tiến hành thường xuyên. Nhiều cán bộ tín dụng thiếu kiến thức về chuyên môn, pháp luật nên đã lâm vào lúng túng, nhất là trong việc xử lý các vướng mắc nảy sinh.

Song song với đó, hệ thống thông tin tín dụng hiện còn mang nặng tính chất hành chính mệnh lệnh: Mệnh lệnh từ trên xuống và báo cáo từ dưới lên. Hệ thống thông tin tín dụng hai chiều bao gồm việc cung cấp thông tin về khách hàng (người vay vốn lẫn người đầu tư), về diễn biến tình hình thay đổi kinh tế - xã hội - pháp luật... nhằm dự báo kịp thời những rủi ro có thể xảy ra còn chưa được quan tâm đúng mức.

Đến nay, mặc dù đã có nhiều cố gắng, nhưng SGDI-NHNN&PTNT vẫn chưa có một chiến lược khách hàng tổng thể. Việc thực hiện đầu tư khép kín theo dự án tuy có tiến bộ nhưng vẫn chưa đều, chưa mạnh và chưa trở thành nề nếp trong hoạt động tín dụng.

Tất cả những tồn tại nói trên đã làm ảnh hưởng rất lớn đến an toàn vốn tín dụng và đến hiệu quả của hoạt động TD XNK của SGDI-NHNN& PTNT . Do vậy, SGDI-NHNN&PTNT cần phải nhanh chóng tìm ra các giải pháp để hạn chế tối đa những tồn tại hạn chế đó.

Từ thực trạng hoạt động TD XNK của NHNo & PTNT VN, ta có thể thấy được những mặt còn hạn chế này bắt nguồn từ một số nguyên nhân cơ bản sau đây.

7.2. Các nguyên nhân của những hạn chế trong hoạt động tín dụng XNK của SGDI-NHNN&PTNT

**** Nhóm nguyên nhân khách quan:***

- Môi trường pháp lý:

SGDI-NHNN&PTNT hoạt động trong hành lang luật pháp, dưới sự điều chỉnh của hai pháp lệnh NH. Song đến nay, môi trường pháp lý vẫn chưa thực sự đảm bảo an toàn cho hoạt động của NH. Cụ thể là:

+ Cơ chế đảm bảo tiền vay của các tổ chức tín dụng còn nhiều bất cập.

Nghị định 178/1999 - NĐCP về “Cơ chế đảm bảo tiền vay của các tổ chức tín dụng” là mốc lịch sử đánh dấu bước ngoặt của cơ chế tín dụng để vận hành các

điều luật tổ chức tín dụng vào thực tế cuộc sống. Theo quy định của Nghị định này, mọi thành phần kinh tế muốn vay vốn của tổ chức tín dụng đều phải cầm cố, thế chấp tài sản (trừ trường hợp có chỉ định của Chính phủ). DNNN cũng trong quỹ đạo đó. Song việc thực hiện quy định này vấp phải một số khó khăn sau đây:

- + Hầu hết các khoản tín dụng của DNNN đều thiếu điều kiện tài sản thế chấp. DNNN chủ yếu thế chấp bằng giá trị quyền sử dụng đất. Trong khi đó, giá trị quyền sử dụng đất của DNNN hiện nay đều quá nhỏ so với nhu cầu vay vốn kinh doanh.

- + Việc phát mại tài sản thế chấp của NH rất phức tạp, mất thời gian và tốn kém, do luật và việc thực thi pháp luật của các cơ quan nội chính.

- + Nhiều doanh nghiệp sử dụng một tài sản thế chấp nhờ công chứng nhiều bản để vay vốn ở nhiều NH. Khi có rủi ro sẽ dẫn đến sự tranh chấp về tài sản và khả năng mất vốn của NH.

Bên cạnh đó, hệ thống công chứng nhà nước thực hiện việc chứng thực về tài sản cầm cố, thế chấp đối với người vay vốn đang có nhiều bất cập, gây trở ngại cho người đi vay và cho cả người cho vay (NH). Trách nhiệm của công chứng viên trong vấn đề này chưa rõ ràng.

- Trong thể lệ tín dụng của SGDI-NHNN&PTNT cũng có nhiều vướng mắc, chẳng hạn quy định không cho doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, nợ quá hạn vay. Đây là một khó khăn lớn đối với nhiều doanh nghiệp vì khi gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh, vốn là vấn đề giải quyết mọi ách tắc thì lại không được đáp ứng. NH năng động cho vay để cứu doanh nghiệp nếu thành công thì có thành tích, còn nếu rủi ro thì bị truy tố tội cố ý làm trái hoặc ít nhất cũng là thiếu tinh thần trách nhiệm.

- Nhiều khoản vay khách hàng lập hồ sơ giả để vay vốn hoặc buôn bán lòng vòng làm mất vốn NH nhưng khi xử lý thì cơ quan pháp luật lại xử NH (người bị lừa), tài sản thu được không trả lại cho NH định đoạt. Nhiều tài sản giá trị bị niêm

phong hoặc chờ xử lý làm đọng vốn và hao mòn mất giá, gây thiệt hại lớn cho NH.

- Ngay bản thân các văn bản pháp luật được ban hành cũng thiếu đồng bộ chậm có thông tư hướng dẫn, và nhiều khi còn mâu thuẫn nhau gây khó khăn, lúng túng cho hoạt động của NH .

Tất cả các hiện tượng trên đều tạo ra rủi ro tiềm ẩn cho nguồn vốn tín dụng và hoạt động tín dụng của SGDI-NHNN&PTNT .

- Môi trường kinh doanh.

SGDI-NHNN&PTNT có địa bàn hoạt động rộng lớn, khoản vay nhỏ, chi phí cao; các doanh nghiệp vay vốn phần lớn không chấp hành tốt chế độ hạch toán kinh doanh. Trong khi đó, hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro lại chưa đủ điều kiện để cung cấp thông tin cập nhật về thị trường, về khách hàng dẫn đến khó khăn cho NH trong thẩm định và quản lý vốn cho vay.

Hơn nữa, ở một số nơi, một cán bộ tín dụng phải quản lý một khối lượng khách hàng lớn, dư nợ nhiều nên công tác kiểm tra sau đối với khách hàng không được thường xuyên, do đó không phát hiện được những khách hàng sử dụng vốn sai mục đích hoặc có hành vi lừa đảo để xử lý kịp thời.

Địa bàn hoạt động của SGDI -NHNN&PTNT chủ yếu là ở khu vực nông thôn, miền núi, vùng sâu, vùng xa. Đó là những nơi có trình độ dân trí thấp, cơ sở hạ tầng yếu kém, các “ tổ chức tín dụng ngầm”, hụi, họ, cho vay nặng lãi hoạt động rất mạnh, tạo ra môi trường kinh doanh khó khăn, phức tạp cho NH.

Hiện nay, NH vẫn cho vay trên cơ sở phê duyệt dự án của cơ quan có thẩm quyền. Trong khi đó, trách nhiệm về kết quả thẩm định của các cơ quan thẩm định chưa được quy định rõ ràng. Nếu dự án được thẩm định không tốt, NH phải chịu rủi ro về vốn, còn các cơ quan thẩm định và phê duyệt chỉ chịu một phần trách nhiệm về hành chính. Cùng với đó, các chương trình cho vay theo chỉ định của

Chính phủ lại chưa thể chế hoá bằng các văn bản dưới luật để tạo hành lang pháp lý cho hoạt động NH.

Một nguyên nhân khách quan nữa thường xuyên gây ra những rủi ro bất khả kháng cho hoạt động NH, đó là: Việt Nam là một nước nhiệt đới gió mùa hàng năm luôn phải chịu hậu quả nặng nề của thiên tai, lũ lụt, hạn hán, dịch bệnh. Nhiều dự án đầu tư xây dựng cho nguồn hàng XK (như lương thực, thủy sản, cây công nghiệp...) không có khả năng thu hồi vốn do thiên tai. Cộng thêm với việc thị trường tiêu thụ nông sản phẩm còn yếu và thiếu các tổ chức tiêu thụ nông sản phẩm cho nông dân; công nghệ sau thu hoạch, bảo quản, chế biến còn thiếu và lạc hậu đã làm cho giá gạo và nông sản phẩm tiêu thụ, XK thấp, không ổn định, không khuyến khích được người sản xuất.

Môi trường kinh doanh phức tạp như vậy đã trực tiếp hoặc gián tiếp gây ra những rủi ro cho hoạt động của NH.

- SGDI-NHNN&PTNT nằm trong môi trường cạnh tranh gay gắt của các NHTM

Cho tới nay, ở Việt Nam có sự tồn tại và hoạt động của rất nhiều loại hình NHTM: NHTMQD, NHTM Cổ phần, NH Liên doanh, Chi nhánh NH nước ngoài... Các NH này đang cạnh tranh nhau rất gay gắt về cả thị trường huy động vốn và thị trường đầu tư XNK. Điều đó đã tạo nên động lực phát triển mạnh mẽ về cơ cấu tổ chức, công nghệ NH và kỹ thuật nghiệp vụ đối với các NHTM nói chung và đối với SGDI-NHNN&PTNT nói riêng. Có thể khái quát về thị trường cạnh tranh của SGDI -NHNN &PTNT hiện nay như sau:

1. Cạnh tranh về thị trường đầu tư tín dụng: Ngày nay, các NHTM đã chuyển từ kinh doanh chuyên doanh thuần túy sang kinh doanh đa năng và xâm nhập thị trường của nhau.

2. Cạnh tranh về dịch vụ NH.

3. **Cạnh tranh về công nghệ NH:** Công nghệ hiện đại là nhân tố làm tập trung nguồn vốn cho NH, giảm chi phí nghiệp vụ, thực hiện các giao dịch nhanh chóng, chính xác, đồng thời giúp các NH quản lý tốt hoạt động Chi nhánh và khách hàng, là phương tiện để phòng tránh rủi ro.

4. **Cạnh tranh về trình độ quản lý, trình độ chuyên môn nghiệp vụ:** Nhận thức được thị trường để có chiến lược kinh doanh đúng đắn là điều hết sức quan trọng. Vì thế, cũng như các lĩnh vực khác, trong hoạt động tín dụng NH, con người là yếu tố quyết định cho sự thành công hay thất bại của một NH.

- Năng lực vay vốn của doanh nghiệp.

Vốn vay NH chỉ là bổ sung phần vốn thiếu cho doanh nghiệp. Do đó, tỷ lệ vốn tự có của người đi vay thể hiện năng lực đi vay. Song hiện nay, vốn tự có của các doanh nghiệp Việt Nam quá nhỏ so với nhu cầu vay. Đối với các DNNN, vốn lưu động được giao không đáng kể, tài sản cố định tập trung lớn nhất là đất đai nhưng chỉ được tính theo giá trị thuê của nhà nước do đó cũng không đáng kể. Nhiều loại tài sản như máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất chưa được cấp đủ giấy tờ và đã khấu hao gần hết. Do vậy đến nay, hầu hết các doanh nghiệp có quan hệ TD XNK với SGDI-NHNN&PTNT không đảm bảo được chỉ tiêu vốn tự có/tổng vốn huy động. Điều này đặc biệt gây bất lợi cho NH nếu thực hiện cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Có rất nhiều dự án đầu tư trung dài hạn không thực hiện được không phải do NH thiếu nguồn vốn mà do doanh nghiệp không đảm bảo các điều kiện tín dụng, trong đó quan trọng nhất là chỉ tiêu năng lực đi vay của doanh nghiệp. Một thống kê gần đây cho thấy hệ số an toàn tín dụng của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay rất thấp. Điều đó đã gây ra rất nhiều rủi ro cho NH khi cho vay. Ví như TCT VT NN là một doanh nghiệp lớn có tổng số vốn chủ sở hữu chưa đến 170 tỷ đồng, trong khi đó mức dư nợ thường xuyên khoảng 500 tỷ đồng (Hệ số an toàn 1/3). Nhiều DNNN có hệ số an toàn quá thấp như Công ty XNK Đồng Tháp: vốn tự có 10,5 tỷ đồng, dư nợ 156 tỷ đồng (Hệ số an toàn 1/15); Công ty Vật tư kỹ

thuật nông nghiệp Phú Yên: vốn tự có 2,5 tỷ đồng, dư nợ 20 tỷ đồng (Hệ số an toàn 1/8); Văn phòng TCT Dầu tầm tơ: vốn tự có bằng 0, dư nợ 18,5 tỷ đồng. Nếu so với thông lệ tín dụng quốc tế (Hệ số an toàn 1/1) thì đây là điều rất đáng lo ngại cho an toàn tín dụng của NH.

Đó là chưa kể các khoản nợ mà các doanh nghiệp chiếm dụng lẫn nhau. Thực tế kiểm tra hồ sơ tài chính của các doanh nghiệp tại SGDI-NHNN&PTNT cho thấy tài khoản nợ phải trả (ngoài nợ NH) của doanh nghiệp thường chiếm 20 - 30% tổng tài sản của doanh nghiệp. Đây cũng là một trong những nguyên nhân khiến cho tỷ lệ nợ quá hạn ngoại tệ của SGDI-NHNN&PTNT vẫn còn ở mức cao.

****Nhóm nguyên nhân chủ quan:***

- Năng lực cho vay của NH.

Khả năng huy động vốn và cho vay phụ thuộc vào vốn tự có của NH. Pháp lệnh NH quy định cho tổ chức tín dụng không được huy động vượt quá 20 lần tổng số vốn tự có và các quỹ dự trữ. Đến năm 1996, mặc dù vốn điều lệ của SGDI-NHNN&PTNT quy định là 2.200 tỷ đồng, nhưng vốn tự có thực trong vốn điều lệ chỉ đạt hơn 700 tỷ đồng. Do đó, về mức độ an toàn thì vốn thực có hạn chế khả năng huy động của NH. Nếu muốn thực hiện chỉ tiêu tăng nguồn vốn huy động thì phải tăng vốn điều lệ lên tương ứng.

Về cho vay, theo quy định mới nhất tại Quyết định 296/1999/QĐ-NHNN của thống đốc NHNN, tổng mức cho vay và bảo lãnh của NH cho một khách hàng không được vượt quá 15% tổng vốn tự có. Nếu xét về phương diện vốn thực có của SGDI-NHNN&PTNT thì tổng mức dư nợ tối đa cho một khách hàng của SGDI-NHNN& PTNT không quá 150 tỷ đồng. Đây là một khó khăn và thiếu thực tiễn vì hiện nay, có rất nhiều doanh nghiệp XNK có dư nợ trên 100 tỷ đồng tại SGDI-NHNN&PTNT . Về mặt pháp lý, có thể tính theo mức vốn điều lệ quy định (2.200 tỷ đồng), nhưng về mặt thực tiễn thì không đảm bảo hệ số an toàn.

- Trình độ bất cập của cán bộ ngân hàng trong kinh tế thị trường

Cán bộ tín dụng thiếu trình độ hiểu biết về pháp luật, thể lệ tập quán thương mại và thanh toán quốc tế, trình độ ngoại ngữ không đáp ứng được yêu cầu nghiệp vụ. Một cán bộ quản lý TD XNK nếu tính theo chỉ tiêu dư nợ thì bằng hàng chục cán bộ quản lý cho vay Hộ sản xuất. Điều đó thể hiện hiệu quả đầu tư XNK, nhưng trái lại nó cũng thể hiện khả năng rủi ro lớn nếu như cán bộ tín dụng đó không được trang bị đầy đủ kiến thức tổng hợp và kinh nghiệm, đạo đức kinh doanh.

Hiện tại, NH chưa có một đội ngũ chuyên gia giỏi về các lĩnh vực khoa học kỹ thuật, công nghệ mới nên lúng túng trong việc thẩm định các dự án lớn, nhất là các dự án có vốn đầu tư và NK thiết bị nước ngoài. Thực trạng đội ngũ cán bộ TD XNK của SGDI-NHNN&PTNT hiện nay là vấn đề đáng được lưu tâm. Số cán bộ có thâm niên trên 10 năm thì chưa được đào tạo lại để đủ kiến thức kinh doanh theo cơ chế thị trường. Số cán bộ mới vào thì còn thiếu kinh nghiệm và tri thức thực tế trong thị trường chằng chịt các mối quan hệ phức tạp và luôn biến động nhanh nhạy.

- Việc ban hành chế độ và hướng dẫn thực hiện của TTDH thiếu tính đồng bộ

Mặc dù HĐQT và Ban Tổng Giám đốc rất quan tâm đến việc ban hành các văn bản hướng dẫn cho hoạt động TD XNK của NHNN &PTNT, nhưng nhìn chung, các văn bản này còn thiếu tính đồng bộ, chậm thay đổi và còn nhiều sơ hở dẫn tới mất an toàn tín dụng. Bên cạnh đó, một số quy định ban hành còn chồng chéo, chưa rõ người, rõ việc, thậm chí mâu thuẫn nhau. Bộ phận xây dựng và phổ biến chính sách, quy trình tín dụng tại TTDH chưa đủ người có kiến thức, dẫn đến việc thực thi của các Chi nhánh không thống nhất bởi cách giải thích các quy định khác nhau.

- Cán bộ ngân hàng không nghiêm túc trong việc chấp hành thể lệ tín dụng và quy trình nghiệp vụ

Những trường hợp rủi ro trong tín dụng có nguyên nhân quan trọng là việc chấp hành không nghiêm thể lệ tín dụng và quy trình nghiệp vụ của cán bộ NH, thể hiện trong việc thẩm định và lập hồ sơ vay vốn. Có trường hợp, cán bộ lập hồ sơ giả khai tăng tài sản thế chấp để rút vốn của NH và vay ké.

Việc quản lý nợ vay còn thể hiện thiếu trách nhiệm. Việc gia hạn nợ, chuyển nợ quá hạn không đúng quy trình nghiệp vụ. Đặc biệt, tình trạng đảo nợ xảy ra trong một chi nhánh hoặc giữa các chi nhánh (vay NH này trả NH khác), đảo nợ nội tệ với ngoại tệ (vay đồng tiền này để trả nợ đồng tiền khác) dẫn đến tình trạng nợ xấu chạy vòng quanh, nguy cơ mất vốn NH ngày càng lớn.

- Thiết bị kỹ thuật và công nghệ ngân hàng còn lạc hậu

Mặc dù đến nay, SGDI-NHNN&PTNT đã đầu tư cho công nghệ NH khá hiện đại và tiên tiến, mạng giao dịch nội bộ và với NH ngoài hệ thống đã được vi tính hoá đảm bảo nhanh, chính xác, nhưng vẫn chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu nghiệp vụ và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Hệ thống thu thập, xử lý thông tin về kinh tế, thị trường, doanh nghiệp đang và sẽ có quan hệ tín dụng với SGDI-NHNN&PTNT nhằm dự báo kịp thời những rủi ro có thể xảy ra còn chưa đầy đủ và chưa được quan tâm đúng mức. Hệ thống thông tin tín dụng từ dưới lên, từ trên xuống trong toàn hệ thống chưa được củng cố nhiều.

Hệ thống thanh toán quốc tế chưa tập trung vào một đầu mối, phần lớn các Chi nhánh chưa giao dịch trực tiếp qua mạng SWIFT với TTĐH (Đến cuối năm 1999 mới có 49/1350 Chi nhánh NHNN& PTNT nối mạng SWIFT trực tiếp), dẫn đến kém hiệu quả trong việc sử dụng, điều hoà vốn, giao dịch chuyển phát thông tin không kịp thời, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của khách hàng.

KẾT LUẬN

TD XNK của SGDI-NHNN& PTNT mới thực sự được triển khai từ năm 1993. Đây là một nghiệp vụ mới, với phương châm vừa làm vừa học, vừa tự hoàn thiện, bước đầu, TD XNK của SGDI-NHNN&PTNT đã đạt được những kết quả tương đối tốt. Cụ thể là: nguồn vốn tài trợ XNK, doanh số cho vay không ngừng tăng trưởng; thị trường đầu tư XNK được mở rộng; tín dụng dự án đang dần dần được tập trung đầu tư và ngày càng có hiệu quả kinh tế xã hội tốt như các chương trình cho vay XK lương thực, chương trình cho vay XK cà phê, chương trình cho vay XK thủy sản, chương trình cho vay NK phân bón, chương trình cho vay ngành mía đường...

Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả đã đạt được kể trên, hoạt động TD XNK của SGDI-NHNN&PTNT vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế cần phải khắc phục.

Việc đánh giá đúng thực trạng TD XNK của SGDI-NHNN&PTNT cùng các nguyên nhân của nó sẽ là cơ sở khoa học để đề xuất các giải pháp, các kiến nghị nhằm làm cho hoạt động TD XNK của SGDI-NHNN& PTNT ngày càng có hiệu quả hơn.