

NGUYỄN QUỲNH ANH

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

Đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao
Dịch Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt
Nam.

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ	6
LỜI MỞ ĐẦU	7
NỘI DUNG.....	9
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG ĐỒNG TÀI TRỢ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	9
<i>1.1 Khái niệm và lịch sử hình thành hoạt động ĐTT.....</i>	9
1.1.1 Khái niệm ĐTT.....	9
1.1.2 Lịch sử hình thành hoạt động đồng tài trợ.....	10
<i>1.2 Vai trò của hoạt động đồng tài trợ.....</i>	14
1.2.1 Đối với nền kinh tế	15
1.2.2 Đối với khách hàng	15
1.2.3 Đối với ngân hàng.....	17
<i>1.3 Các hình thức của đồng tài trợ.</i>	21
1.3.1 Cho vay hợp vốn.....	21
1.3.2 Đồng bảo lãnh.....	26
1.3.3 Góp vốn để thành lập quỹ tài trợ	27
1.3.4 Cho vay ủy thác đầu tư có sự góp vốn của bên nhận ủy thác.....	27
1.3.5 Kết hợp các hình thức trên.....	28
<i>1.4 Đặc trưng của hoạt động đồng tài trợ.</i>	28
1.4.1 Thời gian.....	28
1.4.2 Lãi suất và phí:.....	29
1.4.3 Các bên tham gia tài trợ:	30
1.4.4 Đối tượng tài trợ, các trường hợp áp dụng đồng tài trợ.....	31
1.4.5 Quy trình đồng tài trợ:	32
1.4.6 Các rủi ro và khó khăn trong hoạt động đồng tài trợ.....	36
<i>1.5 Những nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động ĐTT của NHTM.....</i>	39
1.5.1 Những nhân tố chủ quan.....	39
1.5.2 Những nhân tố khách quan	41

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG ĐỒNG TÀI TRỢ TẠI SỞ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG ĐT & PT VIỆT NAM.	43
2.1 <i>Khái quát môi trường kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh của Sở Giao Dịch trong thời gian qua.</i>	43
2.1.1 <i>Khái quát môi trường kinh doanh của Sở Giao Dịch.</i>	43
2.1.2 <i>Hoạt động huy động vốn.</i>	44
2.1.3 <i>Hoạt động sử dụng vốn.</i>	46
2.1.4 <i>Hoạt động dịch vụ.</i>	47
2.2 <i>Nhu cầu đồng tài trợ của khách hàng trong nền kinh tế.</i>	47
2.3 <i>Những lợi thế của Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam khi thực hiện đồng tài trợ.</i>	48
2.3.1 <i>Là một ngân hàng lớn, có cơ cấu vốn huy động phù hợp cho việc thực hiện đồng tài trợ.</i>	48
2.3.2 <i>Là một ngân hàng có truyền thống trong tài trợ dự án, đặc biệt là các dự án phát triển, tài trợ cho hoạt động xây dựng cơ bản, đầu tư, sản xuất kinh doanh, rất phù hợp với đối tượng của hoạt động đồng tài trợ.</i>	51
2.3.3 <i>BIDV là một trong những ngân hàng thương mại nhà nước có uy tín lớn trong hệ thống các ngân hàng thương mại của Việt Nam hiện nay.</i>	54
2.3.4 <i>Có mối quan hệ kinh doanh với các ngân hàng thương mại nhà nước và rất nhiều ngân hàng thương mại cổ phần khác.</i>	55
2.3.5 <i>Là một ngân hàng có uy tín trong thẩm định DA, quản lý rủi ro.</i>	55
2.3.6 <i>Có hệ thống công nghệ ngân hàng hiện đại và khả năng thu thập thông tin chính xác hiệu quả, tạo điều kiện cho quản lý dự án, thẩm định dự án.</i>	56
2.4 <i>Thực trạng hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam</i>	57

2.4.1 Tốc độ tăng trưởng của hoạt động đồng tài trợ. Một số dự án mà Sở Giao Dịch thực hiện đồng tài trợ.....	57
2.4.2 Dư nợ, nợ quá hạn, tài sản đảm bảo, và tổng thu từ hoạt động ĐTT.....	62
2.5 <i>Đánh giá thực trạng hoạt động đồng tài trợ của Sở Giao Dịch Ngân Hàng Đầu Tư & Phát Triển Việt Nam</i>	65
2.5.1 Những kết quả đạt được.....	65
2.5.2 Những khó khăn, hạn chế.....	67
2.5.3 Nguyên nhân của những hạn chế trên.....	70
CHƯƠNG 3: Ý KIẾN ĐỀ XUẤT NHẪM ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG ĐỒNG TÀI TRỢ TẠI SỞ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG ĐT&PT VN	77
3.1 <i>Định hướng hoạt động ĐTT tại Sở Giao Dịch NH ĐT&PT VN</i>	77
3.2 <i>Một số ý kiến đề xuất nhằm đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam</i>	78
3.2.1 Có chính sách, chủ trương khuyến khích mở rộng hoạt động đồng tài trợ.....	78
3.2.2 Hoàn thiện quy trình thực hiện nghiệp vụ đồng tài trợ, khoa học, cụ thể, thống nhất, trong toàn hệ thống.....	79
3.2.3 Chủ động tìm kiếm khách hàng, dự án có tính khả thi làm đối tượng đồng tài trợ.....	82
3.2.4 Huy động nguồn vốn trung và dài hạn hợp lý, sử dụng nguồn vốn đó một cách có hiệu quả thông qua thực hiện hoạt động đồng tài trợ.....	84
3.2.5 Chủ động đề xuất, lập phương án tăng vốn tự có.....	88
3.2.6 Thành lập bộ phận tín dụng chuyên thực hiện hoạt động đồng tài trợ, với đội ngũ cán bộ có chuyên môn vững vàng.....	89
3.2.7 Thiết lập và củng cố mối quan hệ đồng tài trợ với các tổ chức tín dụng khác, tiến tới thành lập nhóm đồng tài trợ. Hiện đại hóa	

công nghệ ngân hàng, tạo sự đồng bộ, hợp tác có hiệu quả giữa các thành viên trong hoạt động đồng tài trợ.....	91
3.2.8 Đa dạng hóa hình thức đồng tài trợ	93
3.2.9 Tăng cường hoạt động tư vấn, hỗ trợ khách hàng tìm hiểu về hoạt động đồng tài trợ, giúp khách hàng có phương án đáp ứng đầy đủ các yêu cầu, các điều kiện tín dụng của các ngân hàng trong hoạt động này.....	94
3.3 Kiến nghị	96
3.3.1 Kiến nghị với ngân hàng nhà nước.....	96
3.3.2 Kiến nghị với ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.....	97
KẾT LUẬN.....	99
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	101

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.

SGD	Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.
ĐT&PT	Đầu tư và phát triển.
DA	Dự án
PASX,KD	Phương án sản xuất, kinh doanh
ĐTT	Đồng tài trợ
TCTD	Tổ chức tín dụng
NHNN	Ngân Hàng Nhà Nước
NHTM	Ngân hàng thương mại

DANH MỤC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của Sở Giao Dịch ba năm gần nhất.	44
Bảng 2.2: Doanh số cho vay theo loại hình tín dụng.	46
Bảng 2.3: Thu dịch vụ và lợi nhuận của Sở Giao Dịch ba năm gần nhất.	47
Bảng 2.4: Quy mô vốn chủ sở hữu qua các năm của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam	48
Bảng 2.5: Cơ cấu huy động vốn của SGD ngân hàng ĐT & PT Việt Nam	49
Bảng 2.6: Tổng hợp thị phần của các NHTM nhà nước giai đoạn 2001-2005.....	51
Bảng 2.7: Tỷ trọng dư nợ tín dụng theo ngành trên tổng dư nợ qua các năm.....	52
Bảng 2.8: Tỷ trọng dư nợ theo khách hàng so với tổng dư nợ qua các năm.	54
Bảng 2.9: Tốc độ tăng trưởng doanh số tín dụng đồng tài trợ.	58
Bảng 2.10: Doanh số đồng tài trợ theo loại hình và thời gian.	59
Bảng 2.11: Doanh số cho vay đồng tài trợ bốn quý năm 2006.	59
Bảng 2.12: Các khách hàng được cấp vốn bằng hình thức đồng tài trợ.....	60
Bảng 2.13: Dư nợ của hoạt động đồng tài trợ giai đoạn 2004-2006.....	63
Biểu 2.14: Thu lãi và phí từ hoạt động đồng tài trợ:	64
Biểu 2.1: Quy mô vốn chủ sở hữu qua các năm.....	48
Biểu 2.2: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo ngành.....	53
Biểu 2.3: Cơ cấu dư nợ theo khách hàng qua các năm	54

LỜI MỞ ĐẦU

Cánh cửa hội nhập thực sự đã mở ra khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại lớn nhất thế giới WTO. Cùng với đó là những cơ hội đầu tư, những thách thức to lớn trong cạnh tranh. Nền kinh tế Việt Nam cũng đang chuyển mình, tiếp tục quá trình CNH-HĐH, tạo nền tảng vững chắc để đứng vững trong cuộc cạnh tranh khốc liệt này. Một nhu cầu tất yếu nảy sinh đó là phải tạo được nguồn vốn lớn cho đầu tư phát triển, mua sắm trang thiết bị, đào tạo nhân lực để đổi mới toàn diện. Đây chính là cơ hội to lớn cho các Ngân Hàng Việt Nam khẳng định chỗ đứng và vai trò của mình trong tiến trình hội nhập với nền kinh tế thế giới.

Để thực hiện được nhiệm vụ lớn là cung cấp nguồn vốn cho đầu tư phát triển, Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam cũng như nhiều ngân hàng khác trong hệ thống đang cố gắng xây dựng một nền tảng vốn tốt nhất, đầy đủ kịp thời nhất cung cấp cho nền kinh tế. Tuy nhiên việc tài trợ vốn của các NHTM hiện nay đang gặp nhiều khó khăn do: nguồn vốn có hạn, ngoài nguồn vốn vay nước ngoài, của chính phủ, doanh nghiệp, vốn viện trợ, thì phần lớn nhu cầu vốn được đáp ứng bằng vốn tín dụng; tiếp đó là sự ràng buộc của giới hạn an toàn đối với huy động và cho vay, sự mất cân đối trong cơ cấu tín dụng theo thời hạn, theo ngành. Hiện nay ĐTT có thể được coi là biện pháp hiệu quả nhất khắc phục được khó khăn trên. Không những vậy, mục tiêu chia sẻ rủi ro, nâng cao uy tín, gìn giữ khách hàng truyền thống và mở rộng thị trường đã thúc đẩy hoạt động ĐTT phát triển ngày càng mạnh mẽ hơn.

Tuy không phải là một hình thức tín dụng mới, nhưng ĐTT chỉ thực sự được chú ý đến trong vòng 5 năm trở lại đây. Và nó thực sự phát huy hiệu quả đối với các ngân hàng có truyền thống tài trợ cho các dự án lớn,

các công trình lớn phục vụ mục tiêu đầu tư phát triển như ngân hàng ĐT & PT Việt Nam. Trong thời gian qua, hình thức tín dụng này có mức gia tăng doanh số rất nhanh tại Sở Giao Dịch I Ngân Hàng ĐT&PT Việt Nam, đem lại nguồn thu lớn từ phí đồng tài trợ.

Được thực tập tại SGD I Ngân Hàng ĐT&PT Việt Nam là cơ hội rất tốt cho em được tìm hiểu về sản phẩm tín dụng hiệu quả này. Em muốn qua đề tài luận văn của mình tìm hiểu kỹ hơn về hoạt động đồng tài trợ, những lợi thế của sở giao dịch nơi em thực tập khi thực hiện hoạt động này, để từ đó có những giải pháp đẩy mạnh và phát triển nó. Với mục đích như vậy, em quyết định chọn đề tài “***Đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam***” làm đề tài luận văn tốt nghiệp của mình. Em rất mong đề tài này sẽ cung cấp cho em những hành trang đầu tiên khi bước vào làm việc trong ngành ngân hàng- một ngành mà em đã yêu thích và theo đuổi. Chuyên đề của em bao gồm ba chương:

Chương 1: *Tổng quan về hoạt động đồng tài trợ của ngân hàng thương mại.*

Chương 2: *Thực trạng hoạt động đồng tài trợ của Sở Giao Dịch ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam.*

Chương 3: *Giải pháp đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam.*

Trong đề tài của em, phương pháp phân tích tổng hợp, phương pháp thống kê, phương pháp logic được sử dụng nhiều nhất. Hoạt động ĐTT có phạm vi rất rộng, do đó, em chọn nghiên cứu hai hình thức cấp tín dụng của ĐTT được sử dụng phổ biến nhất đó là cho vay hợp vốn và đồng bảo lãnh để đề tài nghiên cứu được sâu sắc và kỹ lưỡng hơn. Em rất mong nhận được sự góp ý của thầy cô giáo và các anh chị tại Sở Giao Dịch I Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam để chuyên đề được hoàn thiện hơn.

NỘI DUNG

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG ĐỒNG TÀI TRỢ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1 Khái niệm và lịch sử hình thành hoạt động ĐTT.

1.1.1 Khái niệm ĐTT

Theo các nhà kinh tế thuộc các tổ chức tài chính quốc tế: “ĐTT là việc cho vay hoặc việc tài trợ các dự án hay các chương trình đặc biệt bằng nhiều nguồn vốn khác nhau trong đó có nguồn vốn ngân hàng” hoặc “một khoản ĐTT là một phương tiện trợ giúp tài chính do từ hai hay nhiều định chế tài chính tham gia cung cấp trên cơ sở một số những điều khoản, có sử dụng các tài liệu và văn bản chung và được quản lý bởi một đơn vị chung”.

Theo tài liệu hội thảo ĐTT của Ngân Hàng Thế Giới tổ chức tại Hà Nội, năm 1998, “Đồng tài trợ là sự dàn xếp giữa một nhóm từ hai hay nhiều định chế tài chính để tài trợ vốn cho một dự án, hay một chương trình kinh tế cụ thể”. Việc đứng ra thu xếp hoặc tham gia một khoản đồng tài trợ của các thành viên có thể từ nhiều mục tiêu khác nhau như: chia sẻ rủi ro, tiếp cận khách hàng mới, mở rộng thị trường, giữ uy tín với khách hàng...

Theo điều 1 quyết định 286 /2002/QĐ-NHNN về quy chế ĐTT của các TCTD: “ĐTT là quá trình tổ chức thực hiện việc cấp tín dụng của bên đồng tài trợ với sự tham gia của hai hay nhiều TCTD do một TCTD là đầu mối cho một hoặc một phần DA, PASXKD, dịch vụ, đầu tư phát triển và đời sống”.

Như vậy, ĐTT có thể được hiểu đơn giản là nhiều định chế tài chính, với sự đại diện của một định chế tài chính được gọi là “thành viên đầu mối thu xếp”, cùng đứng ra tài trợ cho một DA. Những DA này thường là những DA trung, dài hạn, có nhu cầu vốn lớn mà bản thân một định chế tài chính không thể tài trợ toàn bộ, hoặc không muốn mạo hiểm tài trợ một

minh. Việc ĐTT vừa đáp ứng đủ vốn cho DA, vừa hạn chế rủi ro trong quá trình tài trợ.

1.1.2 Lịch sử hình thành hoạt động đồng tài trợ

Sự ra đời của hoạt động ĐTT gắn liền với sự phát triển của cách mạng công nghiệp tại các nước công nghiệp phát triển Châu Âu giai đoạn thế kỷ 17-18. Sự phát triển kinh tế cùng với số lượng và quy mô dự án hiện đại hóa sản xuất ngày càng tăng, đòi hỏi nhu cầu vốn to lớn mà một chủ đầu tư, một doanh nghiệp hay một ngân hàng không thể đáp ứng. Song song với công nghiệp, hoạt động thương mại trong giai đoạn này cũng phát triển mạnh mẽ, cạnh tranh trong kinh doanh cũng dần trở nên khốc liệt hơn, dẫn đến rủi ro trong kinh doanh ngày càng lớn. Việc đầu tư cho các dự án sản xuất kinh doanh trở nên khó khăn giữa việc duy trì, mở rộng khách hàng, thị trường với việc đảm bảo an toàn trong hoạt động.

Để có thể đáp ứng được nhu cầu vốn cho sản xuất, đồng thời phân tán rủi ro, một số ngân hàng và các nhà đầu tư đã cùng phối hợp với nhau để đầu tư, tài trợ cho DA hay một PASXKD trên cơ sở thống nhất các điều kiện ràng buộc đối với bên được đầu tư, đánh dấu sự ra đời của hoạt động ĐTT.

Kết thúc đại chiến Thế Giới thứ II, 1939-1945, các nước tham chiến Châu Âu bị tàn phá nặng nề, và bước vào công cuộc phục hồi, xây dựng lại nền kinh tế. Thêm vào đó là những cuộc khủng hoảng kinh tế có tính chất chu kỳ, rủi ro, phá sản trong kinh doanh đã phát sinh nhu cầu về vốn vô cùng lớn. Trong khi đó, Chính Phủ và các ngân hàng cũng không tránh khỏi thiệt hại, họ không thể đáp ứng được đòi hỏi về vốn của nền kinh tế. Rủi ro cao cộng với thiếu vốn, khiến các NHTM rất cẩn trọng trong vấn đề xem xét cho vay và đầu tư. Nhu cầu tập trung vốn và phân tán rủi ro đã đặt ra cho các nhà làm ngân hàng là phải thực hiện cho vay hợp vốn ĐTT. Từ

thập niên 60 của Thế Kỷ X, hoạt động ĐTT trở nên phát triển và phổ biến hơn trong các NHTM. Cuối những năm 60, một số khoản cho vay hợp vốn bằng đồng đôla đã được thực hiện trên thị trường Châu Âu. Khoản cho vay đầu tiên là cho một doanh nghiệp tại Hunggari với trị giá khoản vay là 15 triệu USD. Sau đó, nhiều khoản vay tương tự cũng được thực hiện chủ yếu là trung và dài hạn với những khách hàng lớn. Lợi nhuận cao và rủi ro thấp đã tăng tính hấp dẫn cho hình thức tín dụng này.

Ngày nay, ĐTT không chỉ đơn thuần là sự kết hợp cho vay nguồn vốn của nhiều ngân hàng, mà nó là sự thu xếp tài chính cho một dự án từ nhiều nguồn khác nhau bao gồm: cả nguồn vốn trong nước và nguồn vốn nước ngoài, nguồn vốn cho vay trực tiếp của các ngân hàng, nguồn vốn ủy thác đầu tư, nguồn vốn từ quỹ đầu tư, quỹ bảo hiểm, bảo lãnh phát hành cổ phiếu ra thị trường... Các NHTM Nhật bản được đánh giá là những ngân hàng đi đầu trong hoạt động thu xếp nguồn vốn tài trợ cho các dự án, chương trình kinh tế.

Cùng với sự phát triển đa dạng về hình thức, hoạt động ĐTT cũng có sự phong phú về quy mô của dự án đồng tài trợ. Bên cạnh xu hướng ĐTT cho các DA có quy mô lớn để hạn chế rủi ro, các ngân hàng cũng tham gia tài trợ cho các DA có quy mô vừa, các DA có quy mô, tính chất chiến lược đối với một quốc gia, một khu vực kinh tế, đòi hỏi vốn đầu tư lớn, kinh nghiệm và khả năng thẩm định, quản lý tài chính. Với những ưu việt mang lại, có thể nói, hoạt động ĐTT đang trở thành một xu hướng phát triển trong hoạt động tài trợ vốn của các NHTM, các trung gian tài chính, và các nhà đầu tư.

Ở Việt Nam, những cơ sở đầu tiên cho sự ra đời và phát triển của hoạt động đồng tài trợ đó là:

Sự can thiệp của nhà nước buộc các nhà làm ngân hàng phải tìm cách để vừa đáp ứng tối đa nhu cầu vốn cho nền kinh tế, vừa đảm bảo an toàn và đúng luật. Ngân hàng là tổ chức tài chính quan trọng trong nền kinh tế, do vậy chính phủ phải kiểm soát chặt chẽ hoạt động của các định chế tài chính này. Chính phủ quản lý hoạt động của các ngân hàng thông qua các văn bản quy phạm pháp luật, các quy định, quy chế. Đặc biệt là đối với hoạt động tín dụng- một hoạt động chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro cho ngân hàng và cho nền kinh tế. Giới hạn tín dụng mà ngân hàng nhà nước quy định vừa là để đảm bảo an toàn cho ngân hàng và khách hàng, nhưng đồng thời cũng gây ra khó khăn cho các tổ chức tài chính này khi tiến hành tài trợ cho các dự án, nhất là những dự án đòi hỏi vốn đầu tư lớn. Do đó, khách hàng có nhu cầu xin vay vượt quá giới hạn đó thì chỉ có hai cách: một là từ chối đơn đề nghị vay vốn của khách hàng, hai là đồng ý cho vay nhưng phải có một ngân hàng khác cùng tham gia tài trợ. Tất nhiên, việc từ chối đơn xin vay là hãn hữu, các nhà làm ngân hàng chắc chắn sẽ cố gắng tìm cách đáp ứng nhu cầu đó bằng cách cùng liên kết, hợp tác với nhau trong việc tài trợ cho DA. Đó là cách duy nhất giúp ngân hàng vừa đảm bảo tuân thủ luật pháp, vừa giữ được mối quan hệ với khách hàng của mình.

Cơ sở thứ hai đó là mục tiêu hoạt động của NHTM. Tối đa hóa lợi nhuận là một mục tiêu quan trọng của các NHTM. Muốn vậy, ngân hàng phải tìm cách để giảm thiểu chi phí, mở rộng thị trường, phát huy tối đa lợi thế của mình và tận dụng được lợi thế của các ngân hàng bạn. Đó cũng là xu thế chung trong cạnh tranh và hợp tác giữa các ngân hàng. Nó đặt ra yêu cầu đối với các ngân hàng là phải liên kết với nhau, phát huy lợi thế sẵn có của từng thành viên, cùng thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, đồng thời cũng đem lại lợi ích cho tất cả các bên. ĐTT ra đời không chỉ đáp ứng được tất cả các yêu cầu đó, mà nó còn đem lại rất nhiều lợi ích khác cho ngân

hàng như: chia sẻ rủi ro, giữ gìn mối quan hệ với những khách hàng lớn, nâng cao uy tín...

Phân tích trước khi cấp tín dụng và kiểm soát tín dụng là hai khâu rất quan trọng trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của khoản tín dụng và do đó ảnh hưởng đến hiệu quả của khoản vay. Tuy nhiên, thực hiện được hai khâu này đòi hỏi ngân hàng phải có trình độ thẩm định tốt, có thông tin chính xác, khả năng kiểm soát khoản vay tốt. Nhu cầu nâng cao hiệu quả việc kiểm soát tín dụng cũng thúc đẩy các ngân hàng tận dụng ưu thế của những ngân hàng có khả năng kiểm soát tín dụng tốt hơn mình. Hệ quả của nó chính là sự lên kết, hợp tác của các ngân hàng ngày càng được mở rộng trong hoạt động tín dụng.

Trong lĩnh vực ngân hàng, rủi ro luôn là vấn đề làm đau đầu các nhà quản lý. Rủi ro là không thể tránh khỏi, chúng ta chỉ có thể cố gắng để hạn chế đến mức thấp nhất những hậu quả của nó mà thôi. Tự mình hạn chế rủi ro tất nhiên là sẽ khó hơn rất nhiều khi cùng chia sẻ những rủi ro đó. Và đồng tài trợ là cách chia sẻ rủi ro rất hiệu quả. Khi có nhiều ngân hàng cùng tham gia tài trợ, khoản tín dụng sẽ được kiểm soát chặt chẽ hơn, thêm vào đó là các ngân hàng có thể tận dụng tối đa những lợi thế của nhau, nhờ đó mà rủi ro được giảm tới mức thấp nhất.

Vốn là nhu cầu thiết yếu của nền kinh tế, như con người cần có cơm ăn mới có đủ năng lượng duy trì sự sống. Đặc biệt với một nước đang phát triển như Việt Nam, nhu cầu vốn lại càng lớn. Chúng ta cần có vốn để đầu tư và tất cả các lĩnh vực của đời sống xã hội, thực hiện các DA, nhất là khi các DA lớn ngày càng gia tăng như hiện nay. Nguồn vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước lại có hạn, do vậy các ngân hàng là những tổ chức phải đứng ra gánh vác trách nhiệm này. Và khi nhu cầu vốn quá lớn, vượt quá giới hạn cho phép, thì các NHTM phải hợp tác với nhau để cùng tài trợ cho DA.

Trước khi có quy chế 154/1998, hoạt động ĐTT đã bắt đầu xuất hiện dưới hình thức đơn giản là các ngân hàng cùng liên kết với nhau để cho vay. Tuy nhiên, do còn mới mẻ, lại chưa có quy chế, quy định cụ thể về hoạt động này, nên quy mô, phạm vi cũng như hình thức còn nhiều hạn chế. Hoạt động ĐTT trong những năm đầu thập kỷ 90 mới chỉ dừng lại ở việc các TCTD góp vốn tài trợ cho một số dự án về nông nghiệp ở một số địa phương và những khoản tài trợ ngắn hạn cho các hợp đồng xuất khẩu.

Từ năm 1998 đến nay, do nhu cầu vốn đầu tư cho phát triển sản xuất kinh doanh rất lớn, đặc biệt là các DA tầm cỡ quốc gia như: DA xây dựng đường cao tốc Láng- Hòa Lạc, DA xây dựng nhà máy thủy điện Phú Mỹ... nên bản thân mỗi tổ chức tín dụng không thể tự tài trợ cho các DA này. Hơn nữa, do chịu sự ràng buộc về quy định cho vay của NHNN, cũng như thấy rõ những ưu điểm của hoạt động ĐTT, nên các TCTD đã tích cực tham gia. Kể từ khi có quy chế ĐTT của NHNN, đến nay, doanh số cho vay hợp vốn của các TCTD đã tăng lên đáng kể.

Với những ưu điểm của mình, hoạt động ĐTT chắc chắn sẽ tiếp tục được mở rộng và phát triển trong tương lai, đặc biệt là trong điều kiện mở cửa, hội nhập với nền kinh tế thế giới như hiện nay.

1.2 Vai trò của hoạt động đồng tài trợ.

ĐTT ra đời là một đòi hỏi khách quan của nền kinh tế và sự phát triển của các NHTM ở Việt Nam hiện nay. ĐTT là hoạt động có ý nghĩa lớn với bản thân các ngân hàng, với nền kinh tế, và với cả khách hàng- những người có nhu cầu vay khoản tiền lớn. Vai trò của hoạt động này không chỉ đơn thuần là vai trò của hoạt động tín dụng, mà nó ở một tầm cao hơn, với những ưu thế hơn hẳn. Có thể thấy vai trò đó một cách cụ thể như sau:

1.2.1 Đối với nền kinh tế

ĐTT góp phần làm tăng hiệu quả, giảm thiểu rủi ro trong huy động và sử dụng vốn. Nhờ hoạt động này, việc huy động vốn cho nền kinh tế trở nên dễ dàng hơn, nhất là cho các dự án đòi hỏi lượng vốn đầu tư lớn. Thay vì phải huy động vốn từ nhiều nhà đầu tư, nhiều ngân hàng, thì nay, chủ dự án, khách hàng chỉ phải thông qua duy nhất một ngân hàng gọi là “ngân hàng đầu mối đồng tài trợ”, và ngân hàng này sẽ giúp khách hàng huy động nguồn vốn phù hợp nhất từ các ngân hàng thành viên trong nhóm ĐTT hoặc mời các ngân hàng khác cùng tham gia ĐTT. Thêm vào đó, nguồn vốn huy động cho nền kinh tế được quản lý bởi các NHTM- những tổ chức có kinh nghiệm trong quản lý vốn, sử dụng vốn, và thẩm định DA nên giảm thiểu được những rủi ro có thể xảy ra.

Đơn giản hóa việc vay vốn, rút ngắn thời gian huy động vốn, từ đó đẩy nhanh tiến độ thực hiện dự án cũng là một trong những vai trò của hoạt động ĐTT đối với nền kinh tế. Việc huy động vốn sẽ nhanh hơn nhờ có sự tham gia của các ngân hàng- những chuyên gia giàu kinh nghiệm nhất trong lĩnh vực này, các ngân hàng sẽ sử dụng mối quan hệ của mình và những thông tin thu thập được để huy động vốn trong nền kinh tế. Công việc này sẽ dễ dàng hơn, mất ít thời gian hơn để tìm được một nhà đầu tư phù hợp so với việc chủ DA tự mình huy động trong nền kinh tế. Đồng thời, tiết kiệm tối đa các chi phí cho việc đi lại, tìm kiếm, môi giới, vay mượn nhiều lần... cho khách hàng và cũng là cho nền kinh tế. Khi việc huy động vốn diễn ra nhanh chóng và thuận tiện, thì DA sẽ sớm được đưa vào triển khai thực hiện.

1.2.2 Đối với khách hàng

Đối với những khách hàng có nhu cầu vay vốn với số lượng lớn, việc tìm nguồn tài trợ là rất khó khăn, ngoài nguồn vốn họ tự huy động được, thì

còn lại hầu hết phải đi vay ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính khác trong nền kinh tế. Nếu vay vốn trong giới hạn tín dụng cho phép của pháp luật thì không khó, nhưng nếu lượng vốn cần vay lại vượt quá giới hạn cho phép đó thì sẽ rất khó khăn. Hoạt động ĐTT sẽ giúp người đi vay có thể vay mượn ngay một lần một số tiền lớn, tránh phải tiêu tốn quá nhiều thời gian và công sức khi phải vay mượn nhiều lần ở nhiều tổ chức tín dụng khác nhau. Người đi vay (nhận tài trợ) còn được cung cấp một nguồn vốn lớn, kịp thời, có hiệu quả.

Trong khi đó, nếu phải đi vay riêng lẻ, nhiều lần, ở nhiều tổ chức tín dụng, thì khả năng khách hàng nhận được đầy đủ số tiền họ cần là không dễ, bởi: không phải lúc nào các quyết định cho vay của các ngân hàng cũng giống nhau, đó là chưa kể, nếu việc cho vay được thực hiện riêng lẻ, nhiều khi trong số các tổ chức tín dụng mà khách hàng cần quan hệ, có thể có nhiều tổ chức chưa hề có thông tin hoặc quen biết gì về người đi vay, vì thế rất khó để người đi vay nhận được sự chấp thuận cho vay với một khoản vay lớn như vậy.

Rõ ràng, chi phí và thời gian cho việc huy động vốn tại nhiều tổ chức tín dụng khác nhau sẽ lớn hơn rất nhiều so với huy động thông qua một tổ chức tín dụng. Nếu khách hàng vay tại nhiều tổ chức tín dụng thì thời gian để chờ kết quả thẩm định DA, PASXKD, xét duyệt và ra phán quyết tín dụng sẽ rất dài và đôi khi còn có sự khác nhau trong kết quả là cho vay hay không cho vay. Do đó, khách hàng sẽ gặp nhiều phiền hà nếu như một hoặc một vài trong số các tổ chức tín dụng mà khách hàng xin vay lại từ chối đơn xin vay, và khách hàng lại phải mất thời gian để tìm kiếm một tổ chức tín dụng khác. Chắc chắn là phức tạp hơn rất nhiều so với việc huy động bằng hình thức ĐTT, sẽ có một tổ chức tín dụng đứng ra tìm nguồn và huy động vốn cho khách hàng. Dựa vào mối quan hệ của tổ chức tín dụng đó thì

việc huy động vốn sẽ đơn giản và nhanh chóng hơn, việc thẩm định cũng được thống nhất giữa các ngân hàng thành viên ĐTT.

Thông qua hoạt động ĐTT, khách hàng có thể mở rộng quan hệ giao dịch với các ngân hàng, tổ chức tín dụng khác để đa dạng hóa các nguồn tài trợ tiềm năng. Khi đa dạng hóa quan hệ với các ngân hàng, các tổ chức tín dụng, khách hàng có thể so sánh, lựa chọn ngân hàng cung cấp cho mình dịch vụ tốt nhất, với phí và lãi suất cạnh tranh. Thêm vào đó, việc quản lý, theo dõi nợ vay, tài sản thế chấp, cầm cố; thanh toán nợ gốc và lãi vay đến hạn được tập trung vào một mối, thuận lợi cho khách hàng trong quản lý và giao dịch, giúp tiết kiệm thời gian và chi phí quản lý.

1.2.3 Đối với ngân hàng

ĐTT giúp các ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, giữ được mối quan hệ với khách hàng.

Các hoạt động của ngân hàng bao giờ cũng hướng tới một mục tiêu đó là đáp ứng tối đa những nhu cầu của khách hàng. Có như vậy ngân hàng mới có một nền tảng khách hàng vững chắc, xây dựng được uy tín cũng như thương hiệu của mình trong tâm trí khách hàng. “Không thể để khách hàng ra về không” đó không còn là mục tiêu riêng của một ngân hàng cụ thể mà trở thành mục tiêu chung của các tổ chức tín dụng cung cấp dịch vụ ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng, đối tượng khách hàng rất phong phú, và nhu cầu vay vốn cũng rất đa dạng. Và ngân hàng luôn cố gắng để thỏa mãn tốt nhất những nhu cầu đó, làm hài lòng khách hàng. Tuy nhiên, những giới hạn an toàn đôi khi gây cho ngân hàng những khó khăn nhất định, nhất là những ngân hàng lớn, có khả năng tài trợ cho những dự án lớn. Khi khách hàng có nhu cầu được cấp một khoản tín dụng vượt quá khả năng đáp ứng của ngân hàng như: vượt quá giới hạn tín dụng cho phép (15% vốn tự có), vấn đề về chia sẻ rủi ro, khả năng nguồn vốn của ngân

hàng, định hướng tín dụng của ngân hàng... thì ĐTT là giải pháp được lựa chọn để tháo gỡ những khó khăn đó. Lợi ích của ngân hàng nhận được chính là sự đáp ứng nhu cầu khách hàng mà không ảnh hưởng đến mục tiêu hoạt động, đảm bảo tính pháp lý, chia sẻ rủi ro, thêm vào đó là tận dụng được các thế mạnh về nguồn vốn, dịch vụ của các ngân hàng cùng tham gia tài trợ. Như thế, ngân hàng vẫn đảm bảo giữ được uy tín với khách hàng của mình, nhất là với những khách hàng lớn, khách hàng truyền thống, tạo điều kiện thuận lợi trong xây dựng và thực hiện chính sách khách hàng của ngân hàng.

ĐTT giúp ngân hàng thực hiện được các mục tiêu về an toàn, sinh lời, và cạnh tranh.

An toàn là mục tiêu quan trọng trong hoạt động của ngân hàng, vì hoạt động ngân hàng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Trong đó, tín dụng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro nhất. Đặc biệt, khi tài trợ cho các dự án đòi hỏi vốn đầu tư lớn, thời gian thu hồi vốn dài, liên quan đến nhiều lĩnh vực thì rủi ro lại càng cao và không thể lường trước được. Nếu ngân hàng độc lập tài trợ thì khi xảy ra rủi ro, ngân hàng sẽ phải gánh chịu mọi tổn thất. Để tránh “bỏ trứng vào một giỏ” (bỏ vốn lớn vào cùng một DA), các ngân hàng tham gia ĐTT. Đặc trưng của hoạt động ĐTT là một nhóm các ngân hàng kết hợp với nhau tài trợ, do đó sẽ có sự hợp tác trong chia sẻ thông tin, hệ thống phòng ngừa rủi ro... khi đó, khả năng chống đỡ rủi ro tốt hơn một tổ chức đơn lẻ.

Khi thực hiện ĐTT, các tổ chức tín dụng cũng nâng cao hiệu quả thẩm định dự án, đánh giá chất lượng khoản vay, kiểm soát khoản vay... đó là những khâu rất quan trọng trong quy trình cho vay, quyết định chất lượng của khoản vay, và do đó có thể giảm bớt rủi ro cho khoản vay.

Mục tiêu sinh lời: Cũng giống như các dịch vụ khác, ĐTT đem lại nguồn thu từ phí rất lớn cho ngân hàng, nó bao gồm: lãi suất; một số loại phí riêng có như phí đầu môi, phí cam kết, phí quản lý, phí tham gia và một số khoản phí khác. Các khoản phí này làm tăng nguồn thu cho ngân hàng và do đó làm tăng lợi nhuận. Tùy thuộc vào vai trò của ngân hàng là đầu môi hay thành viên mà ngân hàng nhận được các khoản thu phí khác nhau.

Lãi suất là khoản phí đầu tiên mà khách hàng phải trả cho việc sử dụng số vốn mà ngân hàng cho vay. Và tất cả các ngân hàng tham gia ĐTT đều được hưởng khoản thu nhập này.

Khi tham gia ĐTT với vai trò ngân hàng đầu môi thì khoản phí thu được là phí đầu môi, phí tư vấn và một số loại phí dịch vụ khác.

Còn lại phí cam kết, phí tham gia... là những khoản phí mà ngân hàng thành viên được hưởng.

Mục tiêu cạnh tranh và hợp tác: Khi tham gia vào thị trường, các ngân hàng đều phải đối đầu với cạnh tranh. Cạnh tranh làm các ngân hàng hoạt động hiệu quả hơn và khách hàng là những người được lợi nhiều nhất trong xu thế này. Để có thể đứng vững trong cạnh tranh, thì một xu thế tất yếu là hợp tác để mở ra cơ hội tồn tại và phát triển cao hơn. ĐTT không thủ tiêu cạnh tranh, mà ngược lại nó nâng cao trình độ cạnh tranh trong hợp tác và hợp tác để cạnh tranh.

ĐTT giúp nâng cao uy tín, hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng trên thị trường, đồng thời tạo cơ hội để ngân hàng mở rộng thị trường, đa dạng hóa danh mục cho vay, đa dạng hóa khách hàng.

Khi thu xếp thành công một khoản ĐTT, ngân hàng không những giữ được tín nhiệm của mình với khách hàng, mà còn nâng cao vị thế của ngân hàng trên thị trường. Bởi vì, hầu hết các dự án đòi hỏi vốn đầu tư lớn là các dự án trọng điểm hoặc các dự án có tầm quốc gia, liên quan đến lợi ích của

quốc gia và xã hội, do đó, đòi hỏi ngân hàng tài trợ phải là một ngân hàng lớn và uy tín. Khi thực hiện thành công khoản đồng tài trợ cho các dự án như vậy, thì ngoài những cái được về mặt kinh tế, thì cái được lớn hơn đó chính là uy tín của ngân hàng được nâng cao, hình ảnh của ngân hàng sẽ được khách hàng quan tâm và biết đến là một ngân hàng có kinh nghiệm trong lĩnh vực tài trợ, nhất là tài trợ cho các DA lớn. Bên cạnh đó, khi cung cấp sản phẩm này, các ngân hàng có khả năng đa dạng hóa danh mục cho vay thông qua việc đầu tư vốn vào nhiều DA (đầu tư vào các DA lớn trong nhiều ngành khác nhau). Tức là, thay vì đầu tư một số vốn lớn tập trung vào một DA, thì ĐTT giúp ngân hàng chia nhỏ nguồn vốn, đầu tư vào nhiều DA, trong khi các DA đó vẫn là các DA lớn và có tính khả thi cao, hiệu quả thu được sẽ lớn hơn rất nhiều. Đó cũng là cách hiệu quả cho các ngân hàng phân tán rủi ro, đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình. Đồng thời ngân hàng có khả năng thâm nhập vào những lĩnh vực đầu tư mới, những lĩnh vực đầu tư có tiềm năng, từ đó mở rộng thị trường, đa dạng hóa khách hàng.

Đặc biệt, hoạt động ĐTT còn có ý nghĩa to lớn đối với các tổ chức tài chính nhỏ, có trình độ nghiệp vụ chưa cao, muốn thông qua hoạt động này để có thể tiếp cận kỹ thuật cho vay của các tổ chức tài chính lớn, có trình độ cao hơn hoặc để tiếp cận các DA lớn, ít rủi ro.

Đối với các ngân hàng thành viên, họ sẽ có cơ hội để tiếp cận khách hàng mới, lĩnh vực đầu tư mới, thị trường mới mà trước đây là độc quyền của ngân hàng đầu mối, từ đó có thể mở rộng hoạt động kinh doanh, tài trợ vốn cho những lĩnh vực này.

Tăng cường quan hệ với các tổ chức tín dụng khác cũng là một vai trò của hoạt động ĐTT đối với ngân hàng.

Khi nói đến ĐTT thì bản thân tên gọi của nó cũng cho chúng ta thấy đây là hoạt động tài trợ của một nhóm các tổ chức tín dụng với nhau. Khi hình thành nên nhóm ĐTT thì mối quan hệ giữa các ngân hàng thành viên sẽ được củng cố, các ngân hàng trong nhóm sẽ có cơ hội học hỏi những kinh nghiệm, những điểm mạnh của các thành viên khác. Nhờ đó, những điểm yếu của ngân hàng này sẽ được các ngân hàng khác bù đắp, điểm mạnh sẽ được phát huy. Đặc biệt, khi đã hình thành nên nhóm đồng tài trợ, thì những nhược điểm của hoạt động này cũng được khắc phục, nhất là vấn đề về rủi ro liên kết, rủi ro tác nghiệp nghiệp vụ.

1.3 Các hình thức của đồng tài trợ.

1.3.1 Cho vay hợp vốn

Cho vay hợp vốn là hình thức phổ biến nhất và cũng là hình thức xuất hiện sớm nhất trong các hình thức của hoạt động ĐTT.

Cho vay hợp vốn (Syndicated Loan): là hình thức cho vay trong đó một nhóm các tổ chức tài chính cùng liên kết lại để tập hợp vốn cho một khách hàng vay. Theo điều 16.4 QĐ1627/2001/QĐ-NHNN về quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng, thì “Cho vay hợp vốn là việc một nhóm TCTD cùng cho vay đối với một DA vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng; trong đó có một TCTD làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các TCTD khác”. Cho vay hợp vốn thường được tổ chức thực hiện thông qua các hình thức chủ yếu sau:

Cho vay hợp vốn của một nhóm các ngân hàng cố định (hay cho vay hợp vốn theo hình thức câu lạc bộ)

Đây là hình thức một nhóm các ngân hàng tham gia ĐTT đã hình thành cố định để tài trợ cho các DA của các ngân hàng trong nhóm khi có nhu cầu. Các ngân hàng này đã có sự liên kết, hợp tác chặt chẽ. Ngân hàng đầu mối và các ngân hàng tham gia có quy định sẵn các điều kiện tín dụng,

tỷ lệ tham gia, điều kiện đảm bảo thống nhất giữa các ngân hàng trong nhóm.

Ưu điểm của hình thức này là các ngân hàng trong nhóm có mối quan hệ thường xuyên, có sự tin tưởng và giao lưu thông tin chặt chẽ với nhau, do đó, khả năng thu xếp cung ứng vốn cho khách hàng đảm bảo hơn, thời gian thu xếp, đàm phán khoản vay sẽ nhanh chóng, trôi chảy hơn, cung cấp cho khách hàng dịch vụ tốt hơn, kịp thời hơn.

Cho vay hợp vốn của một nhóm các ngân hàng độc lập. (Phát sinh liên kết theo từng DA, khoản vay):

Đây là hình thức cho vay hợp vốn phát sinh khi một ngân hàng nhận được đề nghị tài trợ vốn từ khách hàng, nhận thấy cần thiết chia sẻ cho vay, mời các ngân hàng khác tham gia cho vay ĐTT. Nhóm ngân hàng ĐTT chỉ hình thành khi có DA có nhu cầu tài trợ theo hình thức này.

Ưu điểm của hình thức này là các ngân hàng có thể chủ động mời các ngân hàng thích hợp nhất tham gia tài trợ cho DA: số lượng các ngân hàng tham gia phù hợp với quy mô, nhu cầu vốn của DA, các ngân hàng được lựa chọn tham gia là các ngân hàng có những ưu điểm phù hợp với đặc điểm của DA, hoặc quan tâm tới lĩnh vực mà DA đầu tư. Từ đó, tạo cho quá trình thu xếp, đàm phán giữa các ngân hàng được đồng thuận, giảm bớt phức tạp.

Tuy nhiên hình thức này cũng có một nhược điểm xuất phát từ nhóm ngân hàng ĐTT. Do chỉ được thành lập theo từng DA, khoản vay, nên sự phối hợp giữa các ngân hàng thường không thể tốt bằng nhóm các ngân hàng đã hình thành cố định. Do vậy rủi ro liên kết và rủi ro tác nghiệp sẽ dễ xảy ra, các ngân hàng sẽ mất rất nhiều thời gian để có thể thống nhất các vấn đề mới phát sinh trong quá trình ĐTT.

Cho vay hợp vốn với cam kết chắc chắn của ngân hàng đầu mối đảm bảo 100% nguồn vốn đầu tư DA.

Là hình thức cho vay trong đó ngân hàng đầu mối đã cam kết cho vay với khách hàng một lượng vốn nhất định, trường hợp các ngân hàng tham gia không đủ số vốn vay của khách hàng, ngân hàng đầu mối sẽ tham gia cho vay toàn bộ nguồn vốn còn thiếu hụt của khách hàng, đảm bảo tính khả thi của nguồn vốn đầu tư DA. Hình thức này thường được áp dụng đối với các DA có tính khả thi, hiệu quả cao, đảm bảo khả năng trả nợ vốn vay cho ngân hàng và là các DA của các khách hàng tốt, quan hệ mật thiết, có uy tín đối với ngân hàng đầu mối.

Cho vay hợp vốn với nỗ lực cao nhất của các ngân hàng tham gia tài trợ.

Là hình thức cho vay hợp vốn trong đó các ngân hàng tham gia tài trợ sẽ đăng ký mức vốn có thể tham gia cho vay cao nhất của ngân hàng mình, không phụ thuộc vào nhu cầu vay vốn của khách hàng. Trường hợp số vốn của các ngân hàng tham gia tài trợ nhỏ hơn giá trị cam kết của các ngân hàng, khách hàng sẽ chịu trách nhiệm tìm nguồn vốn huy động khác để đảm bảo nguồn vốn đầu tư DA hay phương án kinh doanh khả thi.

Nếu căn cứ vào tính độc lập của các tổ chức tín dụng tham gia trong hoạt động cho vay hợp vốn, thì cho vay hợp vốn được thực hiện theo hai phương thức:

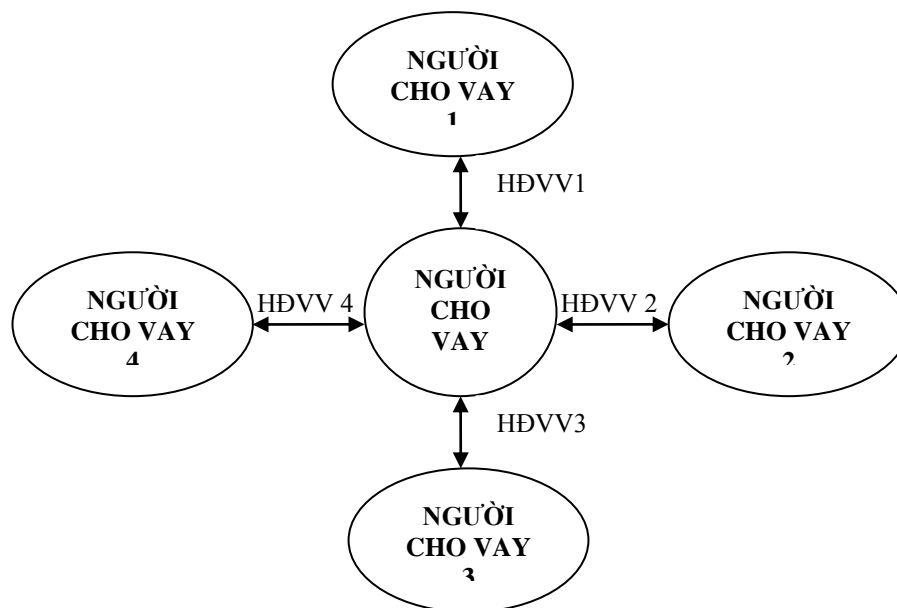
Cho vay hợp vốn trực tiếp: Nhiều ngân hàng cùng tham gia cho vay đối với một người đi vay, song mỗi ngân hàng có một hợp đồng cho vay riêng đối với khoản tiền mà họ cấp cho người đi vay. Nếu có ngân hàng nào đó không cung cấp đầy đủ và đúng hạn số tiền mà mình đã cam kết cho khách hàng vay thì các ngân hàng còn lại không có trách nhiệm về việc

này. Tương tự, khi khách hàng không trả nợ thì từng ngân hàng phải xử lý để tự mình thu hồi nợ chứ không trông cậy vào các ngân hàng khác được.

Ưu điểm của phương thức này là các ngân hàng độc lập trong quản lý món vay, độc lập trong cả trách nhiệm và quyền lợi. Do vậy, rủi ro trong tác nghiệp, rủi ro liên kết phần nào được hạn chế.

Tuy nhiên hạn chế của phương thức này lại ở chỗ, sự độc lập giữa các ngân hàng trong tài trợ cho khoản vay, mỗi ngân hàng một hợp đồng, sẽ gây khó khăn cho khách hàng trong giải quyết tranh chấp hay vi phạm. Có sự so sánh của khách hàng trong các hợp đồng vay vốn của các ngân hàng trong nhóm ĐTT, khiến các ngân hàng phải mất nhiều thời gian trong vấn đề thỏa thuận để đi đến thống nhất về các điều khoản trong hợp đồng, đặc biệt là điều khoản liên quan đến lợi ích của tất cả các bên.

Hình 1.1: Mô hình cho vay hợp vốn trực tiếp



Cho vay hợp vốn gián tiếp: Đối với trường hợp cho vay hợp vốn gián tiếp, nhiều người cho vay cùng tham gia cho một khách hàng vay nhưng chỉ thông qua một hợp đồng cho vay được ký kết với người cho vay. Việc

tham gia góp vốn có thể được thực hiện thông qua một trong hai cách thức sau:

Dự phân trực tiếp: Đối với cho vay dự phân trực tiếp, mỗi người cho vay là một thành viên trong hợp đồng cho vay, có mối quan hệ pháp lý trực tiếp với người đi vay, có trách nhiệm tham gia một phần vốn nhất định đối với khoản vay. Nói cách khác, những người cho vay dự phân trực tiếp quy tụ lại và tiến hành đàm phán với nhau về các điều kiện cho vay trước khi hợp đồng cho vay được ký kết. Một khi hợp đồng cho vay đã được ký kết, thì không còn cơ hội để những người cho vay dự phân trực tiếp tham gia vào khoản vay này nữa. Trong trường hợp đó, những người này muốn tham gia vốn vào khoản vay phải thông qua phương thức cho vay dự phân gián tiếp.

Dự phân gián tiếp: Đối với cho vay dự phân gián tiếp, thành viên tham gia dự phân không phải là thành viên trong hợp đồng cho vay, và vì vậy cũng không có quan hệ pháp lý hoặc nghĩa vụ trực tiếp với người đi vay. Tùy theo loại cho vay dự phân gián tiếp được áp dụng, mà người đi vay có thể được thông báo về các thành viên tham gia cho vay dự phân gián tiếp hay không. Vì ngân hàng tham gia cho vay dự phân gián tiếp không phải là một thành viên tham gia ký kết trong hợp đồng tín dụng nên việc cho vay dự phân gián tiếp có thể xảy ra bất kỳ lúc nào, trước hoặc sau khi có hợp đồng cho vay hợp vốn.

Với phương thức cho vay dự phân gián tiếp, ưu điểm so với cho vay dự phân trực tiếp là các thành viên đã có sự thống nhất thỏa thuận từ trước về các điều khoản trong hợp đồng tín dụng, và chỉ có duy nhất một hợp đồng tín dụng được ký kết giữa ngân hàng đầu mối và người đi vay. Do vậy, khi phát sinh những vấn đề liên quan đến hợp đồng, thì khách hàng sẽ chỉ cần thông báo cho ngân hàng đầu mối. Và việc giải quyết sẽ do nhóm

ngân hàng ĐTT thống nhất đàm phán với nhau. Việc quản lý khoản vay sẽ dễ dàng hơn, khách hàng sẽ không mất thời gian cho việc thỏa thuận quá nhiều các điều khoản trong quá nhiều hợp đồng với từng ngân hàng thành viên. Tuy nhiên so với phương thức dự phần trực tiếp thì rủi ro tác nghiệp và rủi ro liên kết lại cao hơn do quyền lợi và nghĩa vụ của các thành viên trong nhóm đồng tài trợ gắn bó mật thiết với nhau, chỉ một vi phạm của một thành viên cũng khiến các thành viên khác phải liên đới chịu trách nhiệm. Và giải quyết những vấn đề như vậy là không dễ dàng cho cả ngân hàng đầu môi cũng như các thành viên.

1.3.2 Đồng bảo lãnh

Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng (bên bảo lãnh) với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng (bên được bảo lãnh) khi khách hàng không thực hiện được hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho tổ chức tín dụng số tiền đã được trả thay.

Theo điều 12 quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành kèm quyết định số 26/2006/QĐ- NHNN ngày 26/6/2006 của Thống Đốc NHNN Việt Nam: *“Đồng bảo lãnh là việc nhiều tổ chức tín dụng cùng bảo lãnh cho một nghĩa vụ của khách hàng thông qua một tổ chức tín dụng làm đầu môi”*.

Theo quy định về giới hạn bảo lãnh, tổng số dư bảo lãnh của một tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng đó (theo điều 7 quy chế bảo lãnh ngân hàng 26/6/2006). Do vậy với những khoản bảo lãnh mà số tiền bảo lãnh vượt quá giới hạn bảo lãnh đã được quy định thì tổ chức tín dụng có thể thực hiện đồng bảo lãnh.

Tổ chức tín dụng làm đầu môi phát hành bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh trên cơ sở hợp đồng bảo lãnh được ký giữa các tổ chức tín dụng tham

gia đồng bảo lãnh. Các tổ chức tín dụng tham gia đồng bảo lãnh cùng chịu trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh mà tổ chức tín dụng đầu mối đã phát hành cho bên nhận bảo lãnh, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác hoặc các bên tham gia bảo lãnh theo các phần độc lập. Trường hợp tổ chức tín dụng đầu mối phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thay cho khách hàng, thì các tổ chức tín dụng tham gia đồng bảo lãnh có trách nhiệm phải hoàn trả cho tổ chức tín dụng đầu mối số tiền tương ứng theo tỷ lệ tham gia đồng bảo lãnh mà các bên đã thỏa thuận. Các bên tham gia đồng bảo lãnh thỏa thuận mức phí bảo lãnh mỗi bên được hưởng trên cơ sở thỏa thuận về tỷ lệ tham gia đồng bảo lãnh của từng bên và mức phí bảo lãnh thu được của khách hàng.

1.3.3 Góp vốn để thành lập quỹ tài trợ

Là hình thức các tổ chức tài chính, các tổ chức kinh tế, xã hội, Chính phủ góp vốn thành lập Quỹ tài trợ có đại diện quản lý quỹ để tài trợ cho một hoặc nhiều chương trình dự án phát triển kinh tế xã hội. Đây là hình thức được sử dụng rất phổ biến đối với các chương trình hoạt động hỗ trợ phát triển tại các nước đang phát triển như quỹ tài trợ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, quỹ xóa đói giảm nghèo, quỹ hỗ trợ sự phát triển của các dân tộc thiểu số, hỗ trợ các chương trình bảo vệ và phát triển tài nguyên thiên nhiên và môi trường...

Quỹ này được tài trợ từ rất nhiều nguồn khác nhau, có thể từ các tổ chức tài chính quốc tế, các tổ chức phi chính phủ, ngân sách nhà nước, nguồn vay, viện trợ của nước ngoài.

1.3.4 Cho vay ủy thác đầu tư có sự góp vốn của bên nhận ủy thác

Là hình thức trong đó TCTD (bên ủy thác) ủy thác một TCTD khác (bên nhận ủy thác) cấp tín dụng cho khách hàng bằng nguồn vốn của bên nhận ủy thác. Bên nhận ủy thác sẽ được hưởng phí và một phần chênh lệch trong lãi suất cho vay. Đồng thời, để đảm bảo an toàn vốn vay, bên ủy thác

có thể yêu cầu bên nhận ủy thác tham gia cho vay đối với khách hàng và dự án theo một tỷ lệ nhất định (ví dụ chương trình của JBIC tài trợ cho doanh nghiệp vừa và nhỏ: vốn ngân hàng chỉ chiếm tối đa 85% giá trị tài sản được đầu tư, trong đó JBIC chỉ cho vay tối đa 60% giá trị món vay, 40% giá trị còn lại là do ngân hàng đại lý ủy thác cho vay...)

1.3.5 Kết hợp các hình thức trên.

Ngày nay, hoạt động ĐTT của các TCTD trên thế giới đã có sự phát triển rất phong phú đa dạng về hình thức. Nó không chỉ giới hạn trong việc cho vay hợp vốn hay đồng bảo lãnh, mà đã có sự mở rộng quan hệ ĐTT với các ngân hàng nước ngoài, các tổ chức tài chính nước ngoài. Tổ chức tín dụng đầu mối có thể thu xếp tài chính cho DA, PASXKD từ nhiều nguồn như: từ các ngân hàng nước ngoài, các quỹ, hoặc vay vốn thông qua nhà cung cấp... Đối tượng của hoạt động bảo lãnh cũng được mở rộng khi thị trường chứng khoán đang ngày càng phát triển với tỷ lệ các doanh nghiệp, các công ty niêm yết ngày càng gia tăng, là cơ hội tốt cho các ngân hàng đồng bảo lãnh phát hành cổ phiếu, trái phiếu...

1.4 Đặc trưng của hoạt động đồng tài trợ.

ĐTT cũng là một hình thức tín dụng, do đó nó mang đầy đủ những đặc điểm của một hoạt động tín dụng. Nhưng bên cạnh những đặc điểm chung đó, ĐTT cũng có những đặc điểm riêng có, được thể hiện trong những đặc trưng dưới đây:

1.4.1 Thời gian:

Nếu phân loại tín dụng theo thời gian, thì ĐTT là hình thức tín dụng trung và dài hạn, trong đó, dài hạn là chủ yếu. Thời gian cho một khoản cho vay ĐTT thường là 5-10 năm, tùy theo tính chất của từng dự án mà nó tài trợ. Bởi vì hầu hết các DA được tài trợ theo hình thức này là những dự

án lớn, triển khai trong thời gian dài, thời gian thu hồi vốn cũng dài, đặc biệt là những dự án trong lĩnh vực công nghiệp và xây dựng cơ bản.

1.4.2 Lãi suất và phí:

Với các hình thức tín dụng thông thường, như chiết khấu thương phiếu, thì lãi suất là lãi suất chiết khấu, với các khoản cho vay ngắn, trung và dài hạn thông thường, thì lãi suất được quy định cụ thể đối với từng ngân hàng (thường căn cứ vào một mức lãi suất tham chiếu do ngân hàng lựa chọn). Trong hoạt động đồng tài trợ, lãi suất được xác định căn cứ vào sự thống nhất giữa các ngân hàng thành viên, nó khác nhau tùy theo từng dự án cụ thể.

Trong cho vay hợp vốn, người đi vay thường phải thanh toán các loại phí, có thể được chia thành hai nhóm chính, bao gồm:

Phí trọn gói (Front-end free):

Phí đầu mối (lead management free): phí này thường có đối với các khoản vay lớn, có nhiều tổ chức tài chính quản lý. Phí này nhằm trả công cho vai trò tổ chức của tổ chức tài chính đầu mối.

Phí quản lý (Management free): Phí này thường được trả dựa trên đóng góp của từng tổ chức tài chính quản lý đối với khoản vay.

Phí đại lý (Agent free): Phí này để thanh toán cho công thực hiện vai trò đại lý của tổ chức tài chính đại lý.

Phí pháp lý (Legal free): Là các khoản tiền chi tiêu cho các thủ tục pháp lý mà người đi vay phải hoàn trả cho tổ chức tài chính đầu mối.

Phí thực hiện (On-going free)

Phí cam kết (Commitment free): Là chi phí mà người đi vay phải trả cho số tiền mình được vay nhưng chưa sử dụng hết.

Lãi vay (Interest): Được tính trên số tiền thực tế sử dụng.

Trong hoạt động đồng bảo lãnh, các tổ chức tín dụng thỏa thuận trực tiếp với nhau về mức phí bảo lãnh mỗi tổ chức tín dụng được hưởng trên cơ sở mức phí bảo lãnh thu được từ khách hàng và tỷ lệ tham gia của từng bên. Thông thường khách hàng thanh toán phí đồng bảo lãnh cho tổ chức tín dụng đầu mỗi, sau đó các tổ chức tín dụng sẽ hưởng phí bảo lãnh theo tỷ lệ tham gia của mình từ tổ chức tín dụng đầu mỗi. Ngoài ra khách hàng phải thanh toán các chi phí hợp lý khác phát sinh liên quan đến giao dịch bảo lãnh theo thỏa thuận giữa các bên bằng văn bản (theo quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành theo quyết định số 26/2006/QĐ-NHNN14 của thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam ngày 26/6/2006).

1.4.3 Các bên tham gia tài trợ:

Trong hoạt động ĐTT, không chỉ có sự tham gia của một tổ chức tài trợ, mà đó là sự góp vốn của một nhóm các TCTD cùng thỏa thuận thống nhất với nhau tài trợ cho dự án đó. Thông thường bao giờ trong nhóm các ngân hàng ĐTT cũng gồm có ngân hàng đầu mỗi và các ngân hàng thành viên, mỗi ngân hàng có một chức năng nhiệm vụ được phân công cụ thể:

Bên đồng tài trợ: Là hai hay nhiều tổ chức tín dụng cùng cam kết và phối hợp với nhau để thực hiện việc ĐTT đối với bên nhận tài trợ.

Tổ chức đầu mỗi đồng tài trợ (ngân hàng đầu mỗi): Là một trong số các tổ chức tín dụng thành viên được các thành viên khác thống nhất lựa chọn và giao trách nhiệm đầu mỗi việc tổ chức việc ĐTT trên cơ sở năng lực của TCTD đó.

Thành viên đầu mỗi cấp tín dụng: Phải là thành viên có đủ năng lực trong việc thực hiện các nghiệp vụ cụ thể có liên quan của hình thức cấp tín dụng được giao làm đầu mỗi. Bao gồm:

- *Thành viên đầu mỗi cho vay hợp vốn:* Là thành viên được các thành viên tham gia cho vay hợp vốn thống nhất lựa chọn và giao trách nhiệm đầu mỗi trong việc tổ chức cho vay hợp vốn.

- *Thành viên đầu mối đồng bảo lãnh*: Là thành viên được các thành viên tham gia bảo lãnh thống nhất lựa chọn và giao trách nhiệm đầu mối trong việc tổ chức đồng bảo lãnh.

Tổ chức đầu mối thanh toán: Tổ chức đầu mối thanh toán phải là tổ chức tín dụng được phép cung ứng các dịch vụ thanh toán và được thành viên tham gia khác thống nhất lựa chọn và giao trách nhiệm cung ứng các dịch vụ thanh toán trong việc ĐTT.

Đây chính là điểm khác biệt nổi bật của hoạt động ĐTT so với các hình thức tín dụng thông thường khác. Các hình thức tín dụng thông thường được thực hiện song phương giữa tổ chức tín dụng đó với khách hàng một cách trực tiếp hoặc gián tiếp, tức là thường chỉ có hai thành viên trong giao dịch, tổ chức tín dụng và khách hàng.

1.4.4 Đối tượng tài trợ, các trường hợp áp dụng đồng tài trợ.

Đối tượng của hoạt động ĐTT chủ yếu là các dự án lớn, khả thi và hiệu quả, mà nhu cầu vốn cho các dự án đó vượt quá giới hạn cho phép đối với một khách hàng. Theo quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng, ban hành kèm theo quyết định số 297/1999/QĐ- NHNN5 ngày 25/8/1999 của thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam, tổng dư nợ cho vay của một tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng đó. Do đó, nếu dự án có nhu cầu vay vốn vượt quá giới hạn an toàn trên thì các ngân hàng thương mại không được phép cho vay. ĐTT đã giúp ngân hàng không chỉ tuân thủ đúng pháp luật mà còn đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Ngoài ra, khi khách hàng có nhu cầu phân tán tiền vay để hạn chế rủi ro, hay khả năng tài chính và nguồn vốn của TCTD không đáp ứng được nhu cầu cấp tín dụng cho dự án, thì các TCTD cũng tài trợ theo hình thức ĐTT.

1.4.5 Quy trình đồng tài trợ:

1.4.5.1 Quy trình cho vay hợp vốn:

Một khoản cho vay hợp vốn thường trải qua các bước thực hiện giống như quy trình tín dụng thông thường. Tuy nhiên nội dung thực hiện của từng bước lại có những điểm khác biệt xuất phát từ đặc trưng của hoạt động đồng tài trợ.

Bước 1: Đề xuất và thu xếp khoản vay hợp vốn.

Sau khi nhận hồ sơ đề nghị cấp tín dụng theo quy định đối với từng loại hình cấp tín dụng, do khách hàng gửi đến, tổ chức tín dụng đầu mối thực hiện thẩm định sơ bộ tính khả thi của DA, PASXKD.

Sau khi thẩm định sơ bộ, nếu xét thấy phương án vay vốn có tính khả thi, có khả năng hoàn trả gốc và lãi vay, đáp ứng các điều kiện tín dụng và cần thiết phải ĐTT, TCTD đầu mối sẽ gửi thư mời ĐTT (cho vay hợp vốn) đến các tổ chức tín dụng khác kèm theo báo cáo thẩm định sơ bộ. Thư mời đồng tài trợ phải có các nội dung chủ yếu về dự án như: tên DA, chủ đầu tư, tổng nguồn vốn đầu tư, nhu cầu đồng tài trợ để thực hiện DA, thời gian vay và trả nợ, dự kiến lãi suất, phí và phương án trả nợ của DA, và các thông tin chủ yếu về vấn đề cho vay hợp vốn...

Sau khi có văn bản trả lời chính thức với khách hàng, tổ chức tín dụng đầu mối có văn bản gửi các thành viên tham gia đề nghị triển khai bước tiếp theo của quy trình cho vay hợp vốn.

Bước 2: Tổ chức thẩm định

Các thành viên tham gia cho vay hợp vốn phải thỏa thuận thống nhất phương thức thẩm định. Có thể thành lập hội đồng thẩm định (thành viên của hội đồng thẩm định được lựa chọn từ các TCTD tham gia). Hoặc không thành lập hội đồng thẩm định nhưng phải đảm bảo thống nhất giữa các thành viên về tính khả thi của DA, tạo điều kiện thực hiện cấp tín dụng

thuận lợi và đúng quy định của pháp luật. Bên ĐTT lựa chọn và thống nhất với nhau phương thức thẩm định, bản chính hồ sơ thẩm định phải được lưu giữ tại tổ chức đầu mối. Kết quả thẩm định phải được gửi tới các thành viên và lưu lại tại tổ chức đầu mối cho vay hợp vốn.

Bước 3: Quyết định cho vay

Cũng giống như các hình thức tín dụng thông thường, để ra quyết định cho vay, tổ chức tín dụng đầu mối sẽ thực hiện xét duyệt cho vay, ra quyết định cho vay. Sau đó, gửi thông báo cho khách hàng, đề nghị khách hàng hoàn thiện đủ các điều kiện cần thiết trước khi ký hợp đồng tín dụng.

Căn cứ nội dung quyết định cho vay của các tổ chức tín dụng tham gia cho vay hợp vốn, tổ chức tín dụng đầu mối thực hiện đàm phán thống nhất và ký kết hợp đồng ĐTT và hợp đồng cấp tín dụng đối với ĐTT.

Hợp đồng đồng tài trợ: Là cam kết bằng văn bản giữa các thành viên tham gia ĐTT về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ cụ thể của mỗi thành viên trong toàn bộ quá trình đồng tài trợ.

Nội dung chủ yếu của hợp đồng ĐTT bao gồm: Các thành viên tham gia, tổ chức đầu mối, thành viên đầu mối cấp tín dụng, bên nhận tài trợ, cơ cấu và kế hoạch nguồn vốn để thực hiện DA, phương thức và kết quả thẩm định DA, hình thức cấp tín dụng, nội dung ĐTT, điều khoản đảm bảo thanh toán, quy định về trao đổi thông tin giữa các thành viên tham gia, xử lý rủi ro và các tranh chấp giữa các thành viên, nguyên tắc xử lý các phát sinh trong quá trình thực hiện, quy định lưu trữ hồ sơ khoản vay, các nội dung khác theo thỏa thuận, quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của từng thành viên trong việc ký và thực hiện hợp đồng. Trong đó:

Nội dung ĐTT gồm: tổng số tiền đồng tài trợ có chia ra theo từng hình thức cấp tín dụng, theo từng thành viên tham gia; các thỏa thuận cụ

thể về phí và lãi suất; các nội dung chính của từng hình thức cấp tín dụng theo quy định của pháp luật.

Điều khoản đảm bảo thanh toán bao gồm: tổ chức đầu mối thanh toán, các phương thức tài trợ, thu nợ, thanh toán phí và lãi đối với bên nhận tài trợ và giữa các ngân hàng thành viên tham gia ĐTT.

Bảo đảm cấp tín dụng bao gồm: hình thức bảo đảm, phương pháp đánh giá tài sản bảo đảm tiền vay, hợp đồng bảo đảm nợ vay, quản lý và xử lý tài sản bảo đảm để thu nợ...

Hợp đồng cấp tín dụng đối với đồng tài trợ: Là cam kết bằng văn bản giữa bên ĐTT (nhóm thành viên hoặc từng thành viên) với bên nhận tài trợ trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của mỗi bên và mỗi thành viên trong quan hệ cho vay hợp vốn, để thực hiện dự án ĐTT.

Nội dung hợp đồng tín dụng của khoản cho vay hợp vốn tương tự như nội dung hợp đồng của các khoản cho vay thông thường khác, gồm:

Các nội dung chính của khoản vay như: số tiền cho vay, mục đích sử dụng vốn vay, đồng tiền nhận nợ, thời gian cho vay, thu nợ, lịch thanh toán nợ gốc và lãi, lãi suất và phí, biện pháp bảo đảm nợ vay, ...

Ngoài hai hợp đồng trên, khoản vay còn có thể có các hợp đồng bảo đảm nợ vay: hợp đồng thế chấp, cầm cố; hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay; hợp đồng thế chấp quyền sử dụng đất; hợp đồng bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba; văn bản bảo lãnh vay vốn..

Bước 4: Giải ngân

Căn cứ nội dung hợp đồng ĐTT, hợp đồng tín dụng đã được ký kết, các thành viên tham gia tài trợ thực hiện chuyển vốn, tổ chức đầu mối hoặc thành viên được chỉ định giải ngân (nếu có) sẽ thực hiện giải ngân vốn vay cho khách hàng.

Khi nhận được yêu cầu rút vốn và các chứng từ liên quan, tổ chức đầu mối hoặc thành viên được chỉ định thanh toán, giải ngân có trách nhiệm kiểm tra chứng từ làm căn cứ giải ngân, tính toán số tiền giải ngân của từng thành viên, soạn thảo và gửi thông báo chuyển vốn kèm các chứng từ cần thiết theo quy định trong hợp đồng tín dụng và hợp đồng ĐTT đến từng thành viên để chuyển vốn ĐTT.

Trong thông báo chuyển vốn có ghi chi tiết về thứ tự của lần thông báo, tổng số tiền giải ngân của lần thông báo đó, số tiền giải ngân của từng thành viên, ngày hiệu lực, kênh chuyển tiền, nội dung chuyển tiền.

Đối với mỗi món ĐTT, thì tổ chức đầu mối phải mở tài khoản cho bên vay và các tổ chức thành viên để theo dõi việc sử dụng vốn vay cũng như việc hoàn trả gốc, lãi và phí cho đến khi kết thúc hợp đồng.

Bước 5: Thu hồi nợ gốc, lãi và xử lý các vấn đề phát sinh.

Trên cơ sở lịch trình đã thỏa thuận, trước khi đến hạn trả nợ, tổ chức đầu mối thông báo bằng văn bản cho bên nhận tài trợ về số tiền phải trả gồm: nợ gốc, lãi, phí. Đến thời hạn, bên vay phải chuyển tiền thanh toán cho bên tài trợ như đã thỏa thuận.

Căn cứ vào số tiền nhận được từ bên vay, tổ chức đầu mối tính toán nợ gốc, lãi và phí (nếu có) của từng thành viên theo tỷ lệ góp vốn tham gia và chuyển trả các đơn vị thành viên theo quy định tại hợp đồng ĐTT và hợp đồng tín dụng.

Trong thời hạn của hợp đồng tín dụng, nếu bên vay không thực hiện đúng các điều khoản như đã cam kết trong hợp đồng, bên vay vốn có trách nhiệm thông báo đến tổ chức tín dụng đầu mối. Tổ chức tín dụng đầu mối có trách nhiệm thông báo và lấy ý kiến của các thành viên tham gia, đàm phán thống nhất phương án giải quyết vấn đề phát sinh (gia hạn nợ, giảm lãi, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, chuyển nợ quá hạn, xử lý tài sản đảm bảo...)

Bước 6: Kết thúc hợp đồng tín dụng: được thực hiện hoàn toàn tương tự như các hình thức tín dụng thông thường khác.

1.4.5.2 Quy trình đồng bảo lãnh:

Về cơ bản, quy trình đồng bảo lãnh không khác nhiều so với các khoản bảo lãnh thông thường khác. Quy trình đồng bảo lãnh cũng trải qua 5 bước:

Bước 1: Tiếp nhận và hoàn chỉnh hồ sơ

Bước 2: Quyết định bảo lãnh

Bước 3: Phát hành bảo lãnh

Bước 4: Xử lý sau khi phát hành bảo lãnh

Bước 5: Kết thúc bảo lãnh.

1.4.6 Các rủi ro và khó khăn trong hoạt động đồng tài trợ.

Cũng giống như những hình thức cấp tín dụng khác, hoạt động ĐTT cũng chứa đựng rất nhiều rủi ro như: rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá... Ngoài ra, ĐTT cũng có những rủi ro, những khó khăn đặc trưng mà các hình thức tín dụng khác không có hoặc ít có, đó là:

Rủi ro liên kết và vấn đề dàn xếp giữa các thành viên.

Rủi ro liên kết là rủi ro thường gặp trong hoạt động ĐTT và cũng chỉ hoạt động ĐTT mới có rủi ro này. Rủi ro này phát sinh khi giữa các thành viên trong nhóm đồng tài trợ bất đồng quan điểm, không thống nhất về một khâu hay một vấn đề nào đó trong quá trình xét duyệt khoản vay, giải ngân, thu nợ... Nguyên nhân của rủi ro này là do việc thu xếp, thống nhất, giữa các thành viên tham gia tài trợ thường phức tạp và các thành viên có những ý kiến khác nhau về dự án, về chính sách tín dụng, chính sách lãi suất. Rủi ro này hay xảy ra nhiều trong hình thức ĐTT mà nhóm các ngân hàng tài trợ được thành lập khi khoản vay phát sinh. Còn trong trường hợp một nhóm đồng tài trợ đã được hình thành từ trước, đã tài trợ cho nhiều khoản

vay, nhiều dự án, đã thống nhất với nhau về những quy định chung, thì rủi ro này sẽ ít xảy ra hơn.

Quy trình duyệt vay của khoản đồng tài trợ thường phức tạp và kéo dài

Quy trình tín dụng trong hoạt động ĐTT cũng thực hiện theo các bước giống như trong quy trình tín dụng của các hình thức khác. Tuy nhiên do phải có thời gian dàn xếp, đi đến thống nhất giữa các thành viên nên thời gian để phê duyệt một khoản ĐTT thường kéo dài hơn. Sẽ mất thời gian để gửi thư mời ĐTT và nhận phản hồi, thời gian phê duyệt khoản vay, tính toán và thống nhất về lãi suất cho vay, thời gian thu nợ, các loại phí, ... cụ thể:

Đối với cho vay, cho vay hợp vốn: các thành viên phải thống nhất về thể loại và phương thức cho vay, lãi suất cho vay, biện pháp bảo đảm tiền vay, phương thức thu hồi vốn và các nội dung khác theo quy định của Thống Đốc NHNN về cho vay.

Đối với bảo lãnh và đồng bảo lãnh: các thành viên phải thống nhất về loại bảo lãnh, giá trị nghĩa vụ bảo lãnh, thời gian bảo lãnh, phí bảo lãnh, và các nội dung khác theo quy định của Thống Đốc NHNN về bảo lãnh.

Các thành viên tham gia ĐTT cũng phải thống nhất với nhau về phương thức và kết quả thẩm định DA. Đây cũng là một vấn đề quan trọng và phức tạp trong hoạt động ĐTT. Vì nó quyết định đến độ an toàn và hiệu quả của khoản tín dụng.

Không chỉ phức tạp trong khâu định giá và phân tích trước khi cấp tín dụng, mà ngay cả khi triển khai thực hiện, các hợp đồng, nội dung các bước thực hiện ĐTT cũng rất phức tạp. Các thành viên phải thống nhất trong các thỏa thuận về phí, các quy định về trao đổi thông tin, các biện pháp xử lý rủi ro, tranh chấp giữa các thành viên, quyền, nghĩa vụ, và trách nhiệm của

từng thành viên ... Hợp đồng ĐTT là văn bản được ký kết giữa các thành viên tham gia về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ cụ thể của mỗi thành viên trong toàn bộ quá trình ĐTT; hợp đồng cấp tín dụng có thể được ký kết giữa các bên tham gia ĐTT với bên nhận tài trợ thông qua thành viên đầu mỗi cấp tín dụng, hoặc ký trực tiếp giữa TCTD với bên nhận tài trợ phù hợp với quy định tại hợp đồng ĐTT. Đây chính là hai hợp đồng quan trọng trong hình thức ĐTT, nó khác với hợp đồng cho vay trong các hình thức tín dụng thông thường.

Rủi ro tỷ giá

Các khoản ĐTT thường gặp phải rủi ro tỷ giá do hầu hết đồng tiền sử dụng trong hoạt động này là ngoại tệ (USD, EUR...), ít khi sử dụng nội tệ, do đó rủi ro tỷ giá là không thể tránh khỏi. Khi tỷ giá của đồng tiền sử dụng trong khoản vay thay đổi, sẽ ảnh hưởng đến giá trị của đồng tiền do đó nó có thể làm tổn thất cho ngân hàng, khi tỷ giá tăng thì ngân hàng là người bị thiệt vì họ phải cho vay những đồng tiền có giá trị lớn hơn, và khi tỷ giá giảm thì ngược lại.

Các chi phí phụ phát sinh do thời gian tài trợ quá dài

Do tính chất của khoản ĐTT là lượng vốn lớn, và thời gian tài trợ lại dài, do đó các chi phí phụ phát sinh trong quá trình thực hiện DA khó có thể kiểm soát hết được, ví dụ chi phí quản lý món vay có thể vượt quá mức chi phí mà các ngân hàng dự kiến, chi phí cho việc theo dõi kiểm tra, giám sát việc thực hiện dự án thực tế cao hơn... tất cả những khoản chi phí phát sinh ngoài dự kiến của ngân hàng như vậy sẽ làm giảm đi đáng kể lợi nhuận thu được từ khoản tài trợ của ngân hàng, và cũng là một rủi ro của ngân hàng.

1.5 Những nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động ĐTT của NHTM.

1.5.1 Những nhân tố chủ quan

- *Nguồn vốn huy động và cơ cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng.*

Đây là nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất đến hoạt động ĐTT của ngân hàng thương mại. Nó không chỉ là nhân tố thúc đẩy việc mở rộng hoạt động ĐTT, mà còn ảnh hưởng đến quy mô và tính chất hoạt động ĐTT của ngân hàng. Do ĐTT là hoạt động tín dụng dài hạn, giá trị khoản tín dụng lại rất lớn, do đó ngân hàng phải sử dụng nguồn vốn huy động phù hợp để tài trợ. Nếu tỷ lệ vốn ngắn hạn được sử dụng để tài trợ cho hoạt động này quá cao sẽ gây ra rủi ro thanh khoản rất lớn cho ngân hàng. Theo quy định về tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng, tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn đối với các tổ chức tín dụng là từ 25-30%, tùy từng loại hình của tổ chức tín dụng. Do vậy, nếu một ngân hàng thương mại có tỷ trọng nguồn vốn huy động ngắn hạn quá cao sẽ không thích hợp cho việc mở rộng hoạt động ĐTT. Ngược lại, nếu ngân hàng thương mại có khả năng huy động nguồn vốn trung và dài hạn lớn sẽ tạo nền tảng vốn vững chắc cho việc mở rộng hoạt động này.

Bên cạnh đó, chi phí huy động vốn cũng là một yếu tố tác động đến hoạt động ĐTT. Cơ cấu nguồn vốn huy động ảnh hưởng đến lãi suất cho vay, và do đó cũng ảnh hưởng đến giá cả của hoạt động đồng tài trợ.

- *Uy tín, trình độ quản lý và khả năng thẩm định dự án của ngân hàng.*

Đây cũng là một nhân tố quan trọng, nó ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận những DA lớn, những dự án trọng điểm, có hiệu quả cao của ngân hàng. Một ngân hàng có uy tín lớn, trình độ quản lý tốt, được khách hàng đánh giá cao thì chắc chắn cơ hội nhận được đề nghị đầu tư vào những DA

lớn, quan trọng của quốc gia sẽ lớn hơn rất nhiều. Đặc biệt đối với những DA lớn của nhà nước, thì chỉ những ngân hàng lớn có uy tín mới được chính phủ giao cho thẩm định và thực hiện. Ngay cả khi với vai trò là ngân hàng thành viên, không phải ngân hàng nào cũng có cơ hội được mời tham gia ĐTT, hoặc mời gia nhập nhóm ĐTT. Khi lựa chọn nhóm ĐTT, ngân hàng đầu mỗi cũng cân nhắc rất kỹ, chắc chắn là những ngân hàng có uy tín, kinh nghiệm hoặc có thế mạnh trong các lĩnh vực thanh toán, thẩm định quản lý dự án sẽ có cơ hội được mời nhiều hơn là những ngân hàng nhỏ, chưa có kinh nghiệm hoặc ít được khách hàng biết đến.

- *Một số nhân tố khác như:*

Mối quan hệ rộng với ngân hàng khác: Nhờ có mối quan hệ rộng này, ngân hàng sẽ dễ dàng mời các ngân hàng có quan hệ tham gia thực hiện hoạt động ĐTT. Đặc biệt, khi mối quan hệ đó là truyền thống, thân thiết thì những rủi ro liên kết của ĐTT sẽ được hạn chế. Hiểu biết thế mạnh của các ngân hàng, ngân hàng đầu mỗi sẽ lựa chọn được thành viên phù hợp nhất cho tính chất của từng DA.

Định hướng hoạt động của ngân hàng cũng có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động ĐTT. Trong từng giai đoạn khác nhau, các ngân hàng có những mục tiêu khác nhau. Không phải lúc nào ngân hàng cũng triển khai hoạt động đồng tài trợ khi có dự án có nhu cầu vốn vượt quá giới hạn an toàn vốn của TCTD, mà ngay cả trong trường hợp số vốn mà dự án cần không vượt quá giới hạn an toàn, ngân hàng vẫn thực hiện ĐTT. Lý do là, định hướng của ngân hàng khuyến khích việc đa dạng hóa danh mục đầu tư, muốn phân tán rủi ro, khi đó ngân hàng vẫn có thể tiến hành ĐTT. Tùy vào mục tiêu hoạt động và định hướng của ngân hàng, mà việc triển khai đồng tài trợ sẽ được thu hẹp hay mở rộng.

Khả năng tìm kiếm dự án ĐTT cũng có ảnh hưởng đến khả năng đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng. Với những ngân hàng lớn, có uy tín thì khả năng này cao hơn ở những ngân hàng nhỏ, của NHNN thường cao hơn của các NHTM cổ phần. Bởi vì, hầu hết các DA lớn là các DA trọng điểm của quốc gia, những DA liên quan đến những lĩnh vực then chốt trong nền kinh tế, do đó, nhà nước thường giao cho các ngân hàng lớn và có uy tín triển khai thực hiện, để việc quản lý được thuận tiện hơn. Các ngân hàng nhỏ, nguồn vốn cũng nhỏ, khi tham gia ĐTT thì số vốn đóng góp cũng không nhiều, do đó, nếu chọn các ngân hàng này thì nhóm ĐTT sẽ có quá nhiều thành viên, việc quản lý cũng như thống nhất các quan điểm sẽ khó khăn và tốn thời gian hơn.

1.5.2 Những nhân tố khách quan.

- Môi trường kinh tế- xã hội.

Môi trường kinh tế- xã hội là điều kiện để hoạt động ĐTT được triển khai và mở rộng. Với những nền kinh tế đang phát triển, nhu cầu đầu tư cho xây dựng cơ bản, thực hiện các DA là rất lớn. Đó là những cơ hội tiềm năng cho hoạt động đồng tài trợ. Với Việt Nam, khi chính thức trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới, bắt đầu giai đoạn thực sự mở cửa và hội nhập, cùng với sự đẩy nhanh tốc độ của quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, các dự án đầu tư của nước ngoài vào Việt Nam ngày càng nhiều hơn. Đây là thuận lợi lớn cho các NHTM Việt Nam trong việc triển khai hoạt động ĐTT.

- Khả năng tham gia đồng tài trợ của các ngân hàng thành viên.

Việc tham gia đồng tài trợ của các ngân hàng thành viên trong nhóm ĐTT tích cực hay không cũng có ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả của hoạt động này. Nếu đạt được sự đồng thuận tối đa của các ngân hàng thành viên thì quá trình ĐTT sẽ thuận lợi hơn, hiệu quả tài trợ cũng sẽ cao hơn.

- *Hành lang pháp lý, quy chế điều chỉnh.*

Các quy chế điều chỉnh hoạt động đồng tài trợ là rất cần thiết, nó giúp hoạt động đồng tài trợ được thực hiện thống nhất và đúng pháp luật. Hiện nay, quy chế mới nhất điều chỉnh hoạt động này là quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng ban hành kèm QĐ 286/2002/QĐ-NHNN ngày 3/4/2002 của thống đốc NHNN, và quyết định số 886/2003/QĐ-NHNN ngày 11/8/2003 về việc sửa đổi bổ xung một số điều của quy chế đồng tài trợ. Đây là hai văn bản pháp lý quan trọng điều chỉnh hoạt động ĐTT của các NHTM hiện nay.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG ĐỒNG TÀI TRỢ TẠI SỞ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG ĐT & PT VIỆT NAM.

2.1 Khái quát môi trường kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh của Sở Giao Dịch trong thời gian qua.

2.1.1 Khái quát môi trường kinh doanh của Sở Giao Dịch..

Trong những năm qua, tình hình kinh tế xã hội Việt Nam tiếp tục ổn định với tốc độ tăng trưởng của các ngành kinh tế đều đạt và vượt kế hoạch đề ra. Mặc dù còn gặp nhiều khó khăn, thách thức như: đại dịch cúm gia cầm, sức ép tăng giá các loại vật tư, nguyên liệu, hàng tiêu dùng... trong khi thị trường tài chính quốc tế có nhiều diễn biến phức tạp: tỷ giá các đồng tiền mạnh biến động với biên độ cao, rào cản kỹ thuật đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường EU, Mỹ ngày càng khắt khe, tranh chấp thương mại có xu hướng ngày càng tăng... Tuy nhiên, chính phủ đã kịp thời chỉ đạo, đề ra nhiều giải pháp hạn chế các tác động tiêu cực đến nền kinh tế, nhờ vậy nền kinh tế Việt Nam đạt mức tăng trưởng cao nhất trong 9 năm trở lại đây: tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước đạt 8.5%, ngành công nghiệp, xây dựng tăng trưởng vượt bậc 10.6%, dịch vụ tăng 8.5%, thu nhập bình quân đầu người đạt 640 USD, thu hút vốn đầu tư nước ngoài đạt trên 6 tỷ đôla, vốn đầu tư phát triển toàn xã hội có khả năng đạt và vượt mức 383.5 nghìn tỷ đồng. Giá cả trong nước vẫn có xu hướng tăng nhưng không gây ra những biến động lớn, giá tiêu dùng tháng 12/2006 tăng 6.6% so với cùng kỳ năm 2005.

Năm 2006 là năm thứ hai liên tiếp thủ đô Hà Nội hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch đề ra và đánh dấu ba năm kim ngạch xuất nhập khẩu đã tăng gần gấp đôi. Theo tổng cục thống kê, GDP năm 2006 của thủ đô Hà Nội tăng 11.5% so với năm 2005, kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn đạt 3,567 triệu USD, tăng 25% so với năm trước, vốn đầu tư xã hội năm 2006

kà 41,606 triệu đồng, tăng 18.6% so với năm 2005, thu ngân sách trên địa bàn đạt 35,017 tỷ đồng, tăng 13.9% so với năm 2005.

Áp lực cạnh tranh khi gia nhập WTO đòi hỏi các ngân hàng tích cực đổi mới công nghệ, hiện đại hóa các dịch vụ cung cấp cho khách hàng để dần rút ngắn khoảng cách so với các ngân hàng nước ngoài.

2.1.2 Hoạt động huy động vốn

Cơ cấu nguồn vốn của theo thành phần hiện nay của Sở Giao Dịch gồm: tiền gửi dân cư, tiền gửi tổ chức kinh tế và tiền gửi tổ chức tài chính. Tình hình biến động nguồn vốn theo từng nhóm khách hàng trong ba năm gần nhất như sau:

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn của Sở Giao Dịch ba năm gần nhất.

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2004		2005		2006	
	Tuyệt đối	TT%	Tuyệt đối	TT%	Tuyệt đối	TT%
1. TG tổ chức KT	3,705,456	52.13	4,407,585	58.23	7,284,959	72.05
- TG không kỳ hạn	1,109,978	15.61	844,839	11.16	1,645,390	16.27
- TG có kỳ hạn	2,685,478	36.52	3,562,746	47.07	5,639,569	55.78
2. TG dân cư	3,317,088	46.67	3,048,831	40.28	2,791,400	27.61
- TG tiết kiệm	2,208,801	31.07	2,168,426	28.65	2,290,055	22.65
- kỳ phiếu	461,017	6.49	230,878	3.05	122,200	1.21
- CCTG, trái phiếu	647,270	9.11	649,527	8.58	379,145	3.75
3. Huy động khác.	85,906	1.21	113,084	1.49	34,567	0.34
Tổng NV HĐ.	7,108,450		7,569,500		10,110,926	

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của SGD gđ 2002-2006)

Trước diễn biến phức tạp của thị trường huy động vốn, Sở Giao Dịch đã cố gắng giữ vững và tăng trưởng nguồn vốn với kết quả đạt được là 10.110 tỷ đồng, tăng 2,542 tỷ đồng (33.6%) so với cùng kỳ năm 2005, hoàn thành 195% kế hoạch được giao. Đảm bảo cơ cấu nguồn vốn dần được cải

thiện theo hướng tích cực, hướng tới một mô hình cơ cấu tài sản nợ bền vững, phù hợp với cơ cấu tài sản có. Góp phần đáng kể vào việc điều hòa nguồn vốn chung cho toàn hệ thống BIDV. Tiền gửi dân cư có giảm so với các năm trước là do Sở Giao Dịch đã chuyển giao cho một số chi nhánh mới thành lập trong địa bàn thành phố Hà Nội, nhưng sự giảm sút này là không đáng kể và không đáng ngại. Sở Giao Dịch đã có những thành tích nổi bật trong công tác huy động vốn từ các khách hàng lớn, cụ thể:

Sở Giao Dịch đã giữ vững nền tảng khách hàng là các tổ chức kinh tế, định chế tài chính truyền thống như: Ngân hàng Phát triển, Bảo Hiểm Xã hội Việt Nam, Tổng công ty dầu khí... đồng thời đẩy mạnh huy động vốn từ các khách hàng tiềm năng như Tập đoàn Bưu Chính Viễn Thông, Tổng công ty Viễn Thông Quân Đội, Tổng công ty Xi Măng Việt Nam, Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước, Tổng công ty VINACONEX, Tập đoàn Than và Khoáng Sản Việt Nam,... Chính thức ký kết các hợp đồng cung ứng dịch vụ BIDV- home banking, và các hợp đồng tín dụng ngắn hạn, hạn mức khung, triển khai lắp đặt máy ATM, cung cấp các dịch vụ đồ lương tự động kèm theo sử dụng thẻ ATM cho cán bộ nhân viên của các tổ chức này.

Công tác điều hành lãi suất được thực hiện một cách khoa học, đảm bảo lãi suất tiền gửi, tiền vay hợp lý, vừa giữ được khách hàng, vừa tăng lợi nhuận hoạt động trong điều kiện cạnh tranh chủ yếu bằng lãi suất và phát triển mạng lưới như hiện nay.

Triển khai hiệu quả hai đợt phát hành trái phiếu tăng vốn dài hạn đợt I và đợt II năm 2006 với tổng số vốn huy động lên tới 3,250 tỷ VNĐ. Chủ động tiếp cận, giữ vững quan hệ và vận động khách hàng đầu tư tiền gửi mới, tiếp tục đầu tư tiền gửi khi đến hạn, đặc biệt chú trọng đối tượng

khách hàng tiềm năng là các Tổng công ty nhà nước, doanh nghiệp bảo hiểm, công ty chứng khoán, công ty quản lý ngân quỹ.

2.1.3 Hoạt động sử dụng vốn

Hoạt động tín dụng của Sở Giao Dịch về cơ bản bám sát mục tiêu: “ chủ động tăng trưởng, gắn tăng trưởng với kiểm soát chất lượng, đảm bảo an toàn” và phát triển các dịch vụ trên nguyên tắc chấp hành nghiêm chỉnh giới hạn tín dụng được Hội Sở Chính phê duyệt. Kết quả là hoạt động tín dụng của Sở Giao Dịch tăng trưởng trong phạm vi kiểm soát, đạt trên 5000 tỷ đồng, đạt 99.5% giới hạn tín dụng được Hội Sở Chính phê duyệt. Trong đó, ngắn hạn là 1,960 tỷ, trung và dài hạn 3,041 tỷ đồng, nâng tỷ trọng tín dụng ngắn hạn lên gần 40% tổng dư nợ, dư nợ theo kế hoạch nhà nước và chỉ định giảm dần theo đúng định hướng tín dụng của Sở Giao Dịch. Tỷ lệ NQH /tổng dư nợ duy trì ở mức thấp: 0.98% năm 2005 và năm 2006 tỷ lệ này là 0.95%.

Bảng 2.2: Doanh số cho vay theo loại hình tín dụng.

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2004	2005	2006
Cho vay ngắn hạn	855,811	1,724,458	1,959,934
Cho vay trung và dài hạn thương mại	1,345,314	1,012,621	623,713
Cho vay đồng tài trợ	1,119,697	1,981,066	2,596,114
Cho vay theo kế hoạch nhà nước	515,475	374,866	256,478
Cho vay ủy thác, ODA	387,754	305,846	266,034
Tổng doanh số cho vay	4,224,051	5,398,857	5,702,273

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của SGD GD 2002-2006.)

2.1.4 Hoạt động dịch vụ

Là một trong những đơn vị dẫn đầu trong hệ thống về số thu dịch vụ với tổng thu dịch vụ ròng năm 2006 đạt 49.59 tỷ đồng, tăng 93.7% so với năm 2005. Cao hơn mức bình quân toàn hệ thống và hoàn thành 109% kế hoạch năm.

Bảng 2. 3: Thu dịch vụ và lợi nhuận của Sở Giao Dịch ba năm gần nhất.

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2004		2005		2006	
	Tuyệt đối	%TT	Tuyệt đối	%TT	Tuyệt đối	%TT
Thu DV ròng	24,502	-4.48	25,600	4.48	49,592	93.72
LN trước thuế	83,856	-36.15	93,659	11.69	184,858	97.37
Tổng tài sản	10,950,980	5.31	11,180,720	2.10	14,141,538	26.48

(Nguồn: báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Sở Giao Dịch giai đoạn 2002-2006)

Sở Giao Dịch đã triển khai các sản phẩm dịch vụ theo đúng chỉ đạo của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam . Đẩy mạnh quan hệ hợp tác trên nhiều lĩnh vực với một số các tổng công ty như: Tổng công ty Than Việt Nam và Tổng công ty Xăng dầu Việt Nam với hoạt động thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ; tổng công ty Dầu khí Việt Nam trên lĩnh vực huy động vốn; tổng công ty Viễn Thông Điện Lực với hoạt động tiền gửi và dịch vụ...

Sở Giao Dịch đã triển khai mở rộng mạng lưới ATM, thực hiện làm đại lý thanh toán liên hàng cho trên 30 tổ chức tín dụng trên địa bàn.

2.2 Nhu cầu đồng tài trợ của khách hàng trong nền kinh tế

Khi hội nhập với nền kinh tế thế giới, thì nhu cầu mở rộng sản xuất, mở rộng quy mô và hiện đại hóa cơ sở vật chất nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh đối với các đối thủ nước ngoài ngày càng gia tăng. Những DA đầu tư lớn, có hiệu quả và đem lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế và các ngân

hàng thương mại như: dự án nâng cấp hệ thống tàu biển, mua tàu chở dầu trọng tải 47,084 DWT, với tổng vốn đầu tư 48 triệu USD, các dự án thuộc lĩnh vực xây dựng như dự án nhà máy nhiệt điện Hải Phòng tổng vốn đầu tư 126 triệu USD, nhà máy thủy điện SeSan 3, tổng vốn đầu tư 110 triệu USD... và rất nhiều các cơ hội đầu tư khác sẽ được triển khai trong những năm tới. Đó là cơ hội tốt cho Sở Giao Dịch thực hiện đồng tài trợ. Những dự án lớn, dự án trọng điểm của chính phủ trong những lĩnh vực đầu tư nhạy cảm như xuất nhập khẩu, xây dựng, giao thông, điện lực, bưu chính viễn thông,... sẽ được đầu tư và nâng cấp, đảm bảo cơ sở hạ tầng vững chắc cho tiến trình hội nhập của đất nước, do vậy, thị trường cho hoạt động đồng tài trợ là một thị trường hứa hẹn nhiều tiềm năng.

2.3 Những lợi thế của Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam khi thực hiện đồng tài trợ.

2.3.1 Là một ngân hàng lớn, có cơ cấu vốn huy động phù hợp cho việc thực hiện đồng tài trợ.

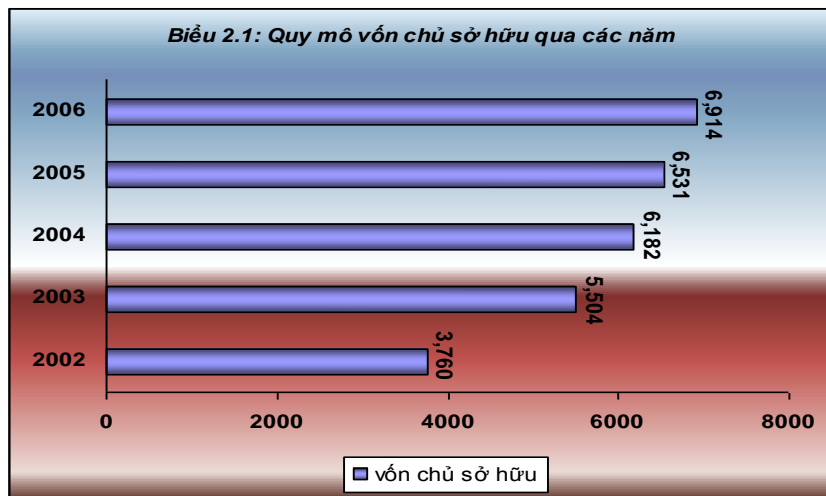
Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam là một trong những ngân hàng thương mại nhà nước lớn. Quy mô vốn chủ sở hữu của ngân hàng trong những năm qua luôn ở mức cao trong hệ thống ngân hàng thương mại nhà nước.

Bảng 2.4: Quy mô vốn chủ sở hữu qua các năm của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam

Đơn vị: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Vốn điều lệ	2,300,000	3,746,300	3,866,492	3,970,977	4,103,357
Vốn khác	247,782	283,414	568,805	741,985	853,096
Các quỹ	938,140	1,328,399	1,517,236	1,702,916	1,832,196
Lợi nhuận để lại	274,205	145,524	299,607	114,963	125,703
Tổng vốn CSH	3,760,127	5,503,637	6,182,140	6,530,861	6,914,352

(Nguồn: Báo cáo thường niên ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.)



Theo chuẩn mực kế toán hiện hành của Việt Nam, vốn chủ sở hữu của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam tính đến thời điểm 31/12/2005 là 6,530 tỷ đồng, năm 2006 là 6,914 tỷ đồng. Đây là một điều kiện thuận lợi cho Sở Giao Dịch I có thể thực hiện ĐTT với số vốn tham gia lớn, có thể thực hiện với cả vai trò là ngân hàng đầu mối cũng như ngân hàng thành viên.

Cơ cấu vốn huy động của Sở Giao Dịch trong những năm vừa qua có thể thấy thông qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.5: Cơ cấu huy động vốn của SGD ngân hàng ĐT & PT Việt Nam

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2004		2005		2006	
	Tuyệt đối	TT	Tuyệt đối	TT	Tuyệt đối	TT
Huy động vốn	7,108,450		7,569,500		10,110,926	
<i>Theo kỳ hạn</i>						
- Ngắn hạn	4,265,070	60%	4,541,700	60%	5,662,119	56%
- Trung và dài hạn	2,843,380	40%	3,027,800	40%	4,448,807	44%
<i>Theo loại tiền</i>						
- VND	5,686,760	80%	6,206,990	82%	8,594,287	85%
- Ngoại tệ	1,421,690	20%	1,362,510	18%	1,516,639	15%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của SGD giai đoạn 2002-2006)

Tính đến thời điểm 31/12 năm 2006, tổng nguồn vốn huy động của Sở Giao Dịch đạt 10,110 tỷ đồng, chiếm 6,21% thị phần trên địa bàn. Nguồn vốn của Sở Giao Dịch hình thành chủ yếu từ nguồn tiền gửi thanh toán có kỳ hạn của tổ chức kinh tế và tiền gửi tiết kiệm của dân cư. Đây là hai nguồn tiền gửi có tính ổn định cao, và chi phí thấp, rất phù hợp cho việc sử dụng để tài trợ vốn cho hoạt động ĐTT. Tỷ trọng nguồn vốn huy động trung và dài hạn của Sở Giao Dịch chiếm khoảng từ 40-45% tổng nguồn vốn huy động. Đây là một cơ cấu vốn phù hợp cho hoạt động ĐTT, vừa đảm bảo về chi phí vốn thấp, vừa đảm bảo thời hạn, hạn chế được rủi ro mất khả năng thanh toán.

Trong hệ thống ngân hàng, thị phần huy động vốn của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam tính đến 31/12/2005 so với tổng huy động vốn của hệ thống ngân hàng đạt 15.7% tăng so với năm 2004 (15.3%). Thị phần tín dụng của ngân hàng cũng tăng so với năm 2004 từ 19% lên 19.6%. Trong hệ thống các ngân hàng thương mại nhà nước, thị phần huy động vốn của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam là 17% năm 2004, và 19% năm 2005, thị phần tín dụng là 21% năm 2004, và 22% năm 2005. Tỷ lệ đó cho thấy trong hệ thống các ngân hàng thương mại nhà nước, BIDV cũng là một ngân hàng thương mại có thị phần tín dụng và thị phần huy động vốn đáng kể. Quy mô tín dụng và quy mô huy động vốn cho thấy BIDV là một ngân hàng thương mại nhà nước lớn hiện nay.

Bảng 2.6: Tổng hợp thị phần của các NHTM nhà nước giai đoạn 2001-2005

Chỉ tiêu	2004	2005
<i>Thị phần huy động vốn</i>		
- Ngân hàng ĐT & PT	17%	19%
- Ngân hàng ngoại thương VN.	22%	22%
- Ngân hàng công thương VN	22%	21%
- Ngân hàng TM nhà nước khác.	39%	38%
Tổng cộng	100%	100%
<i>Thị phần tín dụng</i>		
- Ngân hàng ĐT & PT	21%	22%
- Ngân hàng ngoại thương VN.	16%	16%
- Ngân hàng công thương VN	21%	20%
- Ngân hàng TM nhà nước khác.	42%	42%
Tổng cộng	100%	100%

(Nguồn: Báo cáo thường niên ngân hàng ĐT & PT Việt Nam năm 2005)

BIDV có một hệ thống chi nhánh lớn, rộng khắp trên toàn quốc, với 79 chi nhánh cấp 1, 3 sở giao dịch và 62 chi nhánh cấp 2 tính đến cuối năm 2005. Đây là điều kiện thuận lợi cho ngân hàng có thể mở rộng thị phần, đa dạng hoá khách hàng, và tăng nguồn vốn huy động từ các thành phần kinh tế khác nhau.

2.3.2 Là một ngân hàng có truyền thống trong tài trợ dự án, đặc biệt là các dự án phát triển, tài trợ cho hoạt động xây dựng cơ bản, đầu tư, sản xuất kinh doanh, rất phù hợp với đối tượng của hoạt động đồng tài trợ.

Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam (BIDV), tiền thân là ngân hàng kiến thiết Việt Nam, được thành lập vào năm 1957 để thực hiện nhiệm vụ nhận vốn từ ngân sách nhà nước cho vay các dự án đầu tư cho xây dựng cơ bản.

Hiện nay, BIDV là một trong những ngân hàng thương mại nhà nước lớn của Việt Nam, cung cấp nhiều dịch vụ cho vay, nhận tiền gửi, và các dịch vụ ngân hàng khác cho mọi thành phần kinh tế

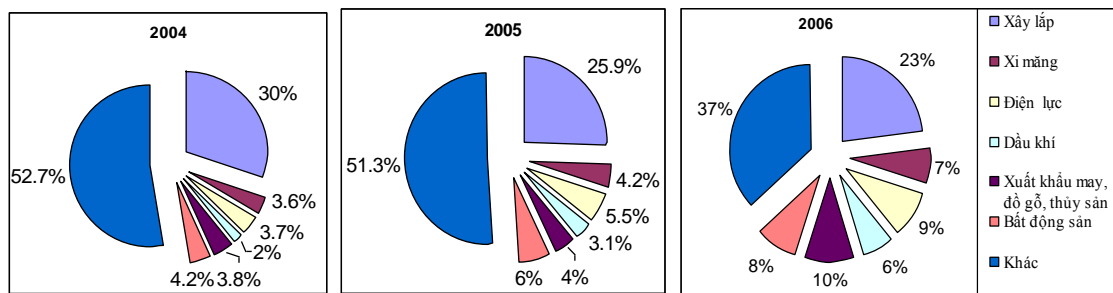
Lĩnh vực đầu tư chủ yếu của BIDV đó là :

- Xây lắp dân dụng, công nghiệp và đầu tư cơ sở hạ tầng
- Bưu chính viễn thông
- Giao thông vận tải, trong đó tập trung chủ yếu vào hai lĩnh vực là hàng không và đường sắt.
- Công nghiệp khai khoáng
- Chế biến nông sản, thủy hải sản
- Chế biến hàng xuất khẩu
- Công nghiệp năng lượng và dầu khí.
- Các khu công nghiệp trọng điểm

Bảng 2.7: Tỷ trọng dư nợ tín dụng theo ngành trên tổng dư nợ qua các năm

Lĩnh vực đầu tư	2004	2005	2006
Xây lắp	30%	25.9%	23%
Xi măng	3.6%	4.2%	7.0%
Điện lực	3.7%	5.5%	9.0%
Dầu khí	2.0%	3.1%	6.0%
Xuất khẩu may, gỗ, thủy sản.	3.8%	4.0%	10.0%
Bất động sản	4.2%	6%	8.0%
Khác	52.7%	51.3%	37.0%
Tổng	100%	100%	100%

(Nguồn: Sổ tay tín dụng ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.)

Biểu 2.2: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo ngành

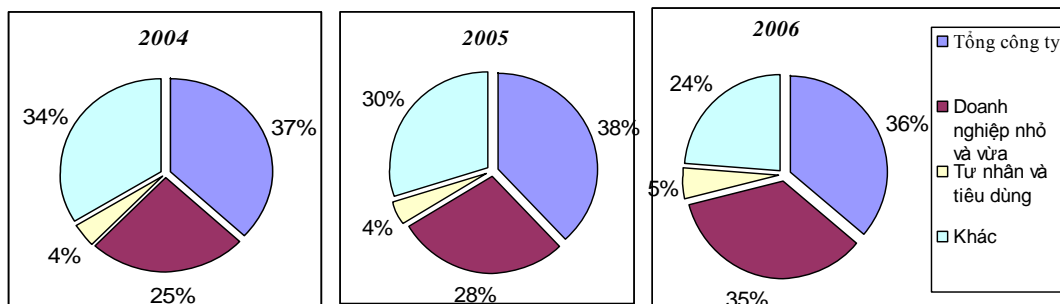
Xây lắp, xi măng, điện lực và giao thông là bốn lĩnh vực đầu tư chủ yếu của Sở Giao Dịch, riêng xây lắp, dư nợ chiếm tới 23% tổng dư nợ qua các năm. Truyền thống của sở giao dịch là tài trợ cho các dự án lớn thuộc các lĩnh vực là thế mạnh của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam. Đây lại là những lĩnh vực tập trung nhiều dự án lớn nhất, nhu cầu vay vốn luôn ở mức cao, và thường là những dự án trọng điểm của quốc gia, của vùng kinh tế, do đó luôn được nhà nước ưu tiên đầu tư thực hiện. Thêm vào đó, khách hàng truyền thống của Sở Giao Dịch lại là các tổng công ty lớn, tỷ trọng dư nợ của nhóm khách hàng này luôn chiếm từ 35-40% tổng dư nợ của Sở Giao Dịch.

Bảng 2.8: Tỷ trọng dư nợ theo khách hàng so với tổng dư nợ qua các năm.

Khách hàng	2004	2005	2006
Tổng công ty	37%	38%	36%
Doanh nghiệp nhỏ và vừa	25%	28%	35%
Tư nhân và tiêu dùng	4%	4%	5%
Khác	34%	30%	24%

(Nguồn: Báo cáo thường niên ngân hàng ĐT & PT Việt Nam 2005)

Biểu 2.3: Cơ cấu dư nợ theo khách hàng qua các năm.



2.3.3 BIDV là một trong những ngân hàng thương mại nhà nước có uy tín lớn trong hệ thống các ngân hàng thương mại của Việt Nam hiện nay.

Trong quá trình hoạt động, để thấy được uy tín của một ngân hàng, ngoài những kết quả của hoạt động kinh doanh đã nêu ở trên, phải kể đến những thành tích mà ngân hàng đã đạt được trong thời gian qua.

BIDV là ngân hàng thương mại đầu tiên đăng ký thành công thương hiệu tại thị trường Hoa Kỳ- một thị trường khó tính và đầy tiềm năng.

BIDV cũng là ngân hàng đầu tiên liên tục thực hiện kiểm toán theo cả hai tiêu chuẩn IAS và VAS trong nhiều năm.

Năm 2001, BIDV vinh dự là ngân hàng thương mại đầu tiên tại Việt Nam nhận chứng chỉ ISO 9001: 2000.

Trong những năm vừa qua, BIDV đã đạt được nhiều thành tích nổi bật như: giải thưởng Sao Vàng Đất Việt, thương hiệu mạnh 2005,2006... Đặc biệt, năm 2005, BIDV tin nhiệm giao quản lý nguồn vốn trái phiếu quốc tế do chính phủ phát hành cho VINASHIN. Việc quản lý an toàn và hiệu quả nguồn vốn này đã chứng tỏ uy tín và thương hiệu của BIDV.

Năm 2006, BIDV cũng là ngân hàng thương mại đầu tiên được xếp hạng tín nhiệm chính thức bởi tổ chức Mood's.

2.3.4 Có mối quan hệ kinh doanh với các ngân hàng thương mại nhà nước và rất nhiều ngân hàng thương mại cổ phần khác.

Hiện nay, ngân hàng ĐT & PT Việt Nam đang duy trì mối quan hệ bền vững với ba ngân hàng thương mại nhà nước là ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, ngân hàng Công Thương Việt Nam, ngân hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông thôn Việt Nam, và một số ngân hàng cổ phần lớn và có uy tín như: Ngân hàng Thương Mại cổ phần Quân Đội, Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu,... Đây là những điều kiện thuận lợi nhuận cho Sở Giao Dịch có thể thực hiện hoạt động ĐTT với cả vai trò là ngân hàng đầu mối và ngân hàng thành viên. Trên cơ sở mối quan hệ truyền thống đó, những rủi ro đặc trưng của hoạt động ĐTT và những khó khăn thường gặp phải trong hoạt động này cũng được hạn chế đáng kể.

2.3.5 Là một ngân hàng có uy tín trong thẩm định DA, quản lý rủi ro.

BIDV là một trong những ngân hàng có kinh nghiệm trong thẩm định cũng như quản lý DA, đặc biệt là những DA trong lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản, điện lực, giao thông vận tải, vì đây là những lĩnh vực truyền thống, là thế mạnh của ngân hàng. Mà các DA có nhu cầu vốn lớn, chỉ được đáp ứng tốt nhất thông qua phương thức ĐTT thì hầu hết lại thuộc các lĩnh vực là thế mạnh của BIDV, đây là điểm rất thuận lợi cho ngân hàng thực hiện, triển khai hoạt động này.

Quy trình thẩm định của ngân hàng được thiết lập theo bộ tiêu chuẩn quốc tế ISO 9000:2000, với một số nội dung nổi bật như: lưu đồ quy trình thẩm định, văn bản chi tiết hướng dẫn cán bộ tín dụng thực hiện thẩm định dự án với hệ thống các chỉ tiêu phân tích định tính và định lượng cụ thể, lập báo cáo thẩm định và các yêu cầu của công tác thẩm định. Từ đó, việc thẩm định được thống nhất và khoa học; đảm bảo kiểm soát được hoạt động nghiệp vụ, góp phần phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong đầu tư.

Quản lý rủi ro là một trong những yếu tố quan trọng xác định vị thế và thương hiệu của BIDV, một trong những thế mạnh của ngân hàng. Các chính sách quản lý rủi ro đã được soạn thảo là nền tảng ban đầu cho cho hoạt động này được thực hiện theo đúng pháp luật, theo thông lệ quốc tế, toàn diện và hệ thống, nhằm tạo ra một khuôn khổ hoạt động quản lý rủi ro bài bản, hiệu quả từ công đoạn nhận diện, đo lường cho đến các giải pháp hạn chế rủi ro. Thiết lập các công cụ quản lý rủi ro mới và hiệu quả như: quy định tạm thời về xếp hạng rủi ro tín dụng chi nhánh, dự báo về xu hướng rủi ro tín dụng đối với từng lĩnh vực, kiểm soát việc tuân thủ các trạng thái ngoại tệ, phân tích độ lệch lãi suất, phân tích độ nhạy, và giá trị rủi ro (VAR)

2.3.6 Có hệ thống công nghệ ngân hàng hiện đại và khả năng thu thập thông tin chính xác hiệu quả, tạo điều kiện cho quản lý dự án, thẩm định dự án.

Trong giai đoạn 2001-2005, BIDV đã hoàn thành dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán giai đoạn I, với hơn 140 chi nhánh và điểm giao dịch được kết nối tập trung và online, xây dựng được nền móng công nghệ cơ bản và cốt lõi cho một ngân hàng hiện đại, tạo ra bước phát triển mới về chất lượng dịch vụ, tiến tới trình độ của các ngân hàng trong

khu vực. Nhờ đó, khả năng thu thập thông tin cũng như quản lý thông tin được nâng cao, đây là yếu tố rất cần thiết trong quản lý và thẩm định DA.

BIDV cũng đã tạo dựng được một tiềm lực cơ sở vật chất và mở rộng kênh phân phối sản phẩm trong toàn quốc, đặc biệt là tại các địa bàn kinh tế trọng điểm như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh. Triển khai, quy hoạch, và có kế hoạch đầu tư hệ thống tháp văn phòng BIDV với tổng diện tích sàn lên tới 600.000m², vận hành và đưa vào hoạt động dự án BIDV Tower 194 Trần Quang Khải; mở ra 20 đơn vị thành viên và hàng trăm phòng giao dịch, hơn 500 điểm ATM, POS.

2.4 Thực trạng hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam .

2.4.1 Tốc độ tăng trưởng của hoạt động đồng tài trợ. Một số dự án mà Sở Giao Dịch thực hiện đồng tài trợ.

Kể từ năm 2000 cho tới nay, hoạt động ĐTT tại Sở Giao Dịch đã có những sự thay đổi theo hướng tích cực. Doanh số cho vay ngày càng tăng cùng với sự gia tăng của các dự án ĐTT. Sự phát triển của hoạt động ĐTT có thể tóm lược như sau:

Trong giai đoạn trước năm 1998, sở giao dịch hầu như không thực hiện đồng tài trợ, phải tới khi quy chế đầu tiên về ĐTT được ngân hàng nhà nước ban hành năm 1998, thì đến năm 2000 Sở Giao Dịch mới bắt đầu thực hiện hoạt động này. Nguyên nhân là do số lượng dự án có nhu cầu vốn lớn không nhiều, khách hàng còn chưa biết nhiều về sản phẩm tín dụng này, và quy chế mới ban hành còn thiếu cụ thể, khiến cho các ngân hàng rất dè dặt khi triển khai. Từ sau khi quy chế ĐTT được ban hành và có những sửa đổi cho phù hợp với thực tế thì hoạt động ĐTT đã bước đầu phát huy hiệu quả thực sự của nó. Bằng chứng là doanh số ĐTT tại Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam tăng với tốc độ cao trong giai đoạn 2000- 2006. Bảng số liệu dưới đây sẽ minh họa cụ thể sự gia tăng đó:

Bảng 2.9: Tốc độ tăng trưởng doanh số tín dụng đồng tài trợ.

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Tổng DS CV</i>	3,613,812	4,414,183	4,232,491	3,995,700	4,224,051	5,398,857	5,702,273
<i>ĐTT</i>	145,120	543,790	687,924	974,592	1,119,697	1,981,066	2,596,144
<i>Tỷ Trọng</i>	4.01	12.32	16.25	24.39	26.51	36.69	45.53
<i>%TT</i>	–	274.72	126.51	41.67	14.89	76.93	31.05

(Nguồn: Báo cáo hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch I ngân hàng ĐT & PT Việt Nam)

Qua bảng số liệu ta thấy doanh số đồng tài trợ liên tục tăng và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong tổng doanh số cho vay của Sở Giao Dịch. Năm 2006, doanh số đồng tài trợ đạt 2,596 tỷ VNĐ, chiếm tới 45.53% tổng doanh số cho vay của Sở, năm 2004 tỷ lệ này là 36.69%, cao hơn rất nhiều so với những năm 2000-2003. Trong đó, chủ yếu Sở Giao Dịch thực hiện với vai trò là ngân hàng đầu mối, doanh số cho vay hợp vốn đầu mối chiếm tới 98.31% tổng doanh số ĐTT, với tổng giá trị 2,552 tỷ đồng năm 2006. Các khoản vay ĐTT dài hạn chiếm tỷ lệ cao, tới trên 90%, các khoản vay ĐTT trung hạn rất ít. Trong năm 2006, có 14 khế ước ĐTT, nhưng tất cả đều là những dự án dài hạn và Sở Giao Dịch tham gia với vai trò là ngân hàng đầu mối cho vay hợp vốn. Không phát sinh một khoản đồng bảo lãnh nào trong năm 2006. Ta có thể hiểu được điều này vì nhu cầu bảo lãnh với số tiền bảo lãnh lớn là không nhiều, và nếu phát sinh thì việc bảo lãnh sẽ do hội sở chính thực hiện. Thông tin cụ thể được thể hiện trong bảng số liệu dưới đây:

Bảng 2.10: Doanh số đồng tài trợ theo loại hình và thời gian.

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2004		2005		2006	
	Tuyệt đối	TT	Tuyệt đối	TT	Tuyệt đối	TT
Tổng doanh số cho vay	4,224,051	-	5,398,857	-	5,702,273	-
Doanh số đồng tài trợ	1,119,697	26.51	1,981,066	36.69	2,596,114	45.53
Cho vay hợp vốn	1,119,697	100%	1,981,066	100%	2,596,114	100%
<i>Với vai trò NH đầu mối</i>	<i>1,013,386</i>	<i>90.50</i>	<i>1,966,044</i>	<i>99.24</i>	<i>2,552,330</i>	<i>98.31</i>
- Trung hạn	0		0		78,485	3.08
- Dài hạn	1,013,386		1,966,044		2,473,845	96.92
<i>Với vai trò NH thành viên</i>	<i>106,311</i>	<i>9.50</i>	<i>15,022</i>	<i>0.76</i>	<i>43,784</i>	<i>1.69</i>
- Trung hạn	0		0		43,784	
- Dài hạn	106,311		15,022		0	
Đồng bảo lãnh	0	-	0	-	0	-

(Nguồn: Báo cáo đồng tài trợ của SGD ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.)

Bảng 2.11: Doanh số cho vay đồng tài trợ bốn quý năm 2006.

Đơn vị: Triệu VNĐ.

Chỉ tiêu	2006			
	Quý 1	Quý 2	Quý 3	Quý 4
Cho vay hợp vốn	1,077,795	200,315	170,075	1,147,929
<i>Với vai trò là NH đầu mối</i>	<i>1,077,795</i>	<i>200,315</i>	<i>170,075</i>	<i>1,104,145</i>
- Trung hạn	0	0	0	78,484
- Dài hạn	1,077,795	200,315	170,075	1,025,661
<i>Với vai trò NH thành viên</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>43,784</i>
- Trung hạn	0	0	0	43,784
- Dài hạn	0	0	0	0
Đồng bảo lãnh	0	0	0	0

(Nguồn: Báo cáo đồng tài trợ của SGD ngân hàng ĐT & PT Việt Nam)

Trong năm 2006, 14 khế ước ĐTT phát sinh, một con số rất lớn so với năm 2004, và 2005, doanh số ĐTT của năm 2006 đạt 2,596 tỷ đồng, cao nhất trong ba năm.

Từ khi triển khai hoạt động ĐTT đến nay, Sở Giao Dịch đã tiến hành ĐTT cho tất cả 38 dự án, trong đó hầu hết là các dự án lớn, thời gian dài và là các dự án thuộc các lĩnh vực trọng điểm, những lĩnh vực là thế mạnh của Sở Giao Dịch như xi măng, điện lực, bưu chính viễn thông, giao thông vận tải....Các dự án mà Sở Giao Dịch thực hiện ĐTT trong ba năm gần nhất và số vốn mà Sở Giao Dịch cam kết tham gia được thể hiện cụ thể trong bảng 2.12.

Bảng số liệu cho thấy, trong năm 2004, Sở Giao Dịch chỉ thực hiện đồng tài trợ cho hai dự án của hai khách hàng là Công ty Du lịch và Dịch vụ Hà Nội và Công ty Tài Chính Bưu Điện, đồng thời tiếp tục giải ngân cho các khế ước ĐTT đã cam kết trong các năm trước đó. Năm 2005 không phát sinh thêm một khoản vay đồng tài trợ mới nào. Đến năm 2006, có 14 khoản vay đồng tài trợ mới phát sinh của 5 khách hàng đều là các tổng công ty lớn. trong đó Sở Giao Dịch làm đầu mỗi đồng tài trợ tới 13 dự án.

Bảng 2.12: Các khách hàng được cấp vốn bằng hình thức đồng tài trợ.

TÊN KHÁCH HÀNG	Số vốn SGD cam kết tham gia
2004	
<i>- Với vai trò ngân hàng đầu mối</i>	
CTY DU LỊCH VÀ DV HÀ NỘI	10,500,000,000
<i>- Với vai trò ngân hàng thành viên</i>	
CÔNG TY TÀI CHÍNH BƯU ĐIỆN	5,250,000,000
2005	

- Với vai trò ngân hàng đầu mối	-
- Với vai trò ngân hàng thành viên	-
2006	
- Với vai trò ngân hàng đầu mối	
TẬP ĐOÀN DẦU KHÍ VIỆT NAM	
Dự án 1	315,161,000,000
Dự án 2	24,000,000,000
BAN QUẢN LÝ DA NHIỆT ĐIỆN 1	
Dự án 1	95,700,000,000
Dự án 2	472,800,000,000
CTY CP XI MĂNG HẠ LONG	
Dự án 1	905,360,000,000
Dự án 2	200,000,000,000
Dự án 3	150,000,000,000
Dự án 4	120,000,000,000
Dự án 5	80,000,000,000
Dự án 6	50,000,000,000
Dự án 7	50,000,000,000
CTY CP VẬN TẢI XĂNG DẦU VITACO	
Dự án 1	54,500,000,000
Dự án 2	24,000,000,000
- Với vai trò ngân hàng thành viên	
CTY XĂNG DẦU B12	45,500,000,000

(Nguồn: Báo cáo duyệt vay đồng tài trợ của Sở Giao Dịch I ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.)

Đối tượng khách hàng của hoạt động ĐTT nhìn chung tương đối đa dạng, thuộc mọi thành phần kinh tế, có cả doanh nghiệp nhà nước, các tổng

công ty, và cả các công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, vẫn tập trung chủ yếu vào một số khách hàng là các tổng công ty nhà nước, như: Tổng công ty Điện Lực Việt Nam, Tổng công ty Dầu Khí, Tổng công ty Xi Măng,... đây là nhóm khách hàng truyền thống thuộc các lĩnh vực là thế mạnh của Sở Giao Dịch và cũng là những lĩnh vực thường phát sinh những dự án với nhu cầu vay vốn lớn, rất phù hợp với đối tượng của hoạt động ĐTT.

2.4.2 Dư nợ, nợ quá hạn, tài sản đảm bảo, và tổng thu từ hoạt động ĐTT.

Tình hình dư nợ của hoạt động ĐTT tại Sở Giao Dịch trong những năm vừa qua có thể tổng kết sơ qua trong bảng 13. Tổng dư nợ của năm 2005 và 2006 rất lớn, năm 2006 là 4,368 tỷ. Tuy năm 2004 và 2005 số khoản vay ĐTT phát sinh không nhiều nhưng dư nợ vẫn ở mức cao là do trong năm 2003, số lượng khế ước ĐTT phát sinh lớn, và các dự án này lại kéo dài trong nhiều năm, do vậy nó đã đẩy dư nợ của các năm sau lên cao. Thông thường các dự án mà Sở Giao Dịch làm đầu mỗi có thời hạn từ 5- 10 năm. Do đó, Sở Giao Dịch sẽ thực hiện phát vay thành nhiều lần và trong nhiều năm. Với việc giải ngân như vậy, chi phí quản lý, kiểm soát, giám sát khoản vay đối với những khoản ĐTT thường rất lớn, nó làm cho chi phí cho một khoản vay ĐTT tăng cao và do đó sẽ làm giảm đi lợi nhuận đem lại từ hoạt động này, và làm tăng thêm những rủi ro ngoài dự kiến. Dư nợ của các khoản ĐTT trung hạn thành viên còn ở mức cao, trong khi doanh số lại thấp, đây là một dấu hiệu không mấy tích cực, và do đó Sở Giao Dịch cần quan tâm hơn đến những khoản vay này, phải có sự theo dõi và quản lý chặt chẽ hơn. Các khoản đồng bảo lãnh không phát sinh nên dư nợ của đồng bảo lãnh bằng không.

Bảng 2.13: Dư nợ của hoạt động đồng tài trợ giai đoạn 2004-2006.

Đơn vị: Triệu VNĐ

Chỉ tiêu	2004	2005	2006
Tổng dư nợ ĐTT	3,677,187	3,737,825	4,368,243
<i>Tổng dư nợ cho vay hợp vốn</i>	<i>3,677,187</i>	<i>3,737,825</i>	<i>4,368,243</i>
<i>Với vai trò ngân hàng đầu mối</i>	<i>3,299,354</i>	<i>2,852,167</i>	<i>3,577,868</i>
- Trung hạn	0	0	30,677
- Dài hạn	3,299,354	2,852,167	3,547,191
<i>Với vai trò ngân hàng thành viên</i>	<i>377,833</i>	<i>885,659</i>	<i>790,375</i>
- Trung hạn	0	0	13,107
- Dài hạn	377,833	885,659	777,269
<i>Tổng số dư bảo lãnh</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>

(Nguồn: Báo cáo ĐTT của Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT& PT Việt Nam)

Tuy nhiên, rủi ro và nợ quá hạn của hình thức tín dụng đồng tài trợ lại thấp nhất trong những khoản tín dụng trung và dài của Sở Giao Dịch, chính vì thế mà lãi suất cho vay ĐTT cũng không cao hơn lãi suất cho vay trung và dài hạn thông thường. Trong thời gian qua, tỷ lệ nợ quá hạn của hoạt động ĐTT là 0%, tức là không có nợ quá hạn phát sinh trong hoạt động ĐTT tại Sở Giao Dịch I. Đây là một tích cực của hoạt động ĐTT, và cũng là một trong những lý do để Sở Giao Dịch thực hiện đẩy mạnh hơn nữa việc triển khai mở rộng hoạt động này.

Hình thức đảm bảo phổ biến nhất trong tín dụng ĐTT đó là thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay. Do đó, tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo của tín dụng ĐTT ở Sở Giao Dịch đạt 100%. Do các dự án ĐTT là những dự án lớn, và thường là những dự án thuộc lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản, hoặc lĩnh vực xuất nhập khẩu, do đó đảm bảo bằng hình thức thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay là hình thức đảm bảo thuận tiện nhất cho các khoản

cho vay đồng tài trợ. Không chỉ trong vấn đề định giá tài sản đảm bảo, mà ngay cả trong vấn đề quản lý tài sản đảm bảo cũng như vấn đề tài sản đảm bảo bị giảm giá trị thị trường khi định giá lại. Tuy nhiên để thực hiện được hình thức bảo đảm này thì ngân hàng cần phải có một trình độ thẩm định và định giá tài sản tốt, có như vậy mới hạn chế được rủi ro khi thị trường có biến động. Về vấn đề này thì Sở Giao Dịch có thể thực hiện được vì ngân hàng ĐT & PT Việt Nam là một trong những ngân hàng hàng đầu trong lĩnh vực thẩm định và định giá tài sản cũng như trình độ quản lý.

Với một khối lượng dư nợ lớn và doanh số phát sinh hàng năm vào loại lớn nhất trong số tất cả các sản phẩm tín dụng đang được triển khai tại Sở Giao Dịch, ĐTT đã đem lại một nguồn thu không nhỏ từ phí cho Sở Giao Dịch trong ba năm trở lại đây.

Biểu 2.14: Thu lãi và phí từ hoạt động đồng tài trợ:

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	2006
Phí đồng tài trợ	8,457	8,596	10,046
Thu lãi từ hoạt động ĐTT	356,687	362,569	423,719
Tổng thu từ hoạt động ĐTT	365,144	371,165	433,765
Tổng thu từ hoạt động tín dụng	7,410,205	7,563,158	8,381,595

(Nguồn: Báo cáo ĐTT của Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam)

Tổng thu từ hoạt động ĐTT chiếm khoản 5.2% tổng thu từ hoạt động tín dụng của Sở Giao Dịch, đạt 0.434 tỷ đồng, và chiếm 35- 40% tổng thu từ hoạt động cho vay.

Lãi suất và phí trong hoạt động ĐTT được xây dựng trên cơ sở thỏa thuận giữa các ngân hàng ĐTT và bên nhận tài trợ, và tính chất của từng dự

án, khoản vay. Mức lãi suất và phí bảo lãnh thông thường bằng mức lãi suất và phí bình quân của các ngân hàng tham gia tài trợ, cụ thể:

Phí bảo lãnh bằng bình quân phí bảo lãnh của các ngân hàng tham gia đồng bảo lãnh.

Lãi suất cho vay bằng bình quân lãi suất đầu vào của các ngân hàng tham gia tài trợ + lãi biên.

Phí đầu mối: thông thường được áp dụng bằng 0.05% tính trên toàn bộ số dư nợ gốc và thời gian cho vay thực tế.

Phí cam kết : 0.15% tính trên số tiền chưa giải ngân kể từ ngày ký hợp đồng tín dụng trên số ngày thực tế trôi qua.

Ngoài ra bên vay cũng phải trả thêm một số các loại phí như: phí thuê luật sư tư vấn soạn thảo và đàm phán hợp đồng, phí quản lý...

2.5 Đánh giá thực trạng hoạt động đồng tài trợ của Sở Giao Dịch Ngân Hàng Đầu Tư & Phát Triển Việt Nam.

2.5.1 Những kết quả đạt được.

Những phân tích kết quả hoạt động ĐTT ba năm gần nhất cho thấy, hoạt động ĐTT của Sở Giao Dịch đã có những thành công trên các mặt: số lượng dự án, khoản vay, doanh số cho vay, chất lượng tín dụng.

Nếu như những năm 2000- 2002 doanh số của hoạt động này còn rất khiêm tốn, thì đến những năm 2004-2006 tình hình đã được cải thiện đáng kể. Từ 145 tỷ đồng năm 2000, đến năm 2006 doanh số của hoạt động này đã tăng lên tới 2,596 tỷ đồng, gấp 17.9 lần năm 2000. Tính từ khi triển khai thực hiện ĐTT cho đến nay, Sở Giao Dịch đã thực hiện ĐTT cho 38 dự án, với cả tư cách là ngân hàng đầu mối và ngân hàng thành viên, trong đó chủ yếu với tư cách ngân hàng đầu mối.

Dư nợ liên tục tăng qua các năm, năm 2004, 2005 đạt trên 3,000 tỷ đồng, năm 2006 đạt 4,368 tỷ đồng. Đây là một con số rất lớn đối với hoạt

động tín dụng, cho thấy vai trò của hoạt động này trong quá trình mở rộng tín dụng và đa dạng hóa khách hàng của Sở Giao Dịch.

Với lợi thế của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam, và cũng là lợi thế của Sở Giao Dịch trong phục vụ đầu tư phát triển, đội ngũ cán bộ tín dụng có kinh nghiệm trong thẩm định cũng như quản lý món vay, Sở Giao Dịch đã được khách hàng biết đến và tin tưởng giao cho thực hiện thu xếp vốn cho các dự án lớn, có tính khả thi, và Sở Giao Dịch đã thực hiện thu xếp vốn thành công cho các dự án đó ở cả vai trò ngân hàng đầu mối và ngân hàng thành viên.

Thứ ba, hoạt động ĐTT đã có sự đa dạng về đối tượng khách hàng mà Sở Giao Dịch phục vụ cũng như lĩnh vực tài trợ. Không chỉ giới hạn trong những lĩnh vực là thế mạnh của Sở Giao Dịch như: xây lắp, điện lực, giao thông, mà Sở Giao Dịch cũng đã hướng đến những lĩnh vực có tiềm năng như: thương mại dịch vụ, xuất nhập khẩu... Sở Giao Dịch đã tận dụng tốt nhất lợi thế của mình trong những lĩnh vực thế mạnh, và còn phát huy tốt lợi thế của nhóm khách hàng truyền thống là những khách hàng lớn, có uy tín như các tổng công ty, các doanh nghiệp nhà nước... Khách hàng của ĐTT cũng được đa dạng hóa, thuộc mọi thành phần kinh tế khác nhau: doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Tuy nhiên, các hình thức ĐTT mà Sở Giao Dịch hiện mới chỉ triển khai cho vay hợp vốn dài hạn với cả vai trò đầu mối và thành viên, hợp vốn trung hạn còn ở mức khiêm tốn, đồng bảo lãnh còn rất hạn chế.

Bên cạnh những khoản cho vay/ đồng bảo lãnh thực hiện theo hình thức đồng tài trợ do yêu cầu pháp lý bắt buộc để đảm bảo không vượt quá giới hạn cho vay/ bảo lãnh đối với một khách hàng, cũng có những khoản ĐTT được thực hiện nhằm chia sẻ rủi ro, phân tán vốn vay, và mở rộng thị trường, đa dạng hóa khách hàng. Điều đó cho thấy hoạt động ĐTT đã thực

sự phát huy được vai trò của nó trong vấn đề đảm bảo an toàn trong cho vay, đảm bảo tính pháp lý và đặc biệt là nâng cao chất lượng tín dụng tại Sở Giao Dịch.

Thứ tư, phải nói chất lượng tín dụng của hoạt động ĐTT đến thời điểm này là tốt. Có thể khẳng định được điều này là vì đến thời điểm này chưa phát sinh nợ quá hạn, các dự án tài trợ bằng hình thức này đều đang triển khai có hiệu quả, có khả năng thu hồi vốn, chưa phát sinh những dấu hiệu cho thấy có thể mất khả năng trả nợ gốc và lãi vay. Tỷ lệ tài sản đảm bảo nợ vay đạt 100%. Sở Giao Dịch cũng thực hiện trích lập dự phòng rủi ro theo đúng quy định của ngân hàng và của Sở.

Cuối cùng, một điểm tích cực nữa của hoạt động ĐTT đối với Sở Giao Dịch đó là : thông qua hoạt động này, mối quan hệ của Sở Giao Dịch cũng như của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam với các ngân hàng thành viên được củng cố và phát triển. Qua đó, đội ngũ cán bộ của Sở Giao Dịch có cơ hội được trao đổi kinh nghiệm với các đồng nghiệp tại các ngân hàng bạn, trao đổi thông tin về khách hàng cũng như kinh nghiệm về nghiệp vụ nhằm nâng cao chất lượng khoản vay.

2.5.2 Những khó khăn, hạn chế.

Những thành quả đã đạt được khi triển khai thực hiện hoạt động ĐTT là rất rõ ràng, nhưng do đây vẫn được coi là một sản phẩm mới, chỉ được thực sự chú ý đến trong một vài năm trở lại đây, việc triển khai thực hiện trong thời gian ngắn nên kinh nghiệm còn chưa nhiều, và vẫn còn có những hạn chế nhất định:

Một là, mặc dù trong thời gian qua Sở Giao Dịch đã đạt được những thành công nhất định, nhưng chưa thực sự tương xứng với tiềm năng. Tổng dư nợ đồng tài trợ tính đến thời điểm 31/12/2006 mới đạt trên 4,000 tỷ đồng. Đồng bảo lãnh thì chưa được triển khai thực hiện, trong khi bảo lãnh

cũng là một trong những điểm mạnh của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam và cũng là thế mạnh của Sở Giao Dịch. Nguyên nhân của tình trạng này một phần là do trong những năm vừa qua, nhu cầu bảo lãnh với số tiền lớn không nhiều, và hầu hết các khoản bảo lãnh lớn đều do hội sở chính thực hiện.

Các cam kết cho vay ĐTT là rất lớn, nhưng những khó khăn trong quá trình thu xếp vốn cũng như thẩm định dự án đã làm cho số lượng những dự án, khoản vay đồng tài trợ còn ở mức thấp so với nhu cầu cũng như khả năng của Sở Giao Dịch

Thứ hai, tuy hoạt động đồng tài trợ đã được đa dạng hóa về khách hàng, nhưng hình thức còn đơn điệu. Sở Giao Dịch chủ yếu thực hiện dưới hình thức là cho vay hợp vốn với vai trò là ngân hàng đầu mối, ít thực hiện với vai trò là ngân hàng thành viên. Đây là một điểm nên thay đổi. Vì đồng tài trợ với vai trò là ngân hàng thành viên thường là những khoản cho vay ít rủi ro hơn so với đồng tài trợ với vai trò là đầu mối, thời gian thu hồi vốn của những khoản vay này lại nhanh hơn do nó không phụ thuộc nhiều vào thời gian của dự án.

Các hình thức đồng tài trợ chủ yếu là cho vay hợp vốn dài hạn với các dự án của các khách hàng là các tổng công ty lớn của nhà nước, đồng bảo lãnh và cho vay hợp vốn ngắn hạn còn ít, rất nhỏ so với các khoản vay đồng tài trợ đầu tư cho các dự án dài hạn.

Dư nợ và cam kết cho vay đồng tài trợ còn tập trung chủ yếu ở các khoản vay đầu tư dự án có nhu cầu vay vốn lớn, bắt buộc phải đầu tư theo hình thức đồng tài trợ để đảm bảo yêu cầu của pháp luật. Sở Giao Dịch chưa triển khai tìm kiếm những dự án hiệu quả, tính khả thi cao, nhu cầu vốn lớn, tuy không vượt quá giới hạn tín dụng, nhưng nếu thực hiện đồng tài trợ sẽ đem lại hiệu quả cao hơn. Có thể, một lý do là các ngân hàng, nếu

đã có thể tự tài trợ được, thì hầu như không muốn chia sẻ cho các ngân hàng khác, bởi một lẽ đương nhiên là không ngân hàng nào muốn chia miếng bánh của mình cho người khác khi có thể một mình ăn cả. Chưa quan tâm đến những dự án thực sự vì mục tiêu chia sẻ rủi ro, tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường, và đa dạng hóa lĩnh vực đầu tư, phát hiện ra những lĩnh vực đầu tư mới nhiều tiềm năng.

Ba là: hoạt động đồng tài trợ còn ở mức độ đơn giản, chưa có sự kết hợp các hình thức đồng tài trợ như: cho vay ủy thác đầu tư có sự góp vốn của bên nhận ủy thác, góp vốn để thành lập quỹ đầu tư, đồng tài trợ có sự phối hợp giữa khoản vay thương mại trong nước với khoản vay thiết bị nước ngoài để thực hiện dự án, đồng tài trợ trong đó ngân hàng đầu mối thu xếp vốn có thể đứng ra thu xếp vốn vay tín dụng thương mại kết hợp với bảo lãnh phát hành trái phiếu, cổ phiếu ra thị trường, bảo lãnh vay vốn nước ngoài cho doanh nghiệp. Các hình thức này rất có hiệu quả đối với ngân hàng có truyền thống tài trợ cho các dự án phát triển và thực hiện nhiệm vụ ủy thác đầu tư cho nhà nước cũng như các tổ chức tài chính nước ngoài như ngân hàng ĐT & PT.

Tiếp nữa đó là thời gian thẩm định và thu xếp vốn cho các khoản đồng tài trợ thường kéo dài, khoảng từ 25- 30 ngày làm việc. Có nhiều lý do dẫn đến tình trạng này:

Đầu tiên phải nói đến thời gian thẩm định, đàm phán, thống nhất về nội dung điều kiện cho vay của các ngân hàng. Vì đây là một khâu phức tạp và nếu không thực hiện tốt, không thống nhất toàn diện thì dễ dẫn đến những mâu thuẫn và tranh chấp, bất đồng quan điểm khi tiến hành đồng tài trợ.

Thời gian chuẩn bị đầu tư dự án, đáp ứng các điều kiện về hồ sơ pháp lý, tài sản đảm bảo cũng rất dài, và phức tạp. Hiện nay, thủ tục hành chính

xin các loại giấy phép đầu tư, giấy phép khai thác tài nguyên, giấy chứng nhận môi trường, đăng ký giao dịch bảo đảm ... mất rất nhiều thời gian, đôi khi còn làm ảnh hưởng tới thành công của dự án, và việc thu xếp vốn.

2.5.3 Nguyên nhân của những hạn chế trên

❖ *Nguyên nhân khách quan xuất phát từ môi trường kinh tế, pháp lý:*

Trong những năm vừa qua, thực hiện chính sách đổi mới do Đảng khởi xướng, nền kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực. Tuy nhiên, do xuất phát điểm thấp, nên nội lực của nền kinh tế Việt Nam còn yếu. Đặc biệt là ở hệ thống các doanh nghiệp, cả nhà nước và tư nhân. Các doanh nghiệp nhà nước hoạt động chưa hiệu quả, vẫn còn thua lỗ. Hệ thống tài chính tiền tệ còn yếu kém, chưa phát triển hoàn thiện, các nghiệp vụ kinh doanh còn đơn điệu.

Chúng ta có một điều kiện thuận lợi về môi trường chính trị ổn định, nhưng cũng cần phải xem xét nhiều hơn đến môi trường pháp lý. Vì đây mới là cơ sở cho các doanh nghiệp, các nhà đầu tư hoạt động tuân thủ theo đúng pháp luật. Trong những năm vừa qua, thực hiện chính sách khuyến khích đầu tư, nhà nước đã có những điều chỉnh các quy định về đầu tư xây dựng cơ bản, về đăng ký kinh doanh theo hướng giảm nhẹ, đơn giản, tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế thực hiện đầu tư và sản xuất. Nhưng những thay đổi này chưa đáng kể, các thủ tục đăng ký kinh doanh, xin giấy phép vẫn còn phức tạp, qua nhiều trung gian, làm mất rất nhiều thời gian của cả khách hàng và của cả ngân hàng.

Văn bản pháp lý liên quan trực tiếp đến hoạt động đồng tài trợ của ngân hàng thương mại là quy chế đồng tài trợ ban hành kèm quyết định số 286/2002/QĐ- NHNN ngày 3-4-2002 và quyết định số 886/2003/QĐ- NHNN về việc sửa đổi bổ sung quy chế đồng tài trợ. Hai văn bản này ban hành nhằm hướng dẫn các tổ chức tín dụng trong việc thực hiện hoạt động

ĐTT. Quy chế này, trong thời gian qua, đã bước đầu tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động đồng tài trợ. Nhưng sau một thời gian áp dụng, quy chế này đã bộc lộ một số những điểm vướng mắc, cụ thể:

Hình thức được hướng dẫn trong quy chế mới chỉ dừng lại ở hai hình thức là cho vay hợp vốn và đồng bảo lãnh. Còn hình thức đồng tài trợ khác như góp vốn thành lập quỹ tài trợ, cho vay có sự góp vốn của bên nhận ủy thác, và kết hợp các hình thức trên thì chưa được đề cập đến. Do đó, các ngân hàng chưa có cơ sở pháp lý cho việc thực hiện các hình thức này.

Quy chế cũng chưa quy định rõ những tổ chức tín dụng như thế nào thì được thực hiện đồng tài trợ. Hiện tại, quy chế mới chỉ quy định những tổ chức tín dụng thành lập và hoạt động theo luật các tổ chức tín dụng và các chi nhánh được ủy quyền được phép thực hiện đồng tài trợ. Chưa nêu cụ thể về những điều kiện về vốn, về tình hình hoạt động, về tính hoàn thiện trong các nghiệp vụ... Dẫn đến tình trạng có ngân hàng sau khi thẩm định dự án, ký hợp đồng đồng tài trợ, hợp đồng tín dụng, đã không thể tiến hành giải ngân vì Ngân Hàng Nhà Nước không cho phép với lý do ngân hàng này đang trong tình trạng kiểm soát đặc biệt.

Quy chế đồng tài trợ cũng chưa đề cập đến hoạt động đồng tài trợ của tổ chức tín dụng trong nước với các tổ chức tín dụng nước ngoài, chưa có hướng dẫn cụ thể cho vấn đề này. Hiện nay, với sự phát triển của nền kinh tế, có rất nhiều dự án có vốn đầu tư nước ngoài, và nhu cầu vốn cho các dự án này là không nhỏ. Hơn nữa, trong xu hướng hội nhập kinh tế khu vực và thế giới như hiện nay, việc các tổ chức tín dụng trong nước và các tổ chức tín dụng nước ngoài kết hợp tài trợ vốn cho các dự án, chương trình phát triển kinh tế xã hội trong nước là một xu hướng tất yếu. Do vậy, việc quy định và hướng dẫn cụ thể cho quá trình hợp tác này là rất cần thiết, tạo cơ

sở pháp lý cho việc mở rộng hoạt động đồng tài trợ cũng như hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng Việt Nam.

Trong quy chế đồng tài trợ, việc phân định trách nhiệm của từng thành viên và của ngân hàng đầu mối chưa cụ thể. Chủ yếu, vấn đề này được các tổ chức tín dụng tham gia đồng tài trợ tự thỏa thuận với nhau trong từng khoản vay, và do đó dễ dẫn đến những rủi ro, sự không thống nhất trong giải quyết các vấn đề nảy sinh ngoài dự kiến. Vì tâm lý của các ngân hàng là không ai muốn gánh chịu hậu quả khi rủi ro xảy ra, cho dù đó là lỗi của mình. Quy chế đồng tài trợ cần có những quy định cụ thể về quyền hạn, cũng như trách nhiệm của từng thành viên, của ngân hàng đầu mối, và phạm vi trách nhiệm của từng tổ chức tín dụng tham gia khi có những rủi ro xảy ra. Đặc biệt là vấn đề về căn cứ xác định quyền hạn, trách nhiệm của các thành viên là gì, dựa vào tỷ lệ vốn góp hay dựa vào vai trò của ngân hàng đó trong việc tài trợ... cũng chưa được cụ thể hóa. Đồng tài trợ là một nghiệp vụ phức tạp, do đó nếu không được cụ thể hóa các bước thực hiện cũng như những lợi ích liên quan đến khách hàng và các bên tham gia thì sẽ là một trở ngại lớn cho các ngân hàng trong triển khai hoạt động này.

Thời gian tối đa trả lời khách hàng về quyết định tài trợ hay không tài trợ vốn của ngân hàng đầu mối, thời gian các ngân hàng thành viên trả lời ngân hàng đầu mối cũng chưa được quy định cụ thể trong quy chế đồng tài trợ. Dẫn đến tình trạng thời gian trả lời khách hàng, thời gian thu xếp vốn... thường kéo dài, làm cho khách hàng cũng như ngân hàng e ngại thực hiện tài trợ vốn bằng hình thức đồng tài trợ, làm ảnh hưởng đến thời cơ kinh doanh, quyền lợi của bên nhận tài trợ.

❖ *Những nguyên nhân chủ quan từ phía Sở Giao Dịch.*

Ngoài những nguyên nhân khách quan xuất phát từ môi trường pháp lý cũng như sự chưa đầy đủ của quy chế đồng tài trợ, cũng có một phần

nguyên nhân xuất phát từ chủ quan của Sở Giao Dịch. Có thể kể đến một số nguyên nhân chính như:

Hiện nay, hoạt động đồng tài trợ của Sở Giao Dịch còn tương đối thụ động, Sở Giao Dịch hầu như chỉ tham gia đồng tài trợ khi khách hàng đề nghị, chưa chủ động thực hiện tài trợ theo hình thức này như một biện pháp chia sẻ rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng. Hội Sở Chính cũng chưa có chính sách chỉ đạo, khuyến khích các chi nhánh mở rộng hoạt động đồng tài trợ như một biện pháp hạn chế rủi ro, mở rộng tín dụng an toàn.

Một nguyên nhân quan trọng khiến cho hoạt động đồng tài trợ triển khai chưa hiệu quả và tương xứng với tiềm năng của Sở Giao Dịch đó là vấn đề về quy trình đồng tài trợ. Hoạt động đồng tài trợ của các ngân hàng thương mại nói chung và Sở Giao Dịch nói riêng là một hoạt động mới mẻ, các khoản vay đồng tài trợ mới phát sinh nhiều tại Sở Giao Dịch từ năm 2002, do đó việc triển khai hoạt động này chủ yếu thực hiện dựa trên quy trình tín dụng trung và dài hạn sẵn có, và những kinh nghiệm của Sở Giao Dịch. Đây là một điểm chưa hợp lý, gây cho cán bộ tín dụng e ngại khi triển khai hoạt động đồng tài trợ. Đồng tài trợ là hoạt động tín dụng có những đặc trưng riêng, có tính phức tạp cao trong nghiệp vụ tác nghiệp, do đó, nếu có một quy trình thực hiện cụ thể thì việc triển khai hoạt động này sẽ dễ dàng và hiệu quả hơn, tránh rủi ro trong thực hiện.

Nghiệp vụ đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch được thực hiện bởi bộ phận tín dụng, có sự phối hợp của bộ phận thẩm định trong thẩm định và tư vấn khi ra quyết định cấp tín dụng như các khoản tín dụng thông thường khác. Nhưng do đặc tính phức tạp, nhiều mối quan hệ phát sinh, nên chỉ thực hiện như những khoản tín dụng thông thường sẽ cho hiệu quả không cao, rủi ro sẽ lớn hơn. Các khoản tín dụng đồng tài trợ thường là các dự án có tính chất phức tạp cao hơn các dự án, khoản vay thông thường, đòi hỏi sự quản lý chặt chẽ, cũng như sự phân tích chi tiết. Các mối quan hệ phát sinh trong

hoạt động đồng tài trợ cũng rất phức tạp, nhiều chiều,... Do đó, đội ngũ cán bộ thực hiện nghiệp vụ tín dụng này phải là những người có chuyên môn, kinh nghiệm trong thẩm định, đàm phán hợp đồng, giao dịch với khách hàng và ngân hàng đối tác tham gia đồng tài trợ, am hiểu về những khách hàng lớn của Sở Giao Dịch. Để đáp ứng được những yêu cầu đó, người cán bộ tín dụng phải là những người có kinh nghiệm, được đào tạo bài bản về nghiệp vụ tín dụng này. Trong khi đó, đội ngũ cán bộ của Sở Giao Dịch hầu hết là những cán bộ trẻ, kinh nghiệm chưa nhiều, do vậy, việc thực hiện nghiệp vụ đồng tài trợ cũng gặp rất nhiều khó khăn. Thêm vào đó, một quy trình đồng tài trợ cụ thể lại chưa được xây dựng, hai yếu tố này đã hạn chế sự mở rộng đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.

Một nguyên nhân khiến cho rủi ro của hoạt động đồng tài trợ chưa được hạn chế hiệu quả là do Sở Giao Dịch chưa thành lập được một nhóm ngân hàng đồng tài trợ, hoặc hình thành “câu lạc bộ các tổ chức tín dụng” để thực hiện đồng tài trợ. Chưa thống nhất về những điều khoản trong nhóm đồng tài trợ, mà mới chỉ dừng lại ở việc thực hiện thỏa thuận nhóm đồng tài trợ theo từng khoản đồng tài trợ phát sinh. Như vậy rất thụ động và gây tốn thời gian trong khâu dàn xếp các điều khoản tín dụng giữa các thành viên.

Hoạt động đồng tài trợ còn bị hạn chế bởi vốn tự có thấp và cơ cấu vốn huy động chưa hợp lý. Vốn tự có thấp là một nguyên nhân gây khó khăn cho Sở Giao Dịch trong việc thực hiện đồng tài trợ. Với tỷ lệ quy định về giới hạn tín dụng tối đa đối với một khách hàng là 15% VTC thì Sở Giao Dịch sẽ bị hạn chế trong tỷ lệ vốn tham gia đồng tài trợ, hạn chế khả năng cấp tín dụng chung của Sở Giao Dịch.

Một nguyên nhân nữa cũng gây cản trở cho hoạt động đồng tài trợ đó là sự khác biệt về lãi suất, chính sách tín dụng, trình độ công nghệ, trình độ thẩm định của Sở Giao Dịch với các ngân hàng thương mại khác. Lãi suất

là một vấn đề rất quan trọng trong việc ra quyết định cho vay của các ngân hàng. Nhiều khoản vay đồng tài trợ đã không được thực hiện do không thống nhất được lãi suất và phí. Do có sự khác nhau trong ưu thế huy động vốn, nên lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại nhà nước thường thấp hơn các ngân hàng thương mại cổ phần. Đây là một trong các nguyên nhân khiến các ngân hàng thương mại cổ phần từ chối không tham gia đồng tài trợ với các dự án có mức lãi suất cho vay thấp, không đảm bảo lợi nhuận. Bên cạnh những khác biệt về lãi suất, những khác biệt về chính sách tín dụng, công nghệ ngân hàng cũng là những yếu tố cản trở đến quá trình thỏa thuận đồng tài trợ của các ngân hàng, làm thời gian thỏa thuận thu xếp vốn cũng như những điều khoản trong thỏa thuận trở nên phức tạp.

Sở Giao Dịch chưa chủ động trong công tác tiếp thị khách hàng, tìm kiếm, tiếp cận các dự án có hiệu quả tài chính để đầu tư. Đối với hoạt động tín dụng nói chung và đồng tài trợ nói riêng, Sở Giao Dịch vẫn chủ yếu tập trung vào khối doanh nghiệp nhà nước, những doanh nghiệp có mối quan hệ thường xuyên với Sở Giao Dịch. Công tác tiếp thị khách hàng đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đã được chú trọng nhưng hiệu quả chưa cao. Do đó, các khoản vay đồng tài trợ của Sở Giao Dịch mới tập trung chủ yếu cho các dự án của các doanh nghiệp nhà nước, các tổng công ty lớn, chưa đa dạng hoá được khách hàng, lĩnh vực đầu tư. Do vậy, số lượng các dự án được tài trợ theo phương thức đồng tài trợ còn chưa nhiều.

❖ *Nguyên nhân từ phía khách hàng.*

Để đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ thì điều kiện tiên quyết đối với Sở Giao Dịch là phải có thị trường. Thị trường cho hoạt động đồng tài trợ chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất. Tuy nhiên, bản thân hoạt động của các doanh nghiệp cũng chưa đạt được hiệu quả như mong muốn, do đó việc tìm kiếm được những dự án khả thi cho hoạt động đồng tài trợ cũng không

phải dễ dàng. Một trong những nguyên nhân khiến cho số lượng các dự án khoản vay đồng tài trợ còn ở mức khiêm tốn là do những dự án khả thi, có hiệu quả, rủi ro thấp đáp ứng được các điều kiện tín dụng của Sở Giao Dịch không nhiều, cạnh tranh giữa các ngân hàng lại rất gay gắt.

Hiện nay, một bộ phận lớn các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước, hoạt động còn kém hiệu quả, tỷ suất sinh lời thấp, không có tích lũy, lịch sử kinh doanh không tạo được niềm tin cho các nhà tài trợ về tính khả thi của dự án cũng như năng lực tài chính đảm bảo khả năng trả nợ. Doanh nghiệp thiếu các dự án có tính khả thi, có thị trường, sản phẩm sản xuất ra có khả năng cạnh tranh trên thị trường. thiếu các dự án khả thi, các ngân hàng trong đó có Sở Giao Dịch không có thị trường cho việc triển khai và mở rộng hoạt động đồng tài trợ.

Vốn tự có của các doanh nghiệp còn nhỏ, để đảm bảo an toàn khi cho vay, nhà tài trợ yêu cầu doanh nghiệp phải có vốn tự có tham gia vào dự án với một tỷ lệ nhất định. Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam quy định chỉ tham gia đầu tư cho các dự án mà chủ đầu tư tham gia với tỷ lệ 15% tổng mức vốn đầu tư của dự án. Đây cũng là tỷ lệ quy định tại nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của chính phủ về bảo đảm tiền vay là thế chấp cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay. Tuy nhiên rất ít chủ đầu tư đáp ứng được yêu cầu này. Cùng với năng lực tài chính thấp, doanh nghiệp không có tài sản đảm bảo để cầm cố thế chấp cho ngân hàng, đáp ứng đủ những điều kiện để được cấp tín dụng.

Hoạt động kế toán kiểm toán của các doanh nghiệp còn chưa rõ ràng, minh bạch, công tác kế toán kiểm toán của doanh nghiệp còn chưa được quan tâm đúng mức, do đó thông tin nhận được còn thiếu tính xác thực và cập nhật. Đây là một khó khăn cho hoạt động đồng tài trợ do ngân hàng thiếu những cơ sở để phân tích chính xác năng lực tài chính của khách hàng để có thể ra quyết định cấp tín dụng.

CHƯƠNG 3: Ý KIẾN ĐỀ XUẤT NHẪM ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG ĐỒNG TÀI TRỢ TẠI SỞ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG ĐT&PT VN

3.1 Định hướng hoạt động ĐTT tại Sở Giao Dịch NH ĐT&PT VN.

Định hướng hoạt động tín dụng của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam và cũng là định hướng hoạt động ĐTT của Sở Giao Dịch trong thời gian tới đó là xây dựng một nền tảng khách hàng vững chắc, nâng cao dần chất lượng tín dụng, giảm dần tỷ lệ nợ xấu xuống mức thông lệ. Tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, giảm tỷ trọng cho vay trung và dài hạn, mở rộng thị trường cho hoạt động tín dụng, tiến tới khai thác thị trường các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, doanh nghiệp nhỏ và vừa. Sự phát triển của hoạt động ĐTT cũng không nằm ngoài định hướng đó.

Về chất lượng tín dụng của hoạt động ĐTT, Sở Giao Dịch thực hiện đánh giá nghiêm túc xếp hạng khách hàng, phân loại nợ xấu, trích đủ dự phòng rủi ro theo quy định của ngân hàng nhà nước. Tăng cường kiểm soát và hạn chế nợ xấu phát sinh.

Phân tích, đánh giá toàn diện khách hàng, thực hiện thanh lọc và hạn chế thấp nhất những đối tượng khách hàng hoạt động kém hiệu quả, và tích cực thu hồi vốn đối với những khách hàng này.

Tiếp tục duy trì và củng cố mối quan hệ với các doanh nghiệp lớn, các tổng công ty hoạt động hiệu quả, nhất là những khách hàng có truyền thống thực hiện các dự án lớn, ưu tiên thực hiện các dự án có tính khả thi. Ngoài các dự án thuộc các lĩnh vực truyền thống như xây dựng, giao thông vận tải, dầu khí, điện lực, cải tiến công nghệ... Sở Giao Dịch tiến tới mở rộng lĩnh vực ĐTT sang cả những lĩnh vực thương mại, xuất nhập khẩu, đây thực sự sẽ là những lĩnh vực có tiềm năng lớn trong tương lai.

Cùng với định hướng chung của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam trên lộ trình nâng cao chất lượng tín dụng, giảm dư nợ cho vay đối với doanh

nghiệp xây lắp, Sở Giao Dịch cũng có những thận trọng trong thẩm định các DA đầu tư thuộc lĩnh vực xây lắp. Có những điều khoản tín dụng khắt khe hơn cho các DA thuộc lĩnh vực này để hạn chế rủi ro, chỉ thực hiện ĐTT đối với những DA thuộc lĩnh vực này khi các DA đó đáp ứng được các yêu cầu về tính khả thi, hiệu quả cao, rủi ro thấp, khả năng hoàn trả gốc và lãi vay cao...và là những DA trọng điểm mang tầm quốc gia, có hiệu quả lớn cho xã hội.

Thực hiện tốt việc kiểm soát sau khi vay vốn, theo dõi tình hình giải ngân, thu nợ của các DA. Do việc giải ngân kéo dài trong nhiều năm (thường là từ 3-5 năm), nên Sở Giao Dịch thực hiện kiểm soát chặt chẽ vấn đề này, để tránh hiện tượng thất thoát vốn.

3.2 Một số ý kiến đề xuất nhằm đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam.

3.2.1 Có chính sách, chủ trương khuyến khích mở rộng hoạt động đồng tài trợ.

Để có thể mở rộng ĐTT, trước hết Sở Giao Dịch I cần nhận thức rõ về những điểm tích cực cũng như những yếu điểm của ĐTT. Cần thấy được đây là một giải pháp mở rộng tín dụng an toàn và hiệu quả, để từ đó có chủ trương phát triển, mở rộng ĐTT có hiệu quả và đi đúng định hướng tín dụng ngắn hạn và dài hạn của sở giao dịch cũng như của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam. Hội sở chính cần có chỉ đạo cụ thể, tạo cơ sở, định hướng cho hoạt động ĐTT trong toàn hệ thống ngân hàng với các nội dung:

- Mục tiêu phấn đấu: Cần đặt ra những mục tiêu phấn đấu rõ ràng, được cụ thể hóa bằng các chỉ tiêu như: Doanh số cho vay; Tỷ lệ dư nợ đồng tài trợ/tổng dư nợ; số lượng dự án, khoản vay ĐTT, tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ; Tỷ lệ dư nợ có tài sản đảm bảo. Để lấy những chỉ tiêu đó làm căn cứ cho việc đánh giá tình hình thực hiện, chất lượng cũng như hạn chế của hoạt động này.

- Đề ra các giải pháp mang tính chiến lược nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động đồng tài trợ, từ đó từng đơn vị, Sở Giao Dịch sẽ cụ thể hóa các giải pháp đó thành những nhiệm vụ cụ thể để thực hiện.

- Có chính sách ưu đãi, khuyến khích đối với tín dụng ĐTT như: ưu đãi về lãi suất, về các điều kiện trong thanh toán,...

Để đảm bảo tính xác thực, khả thi, các chỉ tiêu đưa ra phải được xây dựng trên cơ sở đánh giá năng lực nguồn vốn, năng lực quản lý, trình độ cán bộ, những kết quả đã đạt được, những khó khăn hạn chế còn tồn tại, cũng như nhu cầu của thị trường trong từng giai đoạn, từng thời kỳ.

Sở Giao Dịch cần quán triệt ưu thế của hoạt động đồng tài trợ đến từng cán bộ tín dụng, để tránh tâm lý e ngại, “tham dư nợ” ... để hoạt động đồng tài trợ được triển khai hiệu quả và an toàn. Cần nâng cao nhận thức toàn diện cho cán bộ tín dụng về hoạt động đồng tài trợ, không hiểu đơn giản là chỉ thực hiện đồng tài trợ với những dự án có nhu cầu vốn lớn, mà ngay cả những dự án có nhu cầu vay thấp, nhưng có tính chất phức tạp, độ rủi ro cao, nhưng hiệu quả tài chính lớn thì vẫn có thể tài trợ bằng hình thức này nhằm chia sẻ rủi ro, phân tán vốn, đa dạng hóa khách hàng và lĩnh vực đầu tư.

Cuối mỗi năm tài chính, ngân hàng và Sở Giao Dịch cần có những đánh giá toàn diện và khách quan về hoạt động đồng tài trợ, những mặt đã thực hiện tốt và những mặt hạn chế còn tồn tại, để rút kinh nghiệm và có sự điều chỉnh kịp thời cho phù hợp, tránh sự tái diễn những hạn chế đó.

3.2.2 Hoàn thiện quy trình thực hiện nghiệp vụ đồng tài trợ, khoa học, cụ thể, thống nhất, trong toàn hệ thống.

Hiện nay, tuy đã có quy chế 286/2002/ QĐ-NHNN về hoạt động ĐTT của các tổ chức tín dụng, nhưng như đã phân tích trong phần thực trạng, quy chế này vẫn còn một số điểm chưa được chặt chẽ một số vấn đề còn

chưa có quy định cụ thể và rõ ràng, do đó gây ra một số khó khăn nhất định cho hoạt động ĐTT của các ngân hàng thương mại trong việc triển khai thực hiện. Thêm vào đó, tại Sở Giao Dịch, đồng tài trợ là nghiệp vụ còn mang tính chất “ mới mẻ”, “vừa làm vừa rút kinh nghiệm”. Do đó, để khắc phục được các hạn chế như ĐTT quá phức tạp, kéo dài thời gian, dẫn đến tâm lý e ngại thực hiện ĐTT từ cả hai phía, khách hàng và ngân hàng, tạo ra sự thống nhất và thuận lợi cho hoạt động ĐTT, Ngân hàng cần chuẩn hóa các bước thực hiện, hoàn thiện quy trình ĐTT. Việc chưa có một quy trình ĐTT tại các chi nhánh và các ngân hàng trong hệ thống ngân hàng ĐT & PT đã khiến cho việc triển khai ĐTT gặp rất nhiều khó khăn, làm tăng rủi ro cho hoạt động này. Quy trình ĐTT chính là cơ sở, là những nghiệp vụ được chuẩn hoá cho chi nhánh và cán bộ tín dụng thực hiện hoạt động ĐTT, đồng thời cũng là căn cứ để quản lý, kiểm tra, kiểm soát, xử lý kịp thời những khó khăn, vướng mắc phát sinh trong quá trình ĐTT DA.

Quy trình ĐTT cần rõ ràng, cụ thể, khoa học, phân định rõ trách nhiệm của từng thành viên, từng bộ phận, tránh chồng chéo, chung chung. Quy trình cũng cần quy định rõ những vấn đề thường là khâu phát sinh những vướng mắc bất đồng trong quá trình thực hiện như:

+ Nêu rõ thời gian cụ thể cho việc thẩm định dự án và ra quyết định cho vay, quy định thời gian thẩm định tối đa, thời gian mời các ngân hàng thành viên tham gia góp vốn, quy định rõ phương thức thẩm định đối với từng loại dự án cụ thể... cũng như khung lãi suất áp dụng đối với tín dụng ĐTT... Quy trình cần giảm bớt các thủ tục hành chính rườm rà, xây dựng cơ chế “một cửa” trong quan hệ với khách hàng và các ngân hàng bạn. Các giao dịch ĐTT của một khoản vay chỉ thông qua một cửa đó là bộ phận tiếp xúc khách hàng tại chi nhánh hoặc hội sở chính. Bộ phận này có trách nhiệm liên hệ với các phòng, ban liên quan để giải quyết công việc, trả lời

khách hàng khi có kết quả. Tránh hiện tượng khách hàng phải tiếp xúc với quá nhiều bộ phận như: bộ phận tín dụng, bộ phận khách hàng doanh nghiệp, bộ phận thẩm định, vừa mất thời gian, vừa gây ra tâm lý e ngại cho khách hàng khi sử dụng loại hình tín dụng này.

+ Mục đích của quy trình phải được thể hiện cụ thể thông qua việc cụ thể hóa các vấn đề liên quan đến quyền lợi, trách nhiệm, nghĩa vụ, và những vướng mắc trong hoạt động ĐTT. Ví dụ như: phải nêu rõ trách nhiệm của ngân hàng đầu mối trong vấn đề thẩm định dự án, kiểm soát khoản vay, thu nợ, thu lãi, xử lý những rủi ro phát sinh, xử lý nợ quá hạn là như thế nào. Kèm theo đó là những quyền lợi mà ngân hàng đầu mối được hưởng, ngoài phí đầu mối, phí thu xếp... tương tự đối với các ngân hàng thành viên, cũng phải cụ thể hóa các vấn đề đó. Đặc biệt trong xử lý những vướng mắc, rủi ro phát sinh quy trình đồng tài trợ cũng phải nêu rõ cách xử lý, ví dụ như những lỗi trong tính toán lãi suất thì phải xử lý như thế nào, việc chậm cung cấp vốn cho dự án của ngân hàng thành viên thì phải phạt ra sao...

Trong nghiệp vụ ĐTT, rủi ro trong tác nghiệp nghiệp vụ giữa các ngân hàng là một rủi ro đặc trưng. Do trong hoạt động ĐTT có rất nhiều mối quan hệ: giữa ngân hàng đầu mối với các ngân hàng thành viên, giữa ngân hàng đầu mối với khách hàng, giữa ngân hàng thành viên với khách hàng. Những mối quan hệ này làm cho nghiệp vụ ĐTT trở nên phức tạp, và khi phát sinh những mâu thuẫn thì việc giải quyết là rất khó khăn. Để hạn chế những vướng mắc nảy sinh, thì quy trình đồng tài trợ phải có những giải pháp cụ thể để xử lý linh hoạt, không làm tổn hại đến mối quan hệ giữa các ngân hàng tham gia.

+ Trong quá trình ĐTT, khâu thẩm định là khâu rất quan trọng, vừa là khâu chiếm nhiều thời gian nhất, vừa là khâu có ý nghĩa quyết định việc

tham gia tài trợ của các ngân hàng, cũng là khâu dễ dẫn đến phát sinh rủi ro nếu như thực hiện không tốt. Vì vậy, quy trình đồng tài trợ cần phải quy định cụ thể cách thức thẩm định, các chỉ tiêu cơ bản phải có trong quá trình thực hiện phân tích dự án, khoản vay. Áp dụng một số biện pháp để nâng cao hiệu quả trong thẩm định tại Sở Giao Dịch như:

- Ngân hàng có thể sử dụng các phần mềm máy tính với các chương trình tính toán, các thông số kỹ thuật sẵn có để tính toán, kiểm tra tính khả thi, hiệu quả của dự án nhanh chóng và chính xác hơn, thay vì vẫn giao cho cán bộ tín dụng thực hiện như hiện nay.

- Với những dự án vượt khả năng thẩm định của ngân hàng, Sở Giao Dịch thì nên sử dụng biện pháp là thuê tư vấn, như vậy vừa đảm bảo tính chính xác, vừa nâng cao chất lượng báo cáo thẩm định, tạo cơ sở vững chắc, rõ ràng để bộ phận tư vấn và lãnh đạo ngân hàng có thể quyết định tài trợ vốn hay không, nếu tài trợ thì các điều kiện tín dụng cụ thể như thế nào.

Nâng cao chất lượng thẩm định, ngân hàng sẽ khắc phục được những rủi ro do không phân tích được cụ thể rõ ràng tính khả thi, hiệu quả, ưu thế và nhược điểm của dự án. Các ngân hàng đồng tài trợ sẽ có quyết định tài trợ vốn dứt khoát, không làm mất thời gian, cơ hội kinh doanh của khách hàng và ngân hàng.

- + Cuối cùng, quy trình ĐTT cần chỉ rõ cụ thể các bước thực hiện và nội dung của từng bước, để cán bộ tín dụng có cơ sở triển khai, tránh tâm lý e dè trong thực hiện nghiệp vụ ĐTT của cán bộ tín dụng. Đồng thời có cơ sở để kiểm tra nhận biết những lỗi sai phạm trong quá trình thực hiện các bước trong ĐTT của cán bộ tín dụng.

3.2.3 Chủ động tìm kiếm khách hàng, dự án có tính khả thi làm đối tượng đồng tài trợ.

Trong hoạt động ĐTT, chủ động tìm kiếm khách hàng và các dự án đồng tài trợ là một yêu cầu rất quan trọng. Nhu cầu vốn trong nền kinh tế

rất lớn, các dự án cần vốn cũng có rất nhiều. Nhưng lựa chọn được những dự án có tính khả thi, phù hợp với tính chất nguồn vốn cũng như mục tiêu hoạt động của Sở Giao Dịch là rất khó. Đặc biệt là trong điều kiện cạnh tranh giữa các ngân hàng như hiện nay, chuyện chờ khách hàng tìm đến ngân hàng là không thể, cơ hội để có những dự án tốt, những dự án khả thi là rất ít. Sở Giao Dịch cần đặt ra những kế hoạch cụ thể để tìm kiếm dự án ĐTT:

Đối với các khách hàng truyền thống, ngoài việc duy trì mối quan hệ đã tạo dựng, Sở Giao Dịch cũng cần chủ động thu thập thông tin, phân tích, đánh giá và phân loại khách hàng, để phát hiện những cơ hội đầu tư mới, những nhu cầu tiềm năng. Đối với những khách hàng tốt, ngân hàng cần chủ động tìm hiểu, nắm bắt được định hướng hoạt động cũng như những kế hoạch đầu tư của họ trong tương lai để tiếp cận và tài trợ vốn. Với truyền thống của Sở Giao Dịch là tài trợ cho các dự án lớn, các tổng công ty, và các doanh nghiệp quốc doanh thì sự chủ động trong nghiên cứu và phát hiện nhu cầu tiềm năng của nhóm khách hàng này là cách tốt nhất để vừa tìm được dự án đầu tư, vừa giữ được mối quan hệ, lại không tốn quá nhiều công sức cho vấn đề thẩm định dự án. Khi các tổng công ty được coi là xương sống của nền kinh tế, trong quá trình hội nhập các tổng công ty sẽ có sự đổi mới mạnh mẽ, nhiều tổng công ty sẽ được xây dựng và phát triển theo mô hình tập đoàn. Do vậy, ngân hàng cần bám sát kế hoạch sắp xếp, đổi mới, kế hoạch đầu tư của một số tổng công ty nhà nước lớn có uy tín như tổng công ty điện lực Việt Nam, tổng công ty xi măng, tổng công ty bưu chính viễn thông, tổng công ty dầu khí... để lựa chọn dự án, thỏa thuận cung cấp tín dụng, và các dịch vụ ngân hàng, trong đó bao gồm việc chấp thuận là đầu mối thu xếp vốn, hoặc tham gia tài trợ vốn cho những dự án khả thi và hiệu quả của các tổng công ty đó.

Bên cạnh đó, Sở Giao Dịch cũng cần mở rộng tiếp cận với khối doanh nghiệp ngoài quốc doanh, đây vẫn là một thị trường lớn giàu tiềm

năng, nhưng hiện nay lại chưa được quan tâm đúng mức. Với nhóm khách hàng này thì cách nhanh chóng nhất để có thể tiếp cận được các dự án đó là làm tốt công tác Marketing ngân hàng đưa hình ảnh của ngân hàng đến với khách hàng thông qua quảng cáo giới thiệu về sản phẩm dịch vụ, những tiện ích mà khách hàng nhận được... Vì doanh nghiệp ngoài quốc doanh được đánh giá là khó tiếp cận với nguồn vốn của ngân hàng. Marketing là công cụ nhằm quảng bá hình ảnh của ngân hàng đến với khách hàng một cách nhanh nhất, giúp các doanh nghiệp ngoài quốc doanh biết đến thương hiệu của ngân hàng và những tiện ích của các sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng cung cấp. Hiện nay, khối doanh nghiệp này đang có tốc độ tăng trưởng cao hơn khối doanh nghiệp nhà nước. Do vậy, tiếp cận được nhóm doanh nghiệp này sẽ mở ra một thị trường đầy tiềm năng cho Sở Giao Dịch.

Chủ động nghiên cứu quy hoạch, kế hoạch và chiến lược phát triển của các ngành kinh tế, ngành sản phẩm, của từng vùng kinh tế, từng tỉnh để lựa chọn dự án đầu tư hiệu quả, xây dựng chính sách tín dụng đối với từng ngành, từng nhóm khách hàng, từng lĩnh vực kinh doanh, và từng vùng kinh tế trọng điểm. Đặc biệt ưu tiên những dự án thuộc các lĩnh vực là thế mạnh của Sở Giao Dịch như: xây lắp, điện lực, xuất nhập khẩu, và giao thông. Đây là những ngành có nhiều dự án đầu tư, nhu cầu tài trợ vốn rất lớn, nhất là trong điều kiện hội nhập như hiện nay, quá trình công nghiệp hóa diễn ra mạnh mẽ cùng với nhu cầu lớn về hiện đại hóa cơ sở hạ tầng, nâng cấp đường giao thông, mở rộng sản xuất kinh doanh...

3.2.4 Huy động nguồn vốn trung và dài hạn hợp lý, sử dụng nguồn vốn đó một cách có hiệu quả thông qua thực hiện hoạt động đồng tài trợ.

Hiện nay, với cơ cấu vốn huy động mà nguồn vốn huy động trung và dài hạn chiếm tới gần 70% như hiện nay, có thể nói đây là một ưu thế lớn

của Sở Giao Dịch trong triển khai hoạt động ĐTT. Tuy nhiên, nhiều vốn trung và dài hạn thôi chưa đủ, Sở Giao Dịch cần điều chỉnh để có một cơ cấu vốn huy động hợp lý, giá hợp lý, và sử dụng sao cho có hiệu quả nhất. Vì vậy, để đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ, ngân hàng ĐT & PT Việt Nam mà cụ thể là Sở Giao Dịch I cần chủ động tạo lập nguồn vốn trung và dài hạn thực sự vững chắc. Để làm được điều đó, Sở Giao Dịch cần tiếp tục hoàn thiện và phát triển các hình thức huy động vốn trung và dài hạn theo các hướng:

Một là: Nâng cao tính ổn định cho nguồn tiền gửi từ các tổ chức kinh tế, đặc biệt là tiền gửi có kỳ hạn dài. Đây là nguồn tiền gửi với số lượng lớn, tính ổn định cao, và giá rẻ so với việc huy động nguồn trung và dài hạn bằng các hình thức như phát hành trái phiếu dài hạn, và là yếu tố làm giảm chi phí đầu vào cho hoạt động tín dụng. Để thu hút được nguồn vốn này, Sở Giao Dịch cần tiến triển khai các sản phẩm dịch vụ huy động vốn đa dạng, triển khai ký thỏa thuận hợp tác toàn diện với một số tập đoàn, các tổng công ty lớn về vấn đề huy động vốn, kết hợp tín dụng với cung cấp các dịch vụ, các tiện ích đi kèm. Tuy nhiên cùng với việc thực hiện huy động nguồn vốn này, Sở Giao Dịch cần cẩn trọng cân nhắc tỷ lệ nguồn ngắn hạn và dài hạn sao cho hợp lý nhằm đảm bảo khả năng thanh khoản.

Để có thể khai thác tối đa tỷ lệ 30% nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn, Sở Giao Dịch cũng cần nâng cao tính ổn định cho nguồn vốn ngắn hạn. Vì trong điều kiện thị trường vốn chưa phát triển như hiện nay, các ngân hàng đang phải sử dụng giải pháp tình thế là huy động nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn. Một trong những nguồn tiền gửi ngắn hạn có tính chất thường xuyên và ổn định của Sở Giao Dịch đó là tiền gửi của các tổ chức kinh tế. Để huy động được tối đa nguồn vốn này, đồng thời nâng cao tính ổn định, Sở Giao Dịch cần:

- Áp dụng những mức lãi suất hấp dẫn, ví dụ như có thể áp dụng các mức lãi suất khác nhau với những số dư tiền gửi khác nhau. Những tổ chức kinh tế có số dư tiền gửi lớn hơn sẽ được hưởng những mức lãi suất hấp dẫn hơn.

- Áp dụng chính sách ưu đãi cấp tín dụng đối với những khách hàng có số dư tiền gửi lớn, cụ thể: khách hàng sẽ được cấp tín dụng tương ứng với quy mô tiền gửi của mình tại ngân hàng, hoặc những tổ chức kinh tế duy trì số dư tiền gửi lớn, thường xuyên tại sở giao dịch sẽ được hưởng những lợi ích như: được thực hiện các dịch vụ thanh toán với giá rẻ, được giảm lãi suất cho vay, được cung cấp các dịch vụ tư vấn ngân hàng miễn phí...

- Cải tiến và hoàn thiện các dịch vụ thanh toán theo hướng thuận tiện cho người gửi tiền, nhanh chóng, an toàn, với các phương tiện hiện đại, để các tổ chức kinh tế cảm thấy an tâm, tin tưởng khi sử dụng, không gặp những khó khăn về các vấn đề thủ tục hay những rủi ro khi sử dụng dịch vụ thanh toán của Sở Giao Dịch.

Hai là: Phát triển các hình thức huy động tiết kiệm 12 tháng và trên 12 tháng. Trong điều kiện đời sống của người dân ngày càng tăng lên, nhu cầu tiết kiệm ngày càng cao, thì khả năng huy động tiền gửi tiết kiệm từ dân cư là rất lớn. Đây là nguồn vốn dài hạn tốt, hàng năm tỷ trọng nguồn tiền gửi có kỳ hạn 3, 6, 12 tháng và trên 12 tháng chiếm tới trên 70% nguồn vốn huy động của Sở Giao Dịch, trong đó tiền gửi có kỳ hạn của tổ chức kinh tế chiếm trên 40%, tiền gửi tiết kiệm chiếm gần 30%. Với tỷ lệ như vậy, thì đây được coi là nguồn vốn rất quan trọng của Sở Giao Dịch. Để gia tăng nguồn vốn này, Sở Giao Dịch cần có những biện pháp thu hút tiền gửi hợp lý như:

Đa dạng hóa kỳ hạn và mức lãi suất tương ứng: Sở Giao Dịch đã triển khai biện pháp này bằng các hình thức như tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm

bậc thang...và cần tiếp tục triển khai các biện pháp này theo hướng gia tăng thêm tính hấp dẫn cho sản phẩm với ngày càng nhiều các tiện ích đi kèm: như gửi một nơi, rút một nơi, các dịch vụ vắn tin tài khoản, đa dạng hóa các hình thức trả lãi,...

Gia tăng các tiện ích trong thanh toán và giao dịch, gia tăng tính thanh khoản cho các khoản tiền gửi tiết kiệm như cho phép chuyển nhượng, thừa kế, tặng,...cung cấp các dịch vụ quản lý tiền tự động như Smart@ccount, Home-banking, Mobile-banking... Chú trọng mở rộng mạng lưới một cách có lựa chọn ở các thị trường tiềm năng để tăng thêm kênh huy động vốn và cung cấp các dịch vụ ngân hàng bán lẻ, bán buôn cho khách hàng.

Triển khai các sản phẩm, dịch vụ huy động đa dạng, đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng như tiết kiệm rút dần, tiết kiệm ỏ trứng vàng, tiết kiệm bảo đảm bằng vàng, bằng ngoại tệ, tiết kiệm tích lũy mua ô tô, mua nhà...Kết hợp với quảng cáo, marketing cho các sản phẩm đó, để khách hàng biết đến những tiện ích mà sản phẩm đó mang lại.

Đa dạng hóa đối tượng khách hàng, thực hiện phân đoạn thị trường, để có những chính sách những sản phẩm phù hợp với từng đoạn thị trường mục tiêu. Cần chỉ rõ đặc trưng của từng đoạn thị trường phục vụ để từ đó đưa ra những sản phẩm phù hợp.

Ba là: Tiếp tục huy động nguồn vốn trung và dài hạn thông qua phát hành kỳ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ tiền gửi. Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam là ngân hàng đã có những thành công trong việc phát hành trái phiếu ngân hàng. Trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng thông thường có lãi suất huy động cao, thu hút được người gửi tiền do đó phát hành trái phiếu, kỳ phiếu là biện pháp hiệu quả để huy động vốn cho dự án, khoản vay trung và dài hạn có nhu cầu vốn vay lớn. Tuy nhiên, để đảm bảo lợi ích, hiệu quả kinh doanh, Sở Giao Dịch chỉ nên huy động khi có nhu cầu bổ sung nguồn vốn

để đầu tư vốn và các dự án lớn và đảm bảo cân đối được lãi suất đầu vào và lãi suất đầu ra của ngân hàng.

Bên cạnh việc đảm bảo nguồn vốn trung và dài hạn, Sở Giao Dịch cần quan tâm đến vấn đề sử dụng nguồn vốn huy động một cách hợp lý nhất, với nguồn vốn trung và dài không nhỏ mà Sở Giao Dịch đã huy động được, ngoài điều chuyển vốn cho các chi nhánh khác trong cùng địa bàn, Sở Giao Dịch cần tăng cường tìm kiếm các dự án trung và dài hạn để tài trợ, tránh để tồn đọng vốn, làm tăng chi phí, và giảm hiệu quả sử dụng vốn.

3.2.5 Chủ động đề xuất, lập phương án tăng vốn tự có.

Một thực tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay đó là năng lực tài chính còn nhỏ bé. Hiện nay, vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại nhà nước còn rất khiêm tốn. Điều này làm ảnh hưởng rất lớn đến khả năng cung cấp tín dụng của hệ thống các ngân hàng cho nền kinh tế. Với ngân hàng ĐT & PT Việt Nam, mặc dù đã được cấp bổ sung vốn điều lệ nhưng tính đến thời điểm 31/12/2005 thì tổng vốn điều lệ của ngân hàng mới đạt 3.970 tỷ VND, cùng thời điểm này năm 2004 là 3.866 tỷ VND, tổng VCSH năm 2005 đạt 6.531 tỷ VND. Đây thực sự vẫn là một con số khiêm tốn đối với một ngân hàng thương mại nhà nước lớn như ngân hàng ĐT & PT Việt Nam, và nó chưa đáp ứng được yêu cầu kinh doanh của ngân hàng. Vốn tự có nhỏ có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng, cụ thể: Cản trở việc mở rộng hoạt động kinh doanh, cản trở việc huy động vốn, cho vay, đầu tư và các dự án, công trình lớn... do ảnh hưởng của các giới hạn về an toàn vốn của ngân hàng nhà nước: tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có; tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu trên 8%...

Do đó, tăng vốn điều lệ là vấn đề cấp bách của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam. Việc gia tăng vốn điều lệ của ngân hàng sẽ là cơ sở, là điều kiện

cho Sở Giao Dịch tiến hành mở rộng hoạt động đồng tài trợ. Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam cần chủ động đề xuất phương án tăng vốn tự có để ngân hàng Nhà Nước và Chính Phủ phê duyệt. Một số biện pháp tăng vốn tự có mà ngân hàng có thể áp dụng như:

Đề nghị chính phủ cấp bổ xung vốn điều lệ từ nguồn vốn vay cơ cấu lại ngân hàng nhà nước của WB, IMF, từ nguồn vốn phát hành trái phiếu Chính Phủ. Để đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu và tăng vốn tự có cho ngân hàng, cần kết hợp tăng cả vốn cấp 1 và vốn cấp 2, bên cạnh tăng vốn từ các nguồn khác nhau như nguồn vốn bổ xung từ chính phủ và phát hành trái phiếu tăng vốn, thì ngân hàng cũng cần tính tới nguồn định giá tài sản.

Hiện nay, tỷ lệ vốn cấp 1 của ngân hàng là tốt, nhưng tỷ lệ vốn cấp 2 là thấp, do đó, ngân hàng có thể thực hiện đánh giá lại tài sản và chứng khoán đầu tư để tăng vốn cấp 2 lên.

3.2.6 Thành lập bộ phận tín dụng chuyên thực hiện hoạt động đồng tài trợ, với đội ngũ cán bộ có chuyên môn vững vàng.

Đồng tài trợ là một nghiệp vụ tín dụng mang tính phức tạp cao và đòi hỏi trình độ quản lý tốt. Là một hình thức tín dụng trung và dài hạn, giá trị món vay lại lớn, nên các khoản đồng tài trợ cần được thực hiện quản lý chặt chẽ, đảm bảo tính pháp lý và những yêu cầu về khả năng thu hồi nợ, về hiệu quả kinh tế. Nhưng bên cạnh đó cũng phải đảm bảo nhanh, kịp thời để không ảnh hưởng đến tiến độ của dự án cũng như thời gian của khách hàng. Để đảm bảo được những yêu cầu đó, ngân hàng cần thành lập một bộ phận chuyên trách chuyên thực hiện, quản lý, theo dõi, kiểm tra các khoản cho vay đồng tài trợ, nhất là khi nghiệp vụ đồng tài trợ được đẩy mạnh. Hiện nay, tại Sở Giao Dịch chưa có một phòng chuyên trách thực hiện các nghiệp vụ này, mà vẫn thực hiện chung một phòng với các hình thức tín

dụng thông thường. Đây là một cản trở cho việc quản lý, theo dõi hoạt động tín dụng một cách chặt chẽ và khoa học.

Sở Giao Dịch cũng cần phân công các cán bộ tín dụng phụ trách hoạt động đồng tài trợ theo từng ngành, hoặc theo từng doanh nghiệp để việc quản lý, kiểm tra việc thực hiện dự án được tốt hơn. Khi được chuyên môn hóa như vậy, cán bộ tín dụng sẽ tích lũy kinh nghiệm trong việc giao dịch với khách hàng, am hiểu khách hàng, nắm được các thông tin cụ thể về khách hàng, do đó, hạn chế được những rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động đồng tài trợ. Ví dụ, với tình hình thực tế ở Sở Giao Dịch như hiện nay, các khoản đồng tài trợ chủ yếu phát sinh trong lĩnh vực như xây dựng, xi măng, dầu khí, giao thông, xăng dầu, thì nên phân công cán bộ tín dụng đồng tài trợ phụ trách theo từng ngành, từng lĩnh vực đầu tư. Như vậy, việc thực hiện thẩm định, phân tích tài chính doanh nghiệp sẽ dễ dàng hơn, cán bộ tín dụng sẽ nắm chắc các đặc điểm, đặc trưng của từng lĩnh vực mà mình phụ trách, do đó, việc quản lý, theo dõi và phát hiện rủi ro cũng tốt hơn. Khi tham gia thẩm định các dự án thuộc các lĩnh vực đó, họ có thể so sánh, nắm bắt được nhanh hơn các ưu thế, nhược điểm, các vấn đề còn vướng mắc, để từ đó nhận định tính khả thi, khả năng tham gia tài trợ nhanh chóng và chính xác hơn. Đồng thời, khi được phân công chuyên trách, các cán bộ tín dụng sẽ có phương pháp lập kế hoạch, theo dõi dự án, báo cáo hiện và xử lý các vấn đề phát sinh một cách nhanh chóng và khoa học, đem lại hiệu quả cao nhất cho Sở Giao Dịch.

Trong mọi hoạt động, yếu tố con người luôn giữ một vai trò quan trọng. Với hoạt động tín dụng, điều này cũng không là một ngoại lệ. Trình độ, kinh nghiệm và phẩm chất của người cán bộ tín dụng là yếu tố quan trọng quyết định thành công cho mỗi khoản ĐTT. Cán bộ của bộ phận tín dụng này phải là những cán bộ vững về chuyên môn, có kinh nghiệm trong

thẩm định và quản lý dự án, hiểu biết về lĩnh vực ngành nghề mình phụ trách, và là người có tinh thần trách nhiệm với công việc, có phẩm chất đạo đức tốt. Để có được những nhân viên như vậy, Sở Giao Dịch cần có chính sách để đào tạo và nâng cao trình độ cho cán bộ tín dụng, có chính sách đãi ngộ hợp lý để có thể thu hút được những cán bộ giỏi, có năng lực, cụ thể:

Có chính sách trả lương và chính sách đãi ngộ hợp lý, chế độ thưởng phạt phù hợp, để khuyến khích động viên tinh thần làm việc của cán bộ. Có thể thực hiện khen thưởng đối với những cán bộ có thành tích xuất sắc, và phạt đối với những cán bộ làm việc thiếu hiệu quả.. Cần tránh hiện tượng cào bằng, dẫn đến tâm lý “không làm cũng như làm” trong cán bộ.

Thường xuyên tổ chức đào tạo và đào tạo lại cán bộ, tập trung nâng cao, đào tạo chuyên sâu, nâng cao kỹ năng nghiệp vụ, cập nhật những kiến thức mới, công nghệ mới, đáp ứng yêu cầu công việc trong thời kỳ mới.

3.2.7 Thiết lập và củng cố mối quan hệ đồng tài trợ với các tổ chức tín dụng khác, tiến tới thành lập nhóm đồng tài trợ. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, tạo sự đồng bộ, hợp tác có hiệu quả giữa các thành viên trong hoạt động đồng tài trợ.

Sở Giao Dịch có lợi thế là đã thiết lập mối quan hệ tín dụng với những ngân hàng nhà nước lớn, có uy tín và một số ngân hàng thương mại cổ phần hoạt động hiệu quả trên địa bàn. Nhưng chỉ khi phát sinh khoản đồng tài trợ thì các ngân hàng mới thành lập nên nhóm đồng tài trợ để thực hiện tài trợ DA. Như vậy sẽ tốn thời gian và rủi ro liên kết, rủi ro tác nghiệp vẫn có thể xảy ra do thời gian thống nhất cho các điều khoản liên quan giữa các thành viên không nhiều. Vì vậy một giải pháp có thể coi là hiệu quả cho vấn đề này là thành lập một nhóm đồng tài trợ, trong đó các thành viên cùng thống nhất với nhau về các vấn đề liên quan đến hoạt động ĐTT như: Thể loại và phương thức cho vay, phương thức thẩm định, lãi suất cho vay,

thời gian cho vay, phương pháp bảo đảm tiền vay, phương thức giải ngân, phương thức thu hồi vốn, và các nội dung khác theo quy định của Ngân hàng Nhà Nước, tỷ lệ tham gia góp vốn của các ngân hàng thành viên... Trên cơ sở những điều khoản đã được thống nhất từ trước như vậy, các thành viên sẽ thực hiện theo những điều khoản đã thỏa thuận và sẽ rút ngắn thời gian thu xếp vốn cho DA ĐTT.

Hình thức đồng tài trợ theo “câu lạc bộ các tổ chức tín dụng” chưa xuất hiện ở Việt Nam và tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển. Tuy nhiên, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã có mối quan hệ thường xuyên với các ngân hàng thương mại khác gồm các ngân hàng thương mại quốc doanh: Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam và một số ngân hàng thương mại cổ phần như Ngân hàng Cổ phần Quân Đội, Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế... đây sẽ là cơ sở để ký thỏa thuận hợp tác đồng tài trợ, xây dựng mối quan hệ hiểu biết với các ngân hàng, đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, và của Sở Giao Dịch I.

Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, để cung cấp cho khách hàng những dịch vụ ngân hàng tốt nhất, nhanh chóng và chính xác nhất, để thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng đó là mục tiêu của tất cả các ngân hàng khi thực hiện hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Triển khai xử lý các giao dịch trực tuyến, tăng cường tính tự động hóa, hỗ trợ công tác chỉ đạo, kiểm tra, kiểm soát... Đặc biệt, trong công tác quản lý rủi ro, Sở Giao Dịch cần xây dựng và hoàn thiện mô hình quản lý rủi ro, xây dựng hệ thống các công cụ nhận diện đo lường và quản lý rủi ro, giám sát các rủi ro cơ bản. Nâng cấp hệ thống cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin để trợ giúp đắc lực cho hoạt

động kiểm soát rủi ro, phát triển đội ngũ chuyên gia quản lý rủi ro cả về số lượng và chất lượng đáp ứng cho giai đoạn tiếp theo.

3.2.8 Đa dạng hóa hình thức đồng tài trợ.

Hiện nay, tại Sở Giao Dịch I ngân hàng ĐT & PT Việt Nam, đồng tài trợ mới được triển khai dưới một hình thức duy nhất là cho vay hợp vốn. Đồng bảo lãnh và các hình thức khác của đồng tài trợ vẫn chưa được áp dụng. Đồng bảo lãnh chủ yếu được thực hiện tại Sở Giao Dịch 3, và số lượng còn rất hạn chế, thường từ 2 đến 4 khoản đồng bảo lãnh một năm. Đây thực sự còn là một con số quá nhỏ bé so với khả năng của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam. Một lý do đó là do các khoản đồng bảo lãnh thường phát sinh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, công nghiệp tàu thủy... và ngân hàng Ngoại Thương là ngân hàng có lợi thế hơn trong lĩnh vực này. Nhưng hiện nay, quá trình cổ phần hóa diễn ra mạnh mẽ, cùng với sự phát triển của thị trường chứng khoán, đây là cơ hội lớn cho các ngân hàng cùng tham gia bảo lãnh phát hành cổ phiếu, trái phiếu, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh vay vốn nước ngoài... Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam, cụ thể là Sở Giao Dịch cần chủ động thu thập thông tin về các doanh nghiệp, đặc biệt là các tổng công ty, kết hợp với công ty chứng khoán ngân hàng ĐT & PT, để thực hiện đầu mối bảo lãnh, đầu mối cung cấp tín dụng, các dịch vụ tư vấn phát hành trái phiếu công trình cho một số dự án lớn, có tính chất trọng điểm như dự án mở rộng đường Láng- Hòa Lạc, dự án nhà máy điện của Tổng công ty điện lực Việt Nam, các dự án đầu tư của Tổng công ty xăng dầu Việt Nam ...

Ví dụ, để mở rộng hình thức bảo lãnh vay vốn nước ngoài cho những khách hàng lớn như các tổng công ty, Sở Giao Dịch có thể thực hiện tư vấn, thu xếp miễn phí cho khách hàng làm việc với các tổ chức tín dụng

nước ngoài, các nhà cung cấp nước ngoài có uy tín, để vay vốn đầu tư thiết bị, và qua đó Sở Giao Dịch thực hiện bảo lãnh cho việc vay vốn đó.

3.2.9 Tăng cường hoạt động tư vấn, hỗ trợ khách hàng tìm hiểu về hoạt động đồng tài trợ, giúp khách hàng có phương án đáp ứng đầy đủ các yêu cầu, các điều kiện tín dụng của các ngân hàng trong hoạt động này.

Để có thể mở rộng hoạt động tín dụng nói chung và đặc biệt là hoạt động đồng tài trợ, Sở Giao Dịch cần có một nền tảng khách hàng vững chắc bao gồm các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hiệu quả, có tình hình tài chính lành mạnh, đáp ứng được các điều kiện về an toàn tín dụng. Tuy nhiên rất nhiều doanh nghiệp chưa đáp ứng được các điều kiện về an toàn tín dụng, vì vậy Sở Giao Dịch cần tích cực thực hiện các hoạt động tư vấn hỗ trợ khách hàng trong vấn đề tài chính để có đủ các điều kiện vay vốn của ngân hàng:

Thứ nhất: Sở Giao Dịch cần tư vấn cho khách hàng xây dựng phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư hiệu quả, có tính khả thi.

Đối tượng của hoạt động đồng tài trợ chủ yếu là các dự án lớn, các phương án sản xuất kinh doanh. Và để được cấp tín dụng đối với những dự án như vậy, khách hàng cần xây dựng một cách khoa học, đảm bảo được các yêu cầu về thời gian thu hồi vốn, về nguồn nguyên liệu, về thị trường, ... Các doanh nghiệp cần quan tâm hơn đến các vấn đề:

- Sự cần thiết của việc thực hiện dự án đối với nền kinh tế và đối với bản thân doanh nghiệp, mục đích đầu tư. Đây là một nội dung quan trọng của dự án, và được các nhà thẩm định quan tâm. Các chủ đầu tư cần cung cấp các thông tin đầy đủ về dự án như: lĩnh vực đầu tư, yếu tố đầu vào và đầu ra của dự án, thị trường tiềm năng của dự án, sự cần thiết của dự án đối với nền kinh tế và với bản thân chủ đầu tư, các thông tin tài chính của dự án, năng lực của chủ dự án về vốn, khả năng quản lý, trình độ công nghệ,

yếu tố con người, những khó khăn và biện pháp khắc phục, đánh giá các tác động của dự án đối với xã hội và môi trường... Một dự án càng có những thông tin chi tiết và cụ thể thì việc thực hiện thẩm định càng nhanh chóng và chính xác, tỷ lệ được cấp vốn sẽ cao hơn, rủi ro cũng sẽ được hạn chế. Một dự án càng đem lại nhiều lợi ích cho xã hội cả về hiệu quả tài chính và hiệu quả xã hội thì cơ hội được ngân hàng tài trợ vốn cũng càng cao.

- Thị trường tiêu thụ của dự án: Có thể nói thành công của một dự án không chỉ phụ thuộc vào bản thân khả năng của doanh nghiệp mà còn phụ thuộc vào sự chấp nhận của xã hội, của khách hàng. Để đảm bảo khả năng cạnh tranh của sản phẩm mà dự án sẽ cung cấp, doanh nghiệp cần nghiên cứu kỹ trước khi ra quyết định đầu tư, để đảm bảo tính cạnh tranh cho sản phẩm, tạo chỗ đứng cho sản phẩm trên thị trường. Đặc biệt trong quá trình đánh giá, chủ đầu tư cũng cần quan tâm hơn đến đối thủ cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, nhất là trong bối cảnh mở cửa hội nhập như hiện nay.

- Nguồn cung cấp các yếu tố đầu vào cho dự án: Một dự án muốn có sức sống lâu dài và bền vững thì ngoài yếu tố về thị trường, thì yếu tố đầu vào cũng rất quan trọng. Một nguồn cung cấp các yếu tố đầu vào đầy đủ và chắc chắn sẽ là yếu tố kéo dài tuổi thọ của dự án, tăng tính cạnh tranh cho sản phẩm của dự án.

- Công nghệ ngày càng trở nên quan trọng trong việc nâng cao tính cạnh tranh, tính khả thi cho dự án. Doanh nghiệp, hay các chủ đầu tư phải quan tâm đến yếu tố công nghệ của dự án, các dự án có công nghệ hiện đại luôn được các ngân hàng ưu tiên đầu tư, thực hiện.

Thứ hai: Các doanh nghiệp, chủ đầu tư cần cung cấp cho ngân hàng những thông tin về tình hình tài chính rõ ràng, minh bạch, thực hiện kiểm toán định kỳ.

Thông tin về tình hình tài chính mà khách hàng cung cấp là căn cứ quan trọng nhất để Sở Giao Dịch triển khai thẩm định tính khả thi và ra quyết định đầu tư cho dự án. Chính vì thế, mà Sở Giao Dịch cần tư vấn cho khách hàng các vấn đề tài chính, những báo cáo mà khách hàng cần cung cấp cho mình, để khách hàng nắm được và hoàn thành, tránh tình trạng là dự án được trình lên rồi mới thông báo cho khách hàng những thông tin mình cần. Như vậy vừa mất thời gian, vừa gây ra những khó khăn cho khách hàng.

Thứ ba: Sở Giao Dịch cần tư vấn cho khách hàng trong vấn đề hoàn thiện hồ sơ pháp lý chứng minh quyền sở hữu hợp pháp đối với tài sản của doanh nghiệp đủ điều kiện thế chấp, cầm cố làm tài sản đảm bảo nợ vay cho ngân hàng.

Một rào cản trong quan hệ tín dụng giữa tổ chức tín dụng với khách hàng là vấn đề tài sản đảm bảo. Các doanh nghiệp không có những tài sản đủ điều kiện cầm cố, thế chấp cho tổ chức tín dụng, do đó không đủ điều kiện để tổ chức tín dụng cấp vốn. Ngân hàng cũng không cấp được tín dụng, và chủ đầu tư cũng không nhận được vốn để thực hiện dự án, cả ngân hàng và khách hàng đều gặp bất lợi. Để khắc phục được khó tình trạng này, Sở Giao Dịch cần tư vấn cho doanh nghiệp các thủ tục để hoàn thiện hồ sơ pháp lý chứng minh quyền sở hữu đối với tài sản của chủ đầu tư. đồng thời tư vấn cho họ cách thức tiến hành định giá lại tài sản đảm bảo theo giá thị trường tại thời điểm mà chủ đầu tư xin cấp vốn để triển khai dự án, đặc biệt là đối với những tài sản là bất động sản.

3.3 Kiến nghị

3.3.1 Kiến nghị với ngân hàng nhà nước.

Ngân hàng Nhà Nước cần sớm có những sửa đổi bổ xung cho quy chế đồng tài trợ để việc triển khai hoạt động này được thuận lợi hơn, có những

quy định cụ thể hơn về các vấn đề liên quan đến thời gian thu xếp vốn tối đa cho phép, đa dạng hóa các hình thức đồng tài trợ, phương thức thẩm định dự án, khoản vay, đặc biệt là cần quy định cụ thể quyền hạn cũng như trách nhiệm của các ngân hàng thành viên cũng như ngân hàng đầu mối trong các vấn đề phức tạp như xử lý rủi ro, phân chia trách nhiệm của từng thành viên khi có rủi ro phát sinh.

Để hoạt động đồng tài trợ được mở rộng cả về phạm vi và hình thức, ngân hàng Nhà Nước cần có những quy định cụ thể hơn trong vấn đề đồng tài trợ có sự góp vốn của ngân hàng nước ngoài, đồng bảo lãnh vay vốn nước ngoài... Bên cạnh đó cũng cần bổ sung một số điều khoản liên quan đến tỷ lệ tài sản đảm bảo, tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro trong tín dụng đồng tài trợ.

Ngân hàng nhà nước Việt Nam ủng hộ ngân hàng ĐT & PT Việt Nam trong những giải pháp tăng vốn tự có, vốn điều lệ của ngân hàng để cải thiện khả năng tài trợ vốn bằng hình thức đồng tài trợ, cũng như mở rộng các hình thức tín dụng khác.

NHNN Việt Nam báo cáo chính phủ có giải pháp giải quyết nợ tồn đọng của các doanh nghiệp tại các tổ chức tín dụng để đẩy nhanh quá trình lành mạnh hóa tình hình tài chính, sắp xếp đổi mới hệ thống doanh nghiệp Nhà nước, khắc phục tình trạng bế tắc trong xử lý nợ đối với các doanh nghiệp thực hiện đổi mới sắp xếp doanh nghiệp hiện nay. Để từ đó tạo thị trường cho các tổ chức tín dụng mở rộng hoạt động ĐTT.

3.3.2 Kiến nghị với ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.

Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam cần có những chính sách cụ thể cho hoạt động đồng tài trợ về các vấn đề như: kế hoạch về các chỉ tiêu doanh số, dư nợ, thu lãi, các vấn đề liên quan đến chất lượng tín dụng, dư nợ có tài sản đảm bảo, tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro... để từ đó, Sở Giao Dịch có

cơ sở để triển khai, cụ thể hóa mục tiêu theo đúng định hướng và yêu cầu đặt ra.

Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam tạo điều kiện cho phép Sở Giao Dịch thành lập một bộ phận chuyên trách thực hiện hoạt động ĐTT.

Sở Giao Dịch cũng cần có những kiến nghị với ngân hàng ĐT & PT Việt Nam trong vấn đề tổ chức thực hiện và thành lập nhóm đồng tài trợ theo hình thức câu lạc bộ, với những điều khoản chung được thống nhất thực hiện cho tất cả các thành viên trong nhóm. Dựa trên mối quan hệ sẵn có của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam với các ngân hàng Thương mại Nhà Nước, và một số ngân hàng cổ phần khác, ngân hàng ĐT & PT nên chủ động đề nghị các ngân hàng có quan hệ thân thiết, thường xuyên cùng tham gia thành lập một nhóm đồng tài trợ, trong đó ngân hàng có thể đứng ra là tổ chức đầu mối đồng tài trợ, hoặc là một thành viên, thành lập một nhóm thẩm định chuyên thẩm định các dự án đồng tài trợ với một quy trình thẩm định và phương thức thẩm định linh hoạt phù hợp với tính chất của từng dự án cụ thể.

KẾT LUẬN

Từ khi triển khai hoạt động đồng tài trợ cho đến nay, ngân hàng ĐT & PT Việt Nam mà cụ thể là Sở Giao Dịch I đã đóng góp không nhỏ trong việc hoàn thành nhiệm vụ cung cấp vốn cho nền kinh tế. Những dự án lớn mà Sở Giao Dịch thực hiện đồng tài trợ đã được triển khai hiệu quả, cho thấy tuy là hình thức tín dụng mới mẻ, nhưng đồng tài trợ đã thực sự phát huy được vai trò của nó. Tuy trong quá trình triển khai hoạt động này, còn có không ít những khó khăn vướng mắc cần được tháo gỡ, những tiềm năng thực sự còn chưa được phát huy hết. Nhưng việc đẩy mạnh hoạt động này là thực sự cần thiết trong điều kiện hiện nay khi mà các dự án đòi hỏi vốn đầu tư lớn ngày càng nhiều phục vụ cho quá trình hội nhập và phát triển. Nó cũng cần thiết đối với hoạt động của ngân hàng khi nhu cầu về đa dạng hóa khách hàng, phân tán rủi ro, thực hiện tăng trưởng tín dụng an toàn và bền vững đã trở thành mục tiêu lâu dài của ngân hàng. Để thực hiện được điều đó, không chỉ có sự nỗ lực từ phía ngân hàng, mà còn cần sự nỗ lực từ chính khách hàng và sự hỗ trợ của các cơ quan có liên quan như Chính Phủ, Ngân hàng Nhà Nước.

Trong giới hạn của một luận văn tốt nghiệp những vấn đề mà luận văn trình bày có thể là chưa thực sự khái quát hết tất cả những khía cạnh của hoạt động đồng tài trợ, nhưng cũng đã phần nào giải quyết được một số điểm như:

Khái quát những vấn đề mang tính lý luận chung nhất về hoạt động đồng tài trợ của các ngân hàng thương mại

Phân tích và làm rõ thực trạng hoạt động đồng tài trợ của Sở Giao Dịch I ngân hàng ĐT & PT Việt Nam, đưa ra những đánh giá chung nhất về những thành tích đạt được và những mặt hạn chế cần được khắc phục trong thời gian tới, những nguyên nhân của các hạn chế đó.

Trên cơ sở những phân tích đánh giá đó, luận văn cũng đưa ra một số kiến nghị đề xuất nhằm đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ tại Sở Giao Dịch I ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.

Với đề tài luận văn này, em rất hi vọng sẽ đóng góp một phần nhỏ cho quá trình đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ của Sở Giao Dịch I và cũng là của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam. Do những giới hạn về thời gian và khả năng tiếp cận nên chắc chắn còn có nhiều thiếu sót cần được bổ sung và hoàn thiện. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo và các anh chị trong phòng tín dụng 2, Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam để đề tài nghiên cứu được đầy đủ và hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.

1. Peter Rose, 2004, *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB tài chính.
2. Frederic S. Mishkin, 2001, *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính*, NXB Khoa học và Kỹ thuật.
3. *Tín dụng ngân hàng* - Học viện ngân hàng.
4. Báo cáo kết quả kinh doanh 2002-2006 của Sở Giao Dịch I ngân hàng ĐT&PT Việt Nam .
5. Quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng ban hành theo quyết định số 286/2002/QĐ- NHNN ngày 3/3/2002 của thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam.
6. Luật các tổ chức tín dụng.
7. Hồ sơ một số dự án đồng tài trợ của Sở Giao Dịch ngân hàng ĐT & PT Việt Nam
8. Tài liệu hội thảo đồng tài trợ của ngân hàng ĐT & PT Việt Nam.
9. Quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành kèm quyết định 26/2006/ QĐ- NHNN ban hành ngày 26/06/2006 của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam.