

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



HINPHETSADAVONG PHETANAY

BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG
TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN
DOANH LÀO VIỆT**

Kon Tum, tháng 05 năm 2020

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : NGUYỄN PHI ĐIỆP

SINH VIÊN THỰC HIỆN : HINPHETSADAVONG Phetanay

LỚP : K10NH

MSSV : 16152340201012

Kon Tum, tháng 05 năm 2020

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU	iii
DANH MỤC HÌNH, SƠ ĐỒ	iv
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	iv
LỜI MỞ ĐẦU	1
1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI	1
2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU	1
3. ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU	1
4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU	1
4.1. Về không gian	1
4.2. Về thời gian	1
5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	1
5.1. Phương pháp thu thập số liệu	1
5.2. Phương pháp xử lý số liệu	2
6. KẾT CẤU ĐỀ TÀI	2
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG	3
CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại	3
1.1.2. Vai trò của ngân hàng thương mại	3
1.1.3. Các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại	4
1.2. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	7
1.2.1. Các khái niệm liên quan	7
1.2.2. Nguyên tắc và điều kiện cấp tín dụng của Ngân hàng thương mại	8
1.2.3. Các hình thức tín dụng ngân hàng	9
1.3. CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG	11
1.3.1. Khái niệm chất lượng tín dụng	11
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng	11
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại	12
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN	16
DOANH LÀO VIỆT	16
2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT	16
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	16
2.1.3. Cơ cấu tổ chức Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	20
2.1.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	21
2.2. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN	26
DOANH LÀO VIỆT	26
2.2.1. Thực trạng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	26
2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	28

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT.....	32
2.3.1. Những kết quả đạt được	32
2.3.2. Những hạn chế về chất lượng tín dụng và nguyên nhân	33
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG...36	36
TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT	36
3.1. HOÀN THIỆN VÀ TUÂN THỦ NGHIÊM NGẶT QUY TRÌNH CHO VAY	36
3.2. GIẢI PHÁP TĂNG DOANH SỐ CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG	37
3.3. HOÀN THIỆN VÀ NÂNG CẤP HỆ THỐNG THÔNG TIN ĐÁNH GIÁ KHÁCH HÀNG	39
3.4. NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC	39
3.5. GIẢI PHÁP XỬ LÝ NỢ TỒN ĐONG, NỢ KHÓ ĐÒI VÀ NỢ QUÁ HẠN	39
3.6. NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH VÀ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG	40
3.7. THIẾT LẬP BỘ PHẬN RIÊNG CHUYÊN NGHIÊN CỨU NGÀNH, PHÂN TÍCH KINH TẾ.....	40
KẾT LUẬN	41
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU

DVTD:	Dịch vụ tín dụng
KH:	Khách hàng
NH:	Ngân hàng
NHTM:	Ngân hàng thương mại
NHNN:	Ngân hàng nhà nước
NHTW:	Ngân hàng trung ương
PGD:	Phòng giao dịch
TMCP:	Thương mại cổ phần
TSDB:	Tài sản đảm bảo
SXKD:	Sản xuất kinh doanh

DANH MỤC CÁC HÌNH, SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1. Bộ máy tổ chức của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	20
Hình 2.2. Tình hình nợ xấu/tổng dư nợ của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 – 2019	28
Hình 2.3. Hiệu suất sử dụng vốn của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn năm 2017 – 2019	29
Hình 2.4. Khả năng bù đắp rủi ro tín dụng của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt 2017 – 2019	31

DANH MỤC CÁC BIỂU BẢNG

Bảng 2.1. Tình hình sử dụng lao động của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	21
Bảng 2.2. Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 – 2019	23
Bảng 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 – 2019	24
Bảng 2.4. Tình hình tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 – 2019	26
Bảng 2.5. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt	27

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Ngân hàng Liên doanh Lào Việt (Lao-Viet Bank, viết tắt là LVB), là Ngân hàng liên doanh giữa Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng ngoại thương Lào (BCEL). Trụ sở chính tại Viêng Chăn - Lào với 03 Ngân hàng tại thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội và Pakse, Lào. Các Ngân hàng tại Lào hoạt động với tư cách là Ngân hàng nước ngoài tại Lào. Sau 10 năm thành lập, bên cạnh những thành tựu đã đạt được, những đóng góp đã được ghi nhận thì một trong những điểm yếu lớn đã được nhận diện là vấn đề chất lượng tín dụng và những nguy cơ tiềm ẩn từ hoạt động này. Mặt khác hoạt động tín dụng nói chung và chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên doanh Lào Việt được đánh giá là chưa thực sự được chú trọng. Thêm nữa, đặc thù kinh doanh ngân hàng trên cả hai khu vực thị trường Lào và Việt Nam làm cho vấn đề kiểm soát và hạn chế rủi ro tín dụng càng trở nên khó khăn đối với ngân hàng liên doanh Lào – Việt. Với tất cả tầm quan trọng của chất lượng tín dụng nói chung và đối với Ngân hàng Liên doanh Lào - Việt nói riêng, cần thiết phải có một công trình nghiên cứu có tính hệ thống, sâu sắc, có tính thực tiễn cao cho Ngân hàng Liên doanh Lào Việt.

Từ những nhận định trên em chọn đề tài: ***“Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt ”*** làm chuyên đề tốt nghiệp của mình.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

- Giới thiệu khái quát về Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt
- Tìm hiểu thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt
- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt.

3. ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU

- Hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

4. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

4.1. Về không gian

- Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

4.2. Về thời gian

- Số liệu liên quan đến đề tài của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 - 2019.

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

5.1. Phương pháp thu thập số liệu

Đối với đề tài nghiên cứu này, nghiên cứu sử dụng các nguồn dữ liệu thứ cấp để tham khảo và phân tích phục vụ cho việc tiến hành nghiên cứu.

Được thu thập từ phòng kế toán-, phòng kinh doanh của Ngân hàng

- Một số công trình nghiên cứu và luận văn tốt nghiệp đại học, cao học. Tuy đó không phải là các nghiên cứu có mục tiêu nghiên cứu giống với các mục tiêu mà nghiên cứu đang tiến hành nhưng về cơ bản đã có được nhiều thông tin tham khảo có giá trị để xây dựng hướng nghiên cứu.

- Ngoài ra, còn thu thập được rất nhiều thông tin liên quan đến đề tài nghiên cứu từ Internet, nhưng do tính tin cậy không cao nên chủ yếu là sử dụng với mục đích tham khảo.

5.2. Phương pháp xử lý số liệu

Tổng hợp và chọn lọc những thông tin, dữ liệu thu thập liên quan đến đề tài. cụ thể là các phương pháp:

Phân tích theo chiều ngang: Sử dụng phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối hoặc bằng số tương đối

- Phân tích theo chiều dọc (phân tích theo quy mô chung): Với báo cáo quy mô chung, từng khoản mục trên báo cáo được thể hiện bằng một tỉ lệ kết cấu so với một khoản mục được chọn làm gốc có tỷ lệ là 100%.

- Phương pháp liên hệ - cân đối: Khi tiến hành phân tích chúng ta cần chú ý đến những mối quan hệ, tính cân đối cần thiết và hữu dụng trong quản lý tài chính ở từng thời kỳ, từng khoản mục tài chính, từng hoàn cảnh kinh tế không nên quá chú trọng vào lý thuyết sẽ làm cho việc phân tích tản mạn và không hữu ích.

- Phương pháp phân tích, đối chiếu: Dựa trên số liệu có sẵn để tìm ra những ưu điểm, nhược điểm trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong nước nhằm tìm ra những rủi ro và giải pháp khắc phục hạn chế rủi ro.

- Phương pháp so sánh: Đây cũng là những phương pháp dựa trên những số liệu có sẵn để tiến hành đối chiếu (về tương đối, tuyệt đối) thường là so sánh giữa 2 năm để tìm ra sự tăng giảm của giá trị nào đó cho quá trình phân tích kinh doanh cũng như các quá trình khác.

- Phương pháp thống kê, tổng hợp số liệu, tài liệu: Là phương pháp tổng hợp lại thông tin, dữ liệu thu thập được nhằm phục vụ cho công việc nghiên cứu.

- *Và một số phương pháp khác.*

6. KẾT CẤU ĐỀ TÀI

Trên cơ sở những mục tiêu giải quyết, nội dung của chuyên đề gồm:

Chương 1. Cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng của Ngân hàng Thương mại

Chương 2. Thực trạng chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

Chương 3. Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Khái niệm Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (NHTM) là tổ chức kinh doanh tiền tệ tín dụng có vị trí quan trọng nhất trong nền kinh tế thị trường ở các nước. Có nhiều khái niệm khác nhau về ngân hàng thương mại:

Ở Mỹ: NHTM là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Ở Pháp: NHTM là những xí nghiệp và cơ sở nào thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác các số tiền mà họ dùng cho chính họ vào nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính.

Ở Ấn Độ: NHTM là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hay tài trợ đầu tư.

Theo luật Các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 Việt Nam 2010: “*Ngân hàng thương mại* là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.”

Như vậy, “Ngân hàng thương mại là ngân hàng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của nhà nước ”.

1.1.2. Vai trò của ngân hàng thương mại

➤ *NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế*

Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy, tiết kiệm của mỗi cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức trong nền kinh tế. NHTM chính là chủ thể đứng ra tiến hành khơi thông nguồn vốn nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế... Thông qua hình thức cấp tín dụng, ngân hàng đã tạo điều kiện cho doanh nghiệp có khả năng mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc, thiết bị, đổi mới qui trình công nghệ, nâng cao năng suất lao động để lại hiệu quả kinh tế, cũng có nghĩa là đưa doanh nghiệp lên những nấc thang cạnh tranh cao hơn. Cạnh tranh càng mạnh mẽ, kinh tế càng phát triển. Với khả năng cung cấp vốn, NHTM đã trở thành một trong những điểm khởi đầu cho sự phát triển kinh tế của quốc gia.

➤ *NHTM là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường, giúp cho các nhà kinh doanh trong xây dựng chiến lược quản lý doanh nghiệp*

Thị trường ở đây được hiểu ở hai góc độ, thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Để có thể tiến hành bất kỳ một hoạt động kinh doanh nào, doanh nghiệp cần phải tham gia vào thị trường đầu vào rồi từ đó tiếp cận thị trường đầu ra nhằm mục đích tìm kiếm lợi nhuận. Quá trình đó chỉ bắt đầu khi doanh nghiệp trang bị được đầy đủ lượng vốn cần thiết. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng có đủ khả năng tự cung cấp về tài chính. Do vậy, buộc họ phải tìm kiếm vốn từ bên ngoài. Nguồn vốn tín dụng của NHTM sẽ giúp các doanh nghiệp giải quyết những khó khăn đó, tạo cho

doanh nghiệp có đủ khả năng thoả mãn tối đa nhu cầu của thị trường trên mọi phương diện: giá cả, chủng loại, chất lượng, thời gian, địa điểm... Vì thế, NHTM chính là cầu nối quan trọng giữa doanh nghiệp và thị trường.

➤ *NHTM là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế*

Trong xu thế khu vực hoá, toàn cầu hoá như hiện nay thì vai trò này ngày càng thể hiện rõ rệt hơn. Áp lực cạnh tranh buộc nền kinh tế mỗi quốc gia khi mở cửa hội nhập phải có tiềm lực lớn mạnh về mọi mặt, đặc biệt là tiềm lực về tài chính. Chính hệ thống NHTM đã cung cấp nhiều loại hình dịch vụ tài chính khác nhau hỗ trợ cho việc đầu tư từ nước ngoài vào trong nước và từ trong nước ra nước ngoài theo các hình thức: thanh toán quốc tế, nghiệp vụ hối đoái, cho vay uỷ thác đầu tư... Nhờ đó, luồng vốn ra và vào thường xuyên, thúc đẩy nền tài chính nước nhà bắt kịp với nền tài chính quốc tế. Đây là một trong những điều kiện tiên quyết cho tiến trình hội nhập kinh tế ở các quốc gia trên thế giới.

➤ *Ngân hàng thương mại là công cụ để Nhà nước kìm hãm tỷ lệ lạm phát*

Thực tế cho thấy con đường dẫn đến lạm phát nhanh nhất là con đường tín dụng. Khi xảy ra lạm phát, Ngân hàng Trung Ương sẽ tăng tỉ lệ vào dự trữ bắt buộc, lãi suất tái chiết khấu hoặc tham gia vào thị trường mở để thông qua các ngân hàng thương mại thay đổi lại lượng tiền trong lưu thông. Các ngân hàng thương mại sẽ kiểm soát lạm phát thông qua các hoạt động tín dụng, bảo lãnh. Từ đó ngân hàng xác định được hướng đầu tư vốn và đề ra các biện pháp xử lý những tác động xấu ảnh hưởng đến nền kinh tế, làm cho quá trình tái sản xuất diễn ra liên tục, góp phần điều hoà lưu thông tiền tệ, ổn định sức mua của kíp tiền, kiềm chế lạm phát.

1.1.3. Các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại

NHTM hiện đại hoạt động với ba nghiệp vụ chính đó là: nghiệp vụ huy động vốn, nghiệp vụ sử dụng vốn và các nghiệp vụ trung gian khác. Ba nghiệp vụ này có quan hệ mật thiết, tác động hỗ trợ thúc đẩy nhau cùng phát triển, tạo nên uy tín và thế mạnh cạnh tranh cho các NHTM, các nghiệp vụ này đan xem lẫn nhau trong quá trình hoạt động của Ngân hàng, tạo nên một chỉnh thể thống nhất trong quá trình hoạt động kinh doanh của NHTM.

➤ *Nghiệp vụ huy động vốn*

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ các TCKT và cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh.

Đây cũng là công cụ chính đối với các hoạt động kinh doanh của các NHTM. Nó là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng và giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Mặc dù bị giới hạn về mức huy động vốn, song nếu các NHTM sử dụng tốt nguồn vốn này thì không những nguồn lợi của ngân hàng được tăng lên mà còn tạo cho ngân hàng uy tín ngày càng cao. Qua đó ngân hàng có thể mở rộng được vốn và mở rộng qui mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Nguồn vốn huy động của ngân hàng chủ yếu xuất phát từ: tiền gửi doanh nghiệp, tiền gửi dân cư, phát hành giấy tờ có giá.

Nghiệp vụ này phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh của NHTM, cụ thể bao gồm các nghiệp vụ sau:

➤ Nghiệp vụ tiền gửi

Đây là nghiệp vụ phản ánh hoạt động ngân hàng nhận các khoản tiền gửi từ các doanh nghiệp vào để thanh toán hoặc với mục đích bảo quản tài sản mà từ đó NHTM có thể huy động được. Ngoài ra NHTM cũng có thể huy động các khoản tiền nhàn rỗi của cá nhân hay các hộ gia đình được gửi vào ngân hàng với mục đích bảo quản hoặc hưởng lãi trên số tiền gửi.

➤ Nghiệp vụ phát hành giấy tờ có giá

Các NHTM phần lớn sử dụng nghiệp vụ này để thu hút các khoản vốn có tính thời hạn tương đối dài và ổn định, nhằm đảm bảo khả năng đầu tư, khả năng cung cấp đủ các khoản tín dụng mang tính trung và dài hạn vào nền kinh tế. Hơn nữa, nghiệp vụ này còn giúp các NHTM giảm thiểu rủi ro và tăng cường tính ổn định vốn trong hoạt động kinh doanh.

➤ Nghiệp vụ đi vay

Đối với nghiệp vụ này các NHTM tiến hành tạo vốn cho mình bằng cách vay của các TCTD trên thị trường tiền tệ và NHTƯ dưới hình thức tái chiết khấu hay vay có bảo đảm, nhằm tạo sự cân đối trong điều hành vốn của bản thân NHTM khi mà họ không tự cân đối được trên cơ sở khai thác tại chỗ. Thực tế cho thấy, chi phí của vốn đi vay thường cao hơn chi phí của vốn huy động tại chỗ. Tuy nhiên, tính chủ động của vốn đi vay lại cao hơn vốn huy động tại chỗ.

Nghiệp vụ đi vay được các NHTM sử dụng thường xuyên nhằm mục đích tạo vốn kinh doanh cho mình bằng việc vay các tổ chức tín dụng trên thị trường tiền tệ và vay Ngân hàng Nhà nước dưới các hình thức tái chiết khấu hay vay có bảo đảm... Trong đó các khoản vay từ Ngân hàng Nhà nước chủ yếu nhằm tạo sự cân đối trong điều hành vốn của bản thân NHTM khi mà nó không tự cân đối được nguồn vốn trên cơ sở khai thác tại chỗ.

➤ Nghiệp vụ huy động vốn khác

Trong quá trình là trung gian thanh toán, các NHTM cũng tạo được một khoản gọi là vốn trong thanh toán: vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản tiền gửi séc bảo chi, séc định mức và các khoản tiền phong toả do ngân hàng chấp nhận các hối phiếu thương mại... Các khoản tiền tạm thời được trích khỏi tài khoản này nhập vào tài khoản khác chờ sử dụng, nên tạm thời coi là tiền nhàn rỗi.

Thông qua nghiệp vụ đại lý, ngân hàng thu hút được một lượng vốn đáng kể trong quá trình thu hoặc chi hộ khách hàng, làm đại lý cho các TCTD khác, nhận và chuyển vốn cho khách hàng hay một dự án đầu tư... Do đó ngân hàng có thể sử dụng tạm thời những tài khoản đó vào kinh doanh.

- Vốn chủ sở hữu của NHTM

Đây là vốn thuộc quyền sở hữu của NHTM. Lượng vốn này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng song lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi bắt đầu

thành lập ngân hàng. Do tính chất thường xuyên ổn định Ngân hàng có thể sử dụng nó vào các mục đích khác nhau như trang bị cơ sở vật chất, nhà xưởng, mua sắm tài sản cố định phục vụ cho bản thân ngân hàng, cho vay, đặc biệt là tham gia đầu tư góp vốn liên doanh.

➤ *Nghiệp vụ sử dụng vốn*

Đây là nghiệp vụ phản ánh quá trình sử dụng vốn của NHTM vào các mục đích khác nhau nhằm đảm bảo an toàn kinh doanh cũng như tìm kiếm lợi nhuận.

- Nghiệp vụ ngân quỹ

Nghiệp vụ này phản ánh các khoản vốn của NHTM được dùng vào với mục đích nhằm đảm bảo khả năng thanh toán hiện thời, khả năng thanh toán nhanh của NHTM và thực hiện quy định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc do Ngân hàng Nhà nước đề ra.

- Nghiệp vụ cho vay

Là nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu và tạo khả năng sinh lời cao cho ngân hàng. Trong tổng tài sản có thì nghiệp vụ này chiếm tỷ trọng lớn nhất.

Nghiệp vụ cho vay bao gồm cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn:

- Cho vay ngắn hạn: là hình thức cho vay nhằm giải quyết thiếu hụt vốn tạm thời trong kinh doanh của khách hàng. Cho vay ngắn hạn chủ yếu đầu tư vào tài sản lưu động. ở Việt Nam hiện nay thường cho vay ngắn hạn theo hai phương thức:

+ Cho vay theo hạn mức: áp dụng cho những khách hàng vay trả thường xuyên có vòng quay vốn nhanh.

+ Cho vay từng lần: áp dụng cho những khách hàng vay trả thường xuyên và có vòng quay vốn chậm.

- Cho vay trung - dài hạn: là hình thức cho vay mà tiền vay được cấu tạo vào tài sản cố định. Đây là loại cho vay có thể nhận trực tiếp bằng tiền hoặc cho vay thông qua tài sản - nghiệp vụ cho thuê tài chính.

- Nghiệp vụ đầu tư tài chính:

Bên cạnh nghiệp vụ tín dụng, các NHTM còn dùng số vốn huy động được từ dân cư, từ các tổ chức kinh tế - xã hội để đầu tư vào nền kinh tế dưới các hình thức như: hùn vốn, góp vốn, kinh doanh chứng khoán trên thị trường... và trực tiếp thu lợi nhuận trên các khoản đầu tư đó.

➤ *Nghiệp vụ trung gian khác*

Ngoài hai nghiệp vụ cơ bản trên ngân hàng còn thực hiện một số nghiệp vụ khác như là:

- Dịch vụ trong thanh toán

Có thể nói ngân hàng là thủ quỹ của nền kinh tế. Các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế sẽ không phải mất thời gian sau khi mua hoặc bán hàng hoá và dịch vụ bởi việc thanh toán sẽ được ngân hàng thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác.

- Ngân hàng tiến hành chuyển tiền cho khách hàng, thanh toán hộ khách hàng về các khoản tiền mua bán dịch vụ thông qua việc thu hộ, chi hộ khách hàng bằng hình thức séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, thư tín dụng...

- Ngân hàng đóng vai trò làm trung gian trong việc mua bán hộ cho khách hàng.
- Ngân hàng làm đại lý phát hành và bán chứng khoán cho công ty.
- Dịch vụ tư vấn, môi giới

Ngân hàng đứng ra làm trung gian mua bán chứng khoán, tư vấn cho người đầu tư mua bán chứng khoán, bất động sản...

- Các dịch vụ khác

Ngân hàng đứng ra quản lý hộ tài sản; giữ hộ vàng, tiền; cho thuê két sắt, bảo mật... theo qui định của NHNN Việt Nam giúp cho Ngân hàng thu được những khoản lợi đáng kể.

1.2. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Các khái niệm liên quan

➤ Quan niệm về tín dụng

Tín dụng là một phạm trù kinh tế và nó cũng là sản phẩm của nền kinh tế hàng hóa. Tín dụng ra đời, tồn tại qua nhiều hình thái kinh tế - xã hội. Quan hệ tín dụng được phát sinh ngay từ thời kỳ chế độ công xã nguyên thủy bắt đầu tan rã. Khi chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất xuất hiện, cũng là dịp thời xuất hiện quan hệ trao đổi hàng hóa. Thời kỳ này, tín dụng được thực hiện dưới hình thức vay mượn bằng hiện vật - hàng hóa. Về sau, tín dụng đã chuyển sang hình thức vay mượn bằng tiền tệ.

Cho vay, còn gọi là tín dụng, là việc một bên (bên cho vay) cung cấp nguồn tài chính cho đối tượng khác (bên đi vay) trong đó bên đi vay sẽ hoàn trả tài chính cho bên cho vay trong một thời hạn thỏa thuận và thường kèm theo lãi suất. Do hoạt động này làm phát sinh một khoản nợ nên bên cho vay còn gọi là *chủ nợ*, bên đi vay gọi là *con nợ*. Do đó, tín dụng phản ánh mối quan hệ giữa hai bên - Một bên là người cho vay, và một bên là người đi vay. Quan hệ giữa hai bên ràng buộc bởi cơ chế tín dụng, thỏa thuận thời gian cho vay, lãi suất phải trả.

Như vậy, “Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị dưới hình thức hiện vật hay tiền tệ từ người sở hữu sang người sử dụng và sau đó hoàn trả lại với một lượng giá trị lớn hơn”. Nó thể hiện ở 3 nội dung: sự chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị từ người này sang người khác; sự chuyển giao này mang tính tạm thời; khi hoàn lại lượng giá trị đã chuyển giao cho người sở hữu phải kèm theo một lượng giá trị dôi thêm gọi là lợi tức.

➤ Quan niệm về tín dụng ngân hàng

“Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định”. Về bản chất, tín dụng ngân hàng có hình thức cũng giống như tín dụng nói chung nhưng nó chỉ có sự khác biệt đó là quan hệ tín dụng này xảy ra giữa một bên là ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với một bên là các tổ chức kinh tế, các cá nhân trong nền kinh tế.

Tín dụng ngân hàng là hình thức tín dụng phổ biến nhất hiện nay, nó không những góp phần giải quyết được những yêu cầu cấp bách của tín dụng thương mại hiện nay mà còn có vai trò rất lớn trong việc cung cấp vốn tạo động lực cho nền kinh tế phát triển.

1.2.2. Nguyên tắc và điều kiện cấp tín dụng của Ngân hàng thương mại

a. Nguyên tắc cấp tín dụng

Thứ nhất, sử dụng vốn vay đúng mục đích để thoả thuận trong hợp kíp tín dụng (cho vay có mục đích, có kế hoạch và có hiệu quả).

Cho vay có kế hoạch, có mục đích và có hiệu quả. Tức là, các đơn vị có nhu cầu vay vốn của Ngân hàng đều phải có kế hoạch, đơn xin vay gửi ngân hàng với đầy đủ các nội dung sau: Số tiền vay, thời hạn sử dụng vốn vay, mục đích sử dụng vốn vay và tính hiệu quả của vốn vay ngân hàng. Trên cơ sở đó ngân hàng kiểm tra xem xét, nếu thấy kíp vốn vay ngân hàng đTỏi lại hiệu quả kinh tế và trả nợ đúng hạn thì mới quyết định cho vay. Mặt khác trên cơ sở kế hoạch xin vay vốn của người xin vay, bản thân ngân hàng phải xây dựng kế hoạch cho vay vốn của mình để chủ động trong việc đầu tư tín dụng. Nguyên tắc đảm bảo cho khách hàng vay vốn có đủ vốn và vay vốn có kế hoạch. Kịp thời nguyên tắc này nhằm tiết kiệm kíp vốn, đầu tư vốn có trọng điểm và có hiệu quả kinh tế cao. Ngoài ra nó còn tăng cường sự giám đốc bằng kíp tiền của ngân hàng đối với đơn vị vay vốn của ngân hàng.

Trường hợp khách hàng có nhu cầu vay vốn phát sinh ngoài kế hoạch, ngân hàng xét thấy cần thiết và hợp lý, cân đối với nguồn vốn của mình, có thể cho vay bổ sung cho người vay. Vốn vay phải sử dụng đúng cam kết và mục đích.

Thứ hai, Người vay vốn phải hoàn trả đúng kỳ hạn cả vốn và lãi. Bởi vì, nguồn vốn cho vay của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn tập trung và huy động từ các thành phần kinh tế trong xã hội. Do vậy, những người vay vốn của ngân hàng sau một kỳ hạn nhất định nào đó đều phải hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi cho ngân hàng. Đơn vị vay vốn sau một thời gian nhất định phải trả cho ngân hàng một khoản lợi tức thoả thuận, vì đó là một trong những nguồn thu chủ yếu của ngân hàng và là một cơ sở cho ngân hàng tiến hành hạch toán kinh doanh và thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, đến thời kỳ trả nợ mà đơn vị vay vốn không trả cho ngân hàng thì ngân hàng sẽ chuyển sang nợ quá hạn và đơn vị phải chịu lãi suất cao hơn lãi suất thông thường. Kịp thời nó đảm bảo sự thống nhất giữa vận động của vật tư, hàng hoá và sự vận động của tiền tệ trong nền kinh tế , góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả. Với nguyên tắc này ngân hàng bảo toàn được vốn , kịp thời đưa vốn vào hoạt động kinh doanh của mình, có thu để bù đắp chi và có lãi nhằm duy trì và phát triển hoạt động của bản thân ngân hàng.

Thứ ba, Cho vay có giá trị vật tư đảm bảo. Các đơn vị muốn vay vốn của ngân hàng đều phải xuất trình đầy đủ chứng từ, hoá đơn, hợp kíp mua bán hàng hoá. Trên cơ sở đó cán bộ ngân hàng tiến hành xét cho vay tương đương với giá trị vật tư hàng hoá đã được ghi trên chứng từ, hoá đơn hợp kíp. Điều này áp dụng với doanh nghiệp Nhà nước. Còn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh muốn vay vốn của ngân hàng đều phải thế chấp bằng tài sản, ngân hàng xét cho vay thông thường bằng 60-70% giá trị thế chấp. Thế chấp có thể bằng hàng hoá thông thường hoặc các chứng từ có giá như tín phiếu , kỳ phiếu, cổ phiếu, giấy chứng nhận quyền sở hữu bất động sản. Hoặc có thể vay vốn thông qua sự bảo lãnh của các tổ chức kinh tế , tổ chức tín dụng có uy tín.

Trong suốt quá trình sử dụng vốn vay, các đơn vị vay vốn luôn có giá trị vật tư tương đương làm bảo đảm. Nguyên tắc này giúp cho các đơn vị sử dụng vốn vay một cách có hiệu quả. Ngân hàng cho vay vốn an toàn tránh những rủi ro không đáng có trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bên cạnh, nguyên tắc này bảo đảm quan hệ cân đối giữa tiền tệ và hàng hoá trong lưu thông góp phần bình ổn giá cả.

Ba nguyên tắc cơ bản nói trên có quan hệ mật thiết, gắn bó với nhau thành một tổng thể thống nhất, có ảnh hưởng rất lớn đến quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các thành phần kinh tế, phòng ngừa được các yếu tố rủi ro đảm bảo an toàn tín dụng. Và cũng là để "Vừa tạo tiền đề, vừa gây sức ép buộc các đơn vị kinh tế tìm mọi biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế", hoạt động tín dụng ngân hàng cần chuyển mạnh và đúng hướng sang hạch toán kinh doanh thực sự, thúc đẩy khẩn trương tổ chức sắp xếp lại nền kinh tế - khách thể của tín dụng ngân hàng, phù hợp với cơ chế thị trường có sự quản lý điều tiết vĩ mô của Nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đồng thời việc đổi mới khách thể là tiếp tục đổi mới, hoàn thiện chủ thể của tín dụng ngân hàng làm cho nó đủ sức tạo được thị trường "đầu vào" để tăng nhanh nguồn vốn và mở rộng thị trường "đầu ra" nghĩa là tín dụng ngân hàng phải đổi mới mạnh mẽ, sử dụng giải pháp "khơi trong, hút ngoài" và liên doanh liên kết kinh tế nhằm khai thác mọi nguồn vốn nhàn rỗi từ các thành phần kinh tế và thu hút vốn đầu tư của các chính phủ cũng như tư nhân nước ngoài để phát triển mạnh mẽ nền kinh tế và xây dựng đất nước.

b. Điều kiện cấp tín dụng

Theo thông tư 39/2017/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước quy định, Ngân hàng thương mại xem xét, quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau đây:

- Khách hàng phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Khách hàng phải có khả năng tài chính đảm bảo trả được nợ trong thời hạn cam kết.
- Mục đích sử dụng vốn vay phải hợp pháp.
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi; phương án đầu tư, phục vụ đời sống khả thi kèm phương án trả nợ khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.
- Thực hiện đầy đủ các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của Chính phủ, Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước

1.2.3. Các hình thức tín dụng ngân hàng

➤ Căn cứ vào thời hạn cho vay

- Cho vay ngắn hạn: Loại cho vay này có thời hạn đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các cá nhân

- Cho vay trung hạn: theo quy định hiện nay của ngân hàng Nhà nước Lào, cho vay trung hạn có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm. Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản

xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Ngoài ra nguồn vốn trung hạn này còn được các doanh nghiệp dùng để đổi mới sản phẩm.

- Cho vay dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm và thời gian tối đa có thể lên đến 20-30 năm, một số trường hợp cá biệt có thể lên tới 40 năm. Tín dụng dài hạn được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu về xây dựng cơ bản.

➤ Theo xuất xứ tín dụng

Dựa vào căn cứ này, cho vay được chia làm hai loại:

- Cho vay trực tiếp: Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, kịp thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán. Các NHTM cho vay gián tiếp theo các loại sau:

- Chiết khấu thương mại (discount): Người hưởng thụ hối phiếu hoặc lệnh phiếu còn trong thời hạn thanh toán có thể nhượng lại cho ngân hàng. Trong trường hợp này ngân hàng cấp cho khách hàng một khoản tiền bằng mệnh giá trừ đi lãi suất chiết khấu và hoa hồng phí. Khi các chứng từ này đến hạn thanh toán người thụ lệnh hối phiếu hoặc người phát hành lệnh phiếu có trách nhiệm thanh toán cho ngân hàng. Cần lưu ý trong nghiệp vụ chiết khấu thương mại người được cấp tín dụng và người chịu trách nhiệm thanh toán cho ngân hàng là hai người khác nhau.

- Mua các phiếu bán hàng (dealer paper) tiêu dùng và máy móc nông nghiệp trả góp.

Do sự tác động của phương thức tiêu thụ hàng hoá gắn phương pháp tiếp thị mới đã thúc đẩy các NHTM đưa vào áp dụng loại cho vay gián tiếp. Trong điều kiện hiện nay các DN thương mại đang tìm mọi biện pháp đã cạnh tranh trong việc tiêu thụ hàng hoá, trong đó bán chịu hàng hoá được coi là biện pháp để mở rộng tiêu thụ hàng hoá có hiệu quả nhất. Tuy nhiên nguồn vốn của các DN có hạn, vì vậy cần phải có nguồn tài trợ của ngân hàng thông qua nhượng lại các phiếu bán hàng trả góp.

➤ Căn cứ vào phương thức bảo đảm tiền vay

-Vay có thế chấp: Đây là hình thức vay vốn mà theo đó nghĩa vụ trả nợ của khách hàng được gắn liền với tài sản thế chấp của chính khách hàng vay vốn hoặc tài sản đảm bảo của bên thứ 3 đứng ra bảo lãnh cho khách hàng vay vốn.

- Vay không thế chấp: Đây là hình thức cho vay mà ngân hàng chủ yếu đưa ra để áp dụng cho khách hàng là CBCNV. Tuy nhiên hình thức này đòi hỏi khách hàng phải đáp ứng một số điều kiện vay cụ thể như lương hàng tháng là bao nhiêu, trên cơ sở đó ngân hàng sẽ gắn nghĩa vụ trả nợ của khách hàng cùng với tiền lương hàng tháng của khách hàng.

➤ Căn cứ vào phương thức hoàn trả

- Trả 1 lần: tức là khách hàng sẽ tiến hành trả nợ gốc 1 lần khi đáo hạn cho ngân hàng (thường áp dụng cho hình thức vay ngắn hạn).

- Trả theo định kì: Khách hàng sẽ tiến hành trả nợ gốc cho ngân hàng theo định kỳ trả hàng tháng, trả 3 tháng 1 lần, 6 tháng 1 lần...khi tiến hành ký kết hợp kíp vay.

➤ Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay

Dựa vào căn cứ này cho vay thường được chia ra làm các loại:

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

- Cho vay công nghiệp và thương mại: Là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.

- Cho vay nông nghiệp: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, thức ăn gia súc...

- Cho vay các định chế tài chính: bao gồm cấp tín dụng cho các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng và các định chế tài chính khác.

- Cho vay cá nhân: là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền, và các khoản cho vay để trang trải các chi phí thông thường của đời sống thông qua phát hành thẻ tín dụng.

1.3. CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG

1.3.1. Khái niệm chất lượng tín dụng

Chất lượng tín dụng là một phạm trù phản ánh mức độ rủi ro trong bảng tổng hợp cho vay của một tổ chức tín dụng. Để phản ánh về chất lượng tín dụng, có rất nhiều chỉ tiêu, nhưng nói chung người ta thường quan tâm: tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ, tỷ lệ và cơ cấu tài sản đảm bảo. Ngoài ra, để đánh giá định tính về chất lượng tín dụng, người ta còn quan tâm đến: Cơ cấu dư nợ các khoản vay ngắn - dài hạn trong tương quan cơ cấu nguồn vốn của tổ chức tín dụng, dư nợ cho vay các lĩnh vực rủi ro cao tại thời điểm đó như: bất động sản, cổ phiếu ...

Chất lượng tín dụng ngân hàng là một phạm trù kinh tế phản ánh mức độ rủi ro và sinh lời trong quy mô tín dụng của một ngân hàng trong nền kinh tế quốc dân. Chất lượng này đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế quốc dân về huy động vốn để cho vay và đầu tư.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng

➤ **Tình hình nợ xấu**

$$\text{Tình hình nợ xấu} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} (\%)$$

Chỉ số này đo lường chất lượng nghiệp vụ của ngân hàng. Những ngân hàng có chỉ số này thấp có nghĩa là chất lượng tín dụng của ngân hàng này cao.

➤ **Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng**

$$\text{Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng} = \frac{\text{Lãi từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng thu nhập}}$$

Không chỉ có chỉ số này mà còn có chỉ số khác để đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nguồn thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu để

ngân hàng tồn tại và phát triển. Lợi nhuận do tín dụng đTÔI lại chứng tỏ các khoản vay không những thu hồi được gốc mà còn có lãi, đảm bảo được độ an toàn của nguồn vốn cho vay. Ta thấy rằng, nếu ngân hàng thương mại chỉ chú trọng vào việc giảm và duy trì một tỷ lệ nợ xấu thấp mà không tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng thì tỷ lệ nợ xấu thấp cũng không có ý nghĩa. Chất lượng tín dụng được nâng cao chỉ thực sự có ý nghĩa khi nó góp phần nâng cao khả năng sinh lời của ngân hàng.

➤ **Hiệu suất sử dụng vốn**

Phân tích cơ cấu cho vay trong tổng nguồn vốn huy động là việc xem xét đánh giá tỷ trọng cho vay đã phù hợp với khả năng đáp ứng của bản thân ngân hàng cũng như đòi hỏi về vốn của nền kinh tế chưa. Trên cơ sở đó, các ngân hàng thương mại có thể biết được khả năng mở rộng tín dụng của mình. Từ đó, có thể quyết định quy mô, tỷ trọng đầu tư vào các lĩnh vực một cách hợp lý để vừa đảm bảo an toàn vốn cho vay, vừa có thể thu lại lợi nhuận cao nhất có thể.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

➤ **Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng**

$$\text{Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng} = \frac{\text{Dự phòng rủi ro tín dụng được trích lập}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Phản ánh tỷ lệ khoản tiền được trích lập dự phòng cho những khoản tổn thất có thể xảy ra do khách hàng của ngân hàng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết.

➤ **Khả năng bù đắp rủi ro:** Chỉ số này phản ánh khả năng bù đắp rủi ro tín dụng của ngân hàng.

$$\text{Khả năng bù đắp rủi ro tín dụng} = \frac{\text{Dự phòng rủi ro tín dụng được trích lập}}{\text{Nợ xấu}}$$

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

a. Nhân tố chủ quan

➤ Chính sách tín dụng: chính sách tín dụng phản ánh định hướng cơ bản cho hoạt động tín dụng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Để đảm bảo và nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần phải có chính sách tín dụng phù hợp với dòng lối phát triển kinh tế, kịp thời kết hợp được lợi ích của người gửi tiền, của ngân hàng và người vay tiền.

➤ Quy trình tín dụng: quy trình tín dụng là trình tự tổ chức thực hiện các bước kỹ thuật nghiệp vụ cơ bản, chỉ rõ cách làm, trình tự các bước từ khi bắt đầu đến khi kết thúc một giao dịch thuộc chức năng, nhiệm vụ của cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng có liên quan. Quy trình tín dụng là yếu tố quan trọng, nếu nó được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ cho phép bảo đảm thực hiện các khoản vay có chất lượng.

➤ Kiểm soát nội bộ: đây là hoạt động mang tính thường xuyên và cần thiết đối với mọi ngân hàng. Công tác kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng thường xuyên, chặt chẽ sẽ càng làm cho hoạt động tín dụng đúng hướng, thực hiện đúng các nguyên tắc, yêu cầu thể lệ trong qui chế tín dụng cũng như qui trình tín dụng. Kiểm soát nội bộ là biện pháp mang tính chất ngăn ngừa, hạn chế những sai sót của cán bộ tín dụng, giúp cho hoạt động tín dụng kịp thời sửa chữa, tạo điều kiện thuận lợi nâng cao chất lượng tín dụng.

➤ Tổ chức nhân sự: con người luôn là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong mọi hoạt động kinh doanh nói chung và tất nhiên nó cũng không loại trừ khỏi hoạt động của một ngân hàng. Muốn nâng cao được hiệu quả trong kinh doanh, chất lượng trong hoạt động tín dụng, ngân hàng cần phải có một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi, được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về thị trường đặc biệt trong lĩnh vực tham gia đầu tư vốn, nắm vững những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng. Trong bố trí sử dụng, người cán bộ tín dụng cần phải được sàng lọc kỹ càng và phải có kế hoạch thường xuyên bồi dưỡng những kiến thức cần thiết để bắt kịp với nhịp độ phát triển và biến đổi của nền kinh tế thị trường. Ngoài ra, họ còn phải có tiêu chuẩn về đạo đức và sự liêm khiết, bởi lẽ nếu người cán bộ tín dụng thiếu trách nhiệm hay cố tình vi phạm có thể sẽ gây tổn thất rất lớn cho ngân hàng.

➤ Thông tin tín dụng: hoạt động tín dụng muốn đạt được hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ cho công tác này. Vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh ngân hàng là hết sức quan trọng. Muốn nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần xây dựng được hệ thống thông tin đầy đủ và linh hoạt, nhờ đó cung cấp các thông tin chính xác, kịp thời, tăng cường khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

b. Nhân tố khách quan

➤ Nhóm nhân tố từ phía khách hàng

- Uy tín, đạo đức của người vay:

Đạo đức của người vay là một yếu tố quan trọng của qui trình thẩm định, tính cách của người vay không chỉ được đánh giá bằng phẩm chất đạo đức chung mà còn phải kiểm nghiệm qua những kết quả hoạt động trong quá khứ, hiện tại và chiến lược phát triển trong tương lai. Thực tế kinh doanh đã cho thấy, tính chân thật và khả năng chi trả của người vay có thể thay đổi sau khi món vay được thực hiện. Khách hàng có thể lừa đảo ngân hàng thông qua việc gian lận về số liệu, giấy tờ, quyền sở hữu tài sản, sử dụng vốn vay không đúng mục đích, không đúng đối tượng kinh doanh, phương án kinh doanh,... Việc khách hàng gian lận tất yếu sẽ dẫn đến những rủi ro cho ngân hàng.

Uy tín của khách hàng cũng là một yếu tố đáng quan tâm, uy tín của khách hàng là tiêu chí để đánh giá sự sẵn sàng trả nợ và kiên quyết thực hiện các nghĩa vụ cam kết trong hợp kíp từ phía khách hàng. Uy tín của khách hàng được thể hiện dưới nhiều khía cạnh đa dạng như: chất lượng, giá cả hàng hoá, dịch vụ, sản phẩm, mức độ chiếm lĩnh thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm, các quan hệ kinh tế tài chính, vay vốn, trả nợ với

khách hàng, bạn hàng và ngân hàng. Uy tín được khẳng định và kiểm nghiệm bằng kết quả thực tế trên thị trường qua thời gian càng dài càng chính xác. Do đó, ngân hàng cần phân tích các số liệu và tình hình trong suốt quá trình phát triển của khách hàng với những thời gian khác nhau mới có kết luận chính xác.

- Năng lực, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của khách hàng:

Chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của người vay. Đây chính là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ ngân hàng cả gốc lẫn lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế,...thì doanh nghiệp rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

➤ Nhóm nhân tố thuộc môi trường

- Môi trường kinh tế

Tính ổn định hay bất ổn định về kinh tế và chính sách kinh tế của mỗi quốc gia luôn có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường. Tính ổn định về kinh tế mà trước hết và chủ yếu là ổn định về tài chính quốc gia, ổn định tiền tệ, không chế lạm phát là những điều mà các doanh nghiệp kinh doanh rất quan tâm và ái ngại vì nó liên quan trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nền kinh tế ổn định sẽ là điều kiện, môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh và thu được lợi nhuận cao, từ đó góp phần tạo nên sự thành công trong kinh doanh của ngân hàng.

- Môi trường chính trị:

Môi trường chính trị đang và sẽ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong kinh doanh, đặc biệt đối với các hoạt động kinh doanh ngân hàng. Tính ổn định về chính trị trong nước sẽ là một trong những nhân tố thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Nếu xảy ra các diễn biến gây bất ổn chính trị như: chiến tranh, xung đột đảng phái, cấm vận, bạo động, biểu tình, bãi công,...có thể dẫn đến những thiệt hại cho doanh nghiệp và cả nền kinh tế nói chung (làm tê liệt sản xuất, lu thông hàng hoá đình trệ,...). Và như vậy, những món tiền doanh nghiệp vay ngân hàng sẽ khó được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng.

- Môi trường pháp lý:

Một trong những bộ phận của môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và NHTM nói riêng là hệ thống pháp luật. Với một môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, thiếu tính kịp bộ, thống nhất giữa các luật, văn bản dưới luật, kịp thời với nó là sự rắc rối của các cơ quan hành chính có liên quan sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp phải những khó khăn, thiếu đi tính linh hoạt cần thiết, vốn đưa vào kinh doanh dễ bị rủi ro. Do đó, xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo thuận lợi trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có các NHTM.

- Môi trường cạnh tranh:

Có thể nói đây là yếu tố tác động mạnh mẽ đến chất lượng tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh chung của NHTM. Sự tác động đó diễn ra theo hai chiều hướng: thứ nhất, để chiếm ưu thế trong cạnh tranh ngân hàng luôn phải quan tâm tới đầu tư trang thiết bị tốt, tăng cường đội ngũ nhân viên có trình độ, củng cố và khuyến khích uy tín và thế mạnh của ngân hàng. Hướng tác động này đã tạo điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, ở hướng thứ hai, dưới áp lực của cạnh tranh gay gắt các ngân hàng có thể bỏ qua những điều kiện tín dụng cần thiết khiến cho độ rủi ro tăng lên, làm giảm chất lượng tín dụng.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT

2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT

Ngân hàng liên doanh Lào Việt được (Lao VietBank thành lập vào ngày 22 tháng 06 năm 1999 trên cơ sở của tình đoàn kết hữu nghị toàn diện đặc biệt giữa hai dân tộc, hai nước Việt Nam và Lào, là nền móng hình thành nên mối giao thương kinh tế giữa hai nước.

- Tên đầy đủ tiếng Việt Nam: Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt.
- Tên đầy đủ tiếng Anh : Lao Viet Joint Venture Bank.
- Tên đầy đủ tiếng Lào : ນັກເງິນລາວ-ເວີດ ຈຳກັດ.
- Tên viết tắt : LAOVIETBANK.
- Tên viết tắt tiếng Lào : ລາວເວີດ.
- Tel: (+856) 21 251418.
- Fax: (+856) 21 212197
- Website: www.laovietbank.com.la
- Email: info@laovietbank.com.la
- Địa chỉ trụ sở chính : số 44, Đại lộ LaneXang, Bản Hatsady, quận Chanthabuly, Thủ đô Viêng Chăn, CHDCND Lào.
- Địa chỉ Ngân hàng Attapue: Bản Vát Luông, Huyện Sạ Mắc Khi Xay, Tỉnh Attapue, CHDCND Lào. Thành lập vào ngày 22 tháng 11 năm 2011.
- Số điện thoại: 00856 36210052, 210054.
- Fax: 00856 36210054.
- Vốn điều lệ: 791,357,560,000 LAK (Bảy trăm chín mươi một tỷ ba trăm năm mươi bảy triệu năm trăm sáu mươi nghìn kíp), là một trong những ngân hàng có quy mô vốn điều lệ lớn nhất tại Lào.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

Nhằm thúc đẩy giao thương giữa hai quốc gia Lào – Việt Nam và hỗ trợ các nhà đầu tư Việt Nam mở rộng hoạt động đầu tư tại Lào, thực hiện Hiệp định giữa Chính Phủ hai nước Lào - Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã tiên phong hợp tác với Ngân hàng Ngoại thương Lào Đại chúng (BCEL) để thành lập Ngân hàng Liên doanh Lào Việt. Ngày 22/06/1999 tại Thủ đô Viêng Chăn, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã long trọng tổ chức Lễ cắt băng khai trương đi vào hoạt động chính thức trước sự chứng kiến của đại diện Lãnh đạo Đảng, Nhà nước Việt Nam và Đảng, Nhà nước Lào. Ngân hàng Liên doanh Lào Việt được thành lập nhằm thực hiện các nhiệm vụ chính trị được Đảng, Chính phủ Việt Nam giao là cầu nối giải ngân cho các dự án hợp tác giữa hai Chính phủ, cầu nối thanh toán giữa 02 nước...

Được thành lập với số vốn điều lệ ban đầu 10 triệu USD theo tỷ lệ góp vốn 50/50. Trải qua nhiều lần tăng vốn và cơ cấu lại tỷ lệ sở hữu, năm 2015 LaoVietBank đã hoàn thành việc tăng vốn điều lệ lên 100 triệu USD để mở rộng thêm quy mô, mạng lưới hoạt

động nhằm hỗ trợ tốt nhất cho các nhà đầu tư Việt Nam và Lào có hoạt động kinh doanh tại thị trường Lào.

Từ khi được thành lập và đi vào hoạt động đến nay LaoVietBank trong mỗi hoàn cảnh môi trường kinh tế khác nhau, LaoVietBank luôn không ngừng được phát triển lớn mạnh trong từng giai đoạn.

a. Giai đoạn 1999 – 2004: sự ra đời của ngân hàng liên doanh Lào Việt và nhiệm vụ cầu nối hai nền kinh tế:

Trong quan hệ quốc tế từ xưa đến nay, quan hệ đặc biệt Việt Nam – Lào là một điển hình, một tấm gương mẫu mực hiếm có về sự gắn kết bền chặt, thủy chung, trong sáng và đầy hiệu quả giữa hai dân tộc đấu tranh vì độc lập, tự do và tiến bộ xã hội.

Sau hơn 30 năm kể từ ngày thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam – Lào, đến những năm 1990, quan hệ hữu nghị truyền thống, tình đoàn kết đặc biệt và sự hợp tác toàn diện giữa hai nước không ngừng được củng cố và phát triển cả về chiều sâu lẫn chiều rộng. Với quan hệ đặc biệt Việt Nam – Lào, hai Chính phủ luôn nỗ lực đưa quan hệ hợp tác lên ngang tầm với quan hệ tốt đẹp về chính trị thông qua mở rộng hợp tác trên nhiều lĩnh vực như đầu tư, thương mại là nhân tố thúc đẩy sự nghiệp xây dựng và phát triển đất nước của mỗi quốc gia.

Ngày 14/01/1996, Hiệp định về khuyến khích và bảo hộ đầu tư giữa hai nước được ký kết đã mở ra trang mới cho hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang Lào. Ngày 09/03/1998 Hiệp định thương mại tiếp tục được ký kết giữa nước.

Ngay sau Hiệp định khuyến khích và bảo hộ đầu tư, Hiệp định thương mại giữa hai nước được ký kết yêu cầu về một cầu nối thanh toán giữa hai nền kinh tế đã được đặt ra. Quan hệ giao thương giữa hai nước dần được mở rộng khiến nhu cầu cần có một kênh thanh toán an toàn, nhanh chóng qua ngân hàng giữa hai quốc gia ngày càng trở nên cấp thiết. Trước nhu cầu đó, Đảng, Nhà nước Việt Nam đã tin tưởng lựa chọn Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Đảng, Nhà nước Lào tin tưởng lựa chọn Ngân hàng Ngoại thương Lào Đại chúng (BCEL), là hai ngân hàng hàng đầu của mỗi nước thực hiện hợp tác liên doanh thành lập Ngân hàng Liên doanh Lào Việt.

Ngày 22/06/1999, trên cơ sở thành quả của sự hợp tác, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã được thành lập và chính thức đi vào hoạt động trước sự chứng kiến của đại diện Lãnh đạo Đảng, Nhà nước Việt Nam và Lào.

Ngân hàng Liên doanh Lào Việt được thành lập với số vốn điều lệ ban đầu là 10 triệu USD với tỷ lệ góp vốn 50:50. Để tạo điều kiện thực hiện nhiệm vụ là cầu nối thanh toán giữa Lào – Việt Nam, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã thành lập 02 Ngân hàng tại Việt Nam là Ngân hàng LaoVietBank Hà Nội năm 2000 và Ngân hàng Hồ Chí Minh năm 2003 với số vốn điều lệ mỗi Ngân hàng là 2,5 triệu USD. Năm 2001 tiếp tục mở rộng mạng lưới tại khu vực Nam Lào với việc thành lập Ngân hàng tại tỉnh Champasak. Năm 2001 gia nhập mạng lưới thanh toán liên ngân hàng toàn cầu SWIFT với mã SWIFT LAOVALA đây là điều kiện thuận lợi để phục vụ công tác thanh toán cho khách hàng và thúc đẩy quan hệ hợp tác kinh tế giữa Lào – Việt Nam được nhanh chóng thuận lợi hơn.

Với những thành tích đóng góp vì sự nghiệp phát triển kinh tế Lào, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng ba (năm 2002) và Huân chương Lao động hạng hai (năm 2004) do Đảng, Nhà nước Lào trao tặng.

b. Giai đoạn 2005 – 2009: tiếp tục xây dựng thể chế, trưởng thành và nỗ lực vượt qua các biến cố của nền kinh tế:

Sau hơn 5 năm xây dựng và trưởng thành (1999 – 2004), Ngân hàng Liên doanh Lào Việt bước đầu đã hoàn thành xuất sắc sứ mệnh là huyết mạch kết nối hai cơ thể kinh tế. Bên cạnh đó, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt còn vươn lên xây dựng và định vị thương hiệu tiên phong của mình trên thị trường tài chính ngân hàng tại Lào thông qua các hoạt động thanh toán, tín dụng..., góp phần hữu hiệu ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, đồng thời mở rộng sản phẩm dịch vụ hướng đến phục vụ doanh nghiệp và nhân dân hai nước trên nền tảng công nghệ hiện đại.

Trong giai đoạn này quan hệ Lào – Việt Nam ngày càng được nâng lên một tầm cao mới. Hai nước nhất trí thúc đẩy mạnh mẽ hợp tác đầu tư, thương mại giữa hai nước trên tinh thần tôn trọng thông lệ quốc tế, có sự quan tâm ưu tiên, ưu đãi cho nhau nhằm phát huy cao nhất khả năng, tiềm năng của mỗi nước trên cơ sở quan hệ đặc biệt sẵn có. Với sự quan tâm của hai nước, hợp tác đầu tư ngày càng đạt được những kết quả cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Việt Nam đứng thứ 3 trong những nước đầu tư vào Lào với 129 dự án và tổng số vốn 574,7 triệu USD. Hệ thống ngân hàng thương mại tại Lào phát triển nhanh đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế đất nước.

Cuối năm 2008 nền kinh tế thế giới chịu tác động từ cuộc khủng hoảng địa ốc diễn ra tại Mỹ đã nhanh chóng lan rộng thành khủng hoảng tài chính toàn cầu. Con bão khủng hoảng tài chính toàn cầu đã làm chao đảo các nền kinh tế thế giới, hầu hết các nền kinh tế phát triển trên thế giới đều rơi vào khủng hoảng. Trước bối cảnh đó, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt tiếp tục đứng vững và khẳng định vai trò là cầu nối thanh toán chủ đạo giữa Việt Nam và Lào, là trung tâm chuyển đổi VND/LAK phục vụ doanh nghiệp và nhân dân hai nước. Đến cuối năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Liên doanh Lào Việt vẫn được những thành quả đáng ghi nhận mặc dù chịu tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, hoạt động huy động vốn tại chỗ đạt 136,5 triệu USD quy đổi, gấp 4,1 lần năm 2004. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn bình quân giai đoạn 2005 – 2009 đạt 38,3%. Tổng dư nợ đạt 178,5 triệu USD quy đổi, gấp 3,8 lần năm 2004, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 30,8%. Lợi nhuận trước thuế đạt trên 2,4 triệu USD. Tiếp tục mở rộng mạng lưới với việc khai trương Ngân hàng Savannakhet năm 2009.

Trong giao đoạn này, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã khởi công xây dựng trụ sở chính LaoVietBank đặt nền móng cho quá trình phát triển bền vững. Chính thức triển khai hệ thống ATM tại Lào và những chiếc thẻ ATM đầu tiên mang thương hiệu Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã có mặt tại thị trường Lào. Hoàn thành tăng vốn điều lệ từ 10 triệu USD lên 15 triệu USD vào năm 2005 và tăng vốn điều lệ cho 02 Ngân hàng tại Việt Nam từ 2,5 triệu USD lên 3,75 triệu USD cho mỗi Ngân hàng để nâng cao năng lực tài chính... Để ghi nhận những công lao đối với sự nghiệp xây dựng phát triển kinh tế, Ngân

hàng Liên doanh Lào Việt đã vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng nhì và Huân chương Lao động hạng nhất do Đảng, Nhà nước Lào trao tặng.

Như vậy, trong giai đoạn này, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt tiếp tục có những bước đi vững chắc trong việc hoàn thiện thể chế, xác lập vị trí là ngân hàng đặc biệt, tiên phong mở lối cho hoạt động đầu tư sang Lào của các doanh nghiệp Việt Nam cũng như có những bước đi vững chắc trong hội nhập.

c. Giai đoạn 2010 – 2014: ngân hàng liên doanh Lào Việt trong quá trình tái cấu trúc, chủ động hội nhập:

Sau hơn 10 năm xây dựng và trưởng thành, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã tạo lập được một vị trí quan trọng trong hệ thống các ngân hàng hoạt động trên thị trường Lào. Cũng sau 10 năm đóng vai trò kết nối thanh toán hai nền kinh tế, không chỉ nổi lên là lá cờ đầu dẫn dắt các hoạt động đầu tư của Việt Nam sang Lào, Ngân hàng Liên doanh Lào Việt đã đúc rút được những bài học kinh nghiệm, chuẩn bị hành trang quý báu cho sự phát triển của chính mình để ngày một thực hiện tốt hơn nữa nhiệm vụ mà hai Chính phủ đã giao phó.

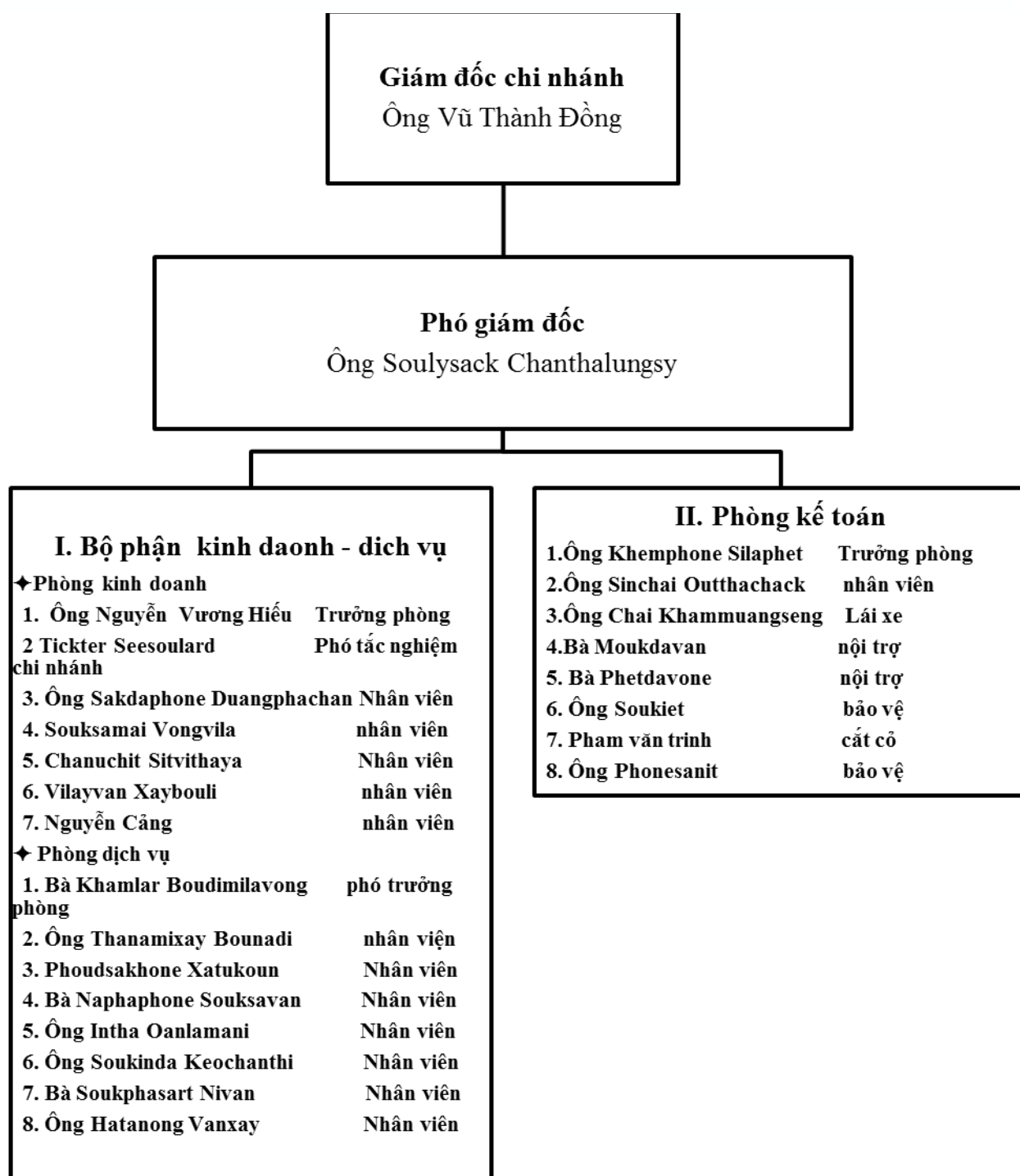
Giai đoạn 2010 – 2014, mối quan hệ hữu nghị truyền thống, đoàn kết đặc biệt và hợp tác toàn diện giữa hai nước Việt Nam – Lào được Đảng, Nhà nước và Nhân dân hai nước ghi nhận là mối quan hệ thủy chung, trong sáng, mẫu mực và hiếm có trên thế giới, là tài sản vô giá, nhân tố quan trọng trong sự phát triển của hai nước Việt Nam và Lào. Hợp tác kinh tế giữa hai nước tiếp tục được tăng cường, quan hệ trao đổi thương mại không ngừng được cải thiện với kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều liên tục được cải thiện và tăng trưởng qua các năm. Đầu tư của Việt Nam sang Lào tiếp tục có sự tăng trưởng mạnh mẽ, Lào là nước đứng thứ nhất trong tổng số 67 quốc gia và vùng lãnh thổ có hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam và Việt Nam hiện đứng thứ ba trong số 52 quốc gia và vùng lãnh thổ có hoạt động đầu tư trực tiếp tại Lào với tổng giá trị đầu tư đạt 5,6 tỷ USD.

Cũng trong giai đoạn 2010 – 2014 nhờ những biện pháp đổi mới, khuyến khích phát triển kinh tế nên GDP của Lào luôn tăng trưởng ở mức cao. Tuy nhiên, cơ sở vật chất, hạ tầng của Lào vẫn còn yếu kém, đặc biệt là khu vực nông thôn. Ngày 02/02/2013, Lào trở thành thành viên thứ 158 của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), sự kiện này đã mở ra cơ hội mới cho nền kinh tế Lào cất cánh, đồng thời cũng tạo ra những thách thức mới.

Đứng trước những thay đổi môi trường kinh doanh mới, với nhiều thách thức và cơ hội mới, khắc phục những khó khăn trong giai đoạn đầu thành lập đã dần bộc lộ những hạn chế mang tính nội tại như mô hình tổ chức, cơ chế quản trị, điều hành còn nhiều bất cập trong khi áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng, ngay cả tại phân khúc thị trường mà LaoVietBank có lợi thế vượt trội. Điều này buộc LaoVietBank phải bắt tay vào xây dựng một định hướng phát triển dài hạn.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

Sơ đồ 2.1. Bộ máy tổ chức của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt – Chi nhánh Attapue



(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính)

- Ban giám đốc:

+ Giám đốc: Chỉ đạo, điều hành chung toàn bộ hoạt động của các Ngân hàng, phân công nhiệm vụ cho từng bộ phận, nhận thông tin phản hồi từ các phòng ban, định ra phương hướng kinh doanh và chịu trách nhiệm trực tiếp với Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam và Ngân hàng nhà nước.

+ Phó giám đốc : Giúp việc cho Giám đốc, đồng thời trực tiếp chỉ đạo một số phòng ban, một số bộ phận hay từng mặt công tác Giám đốc phân công.

- Các phòng tại Ngân hàng :

+ Phòng kinh doanh: Trực tiếp thực hiện tác nghiệp và quản trị cho vay, bảo lãnh, tài trợ thương mại xuất nhập khẩu đối với Khách hàng; tính toán trích lập dự phòng rủi ro; các nghiệp vụ khác như đầu mối lưu trữ chứng từ giao dịch, hồ sơ nghiệp vụ cho vay, bảo lãnh và tài sản đảm bảo tiền vay, quản lý thông tin và lập các báo cáo thống kê.

+ Phòng dịch vụ: Quản lý kho tiền và quỹ nghiệp vụ (tiền mặt, hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố, chứng từ có giá,...), quản lý quỹ (thu/chi/nhập/xuất), phối hợp các phòng ban thực hiện các chức năng thu chi tiền mặt trực tiếp với khách hàng đảm bảo an toàn, thuận tiện.

+ Phòng kế toán: Quản lý và thực hiện công tác hạch toán kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp; quản lý, giám sát tài chính.

2.1.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

a. Tình hình sử dụng lao động của Ngân hàng

Qua số liệu tình hình lao động bảng 2.1 ta thấy tổng số lao động qua các năm tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt không có biến động lớn dao động 25 lao động. Trong tổng số lao động thì lao động nữ chiếm lớn hơn trong tổng số lao động do đặc thù của ngành ngân hàng cần lao động nữ để giao dịch tốt hơn với khách hàng và số lao động nữ có xu hướng tăng lên qua các năm trong khi số lao động nam có xu hướng giảm dần. Quan trọng hơn hết để đáp ứng nhu cầu hoạt động tốt của Ngân hàng thì đòi hỏi nguồn nhân lực phải có trình độ cao chính vì vậy cán bộ nhân viên làm việc tại Ngân hàng có trình độ cao chiếm phần lớn trong đó số cán bộ nhân viên có trình độ đại học và trên đại học chiếm >90%. Tính đến năm 2019, tỷ lệ lao động có trình độ đại học và trên đại học chiếm đến 94,44%. Qua đó cho thấy Ngân hàng hết sức coi trọng đến trình độ chất lượng của nguồn nhân lực Ngân hàng và đó là yếu tố mà Ngân hàng đặt lên hàng đầu.

Bảng 2.1. Tình hình sử dụng lao động của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

DVT: người

CHỈ TIÊU	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019	
	SL	%	SL	%	SL	%
I. Phân theo giới tính						
1. Nam	11	45,63	10	41,28	10	41,67
2. Nữ	13	54,37	15	58,72	15	58,33
II. Phân theo trình độ						
1. Trên Đại học và đại học	23	95,15	23	94,50	23	94,44
3. Cao đẳng, trung cấp	0	1,94	1	2,75	1	2,78
4. Đào tạo khác	1	2,91	1	2,75	1	2,78
TỔNG SỐ LAO ĐỘNG	24	100	25	100	25	100

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

b. Tình hình huy động vốn

Qua Bảng số liệu 2.2 ta thấy: Tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng không có biến động lớn tăng giảm mạnh qua các năm. Nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn là chủ yếu từ tiền gửi cá nhân bằng Kíp Lào theo ngắn hạn. Cụ thể tổng số vốn huy động năm 2018 đạt 3.822.964 triệu Kíp giảm 349289 triệu Kíp tương ứng 8,38% so với năm 2017 và đến năm 2019 đạt 4.004.594 triệu Kíp tăng 181.630 triệu Kíp tương ứng tăng 4,75 % so với năm 2018.

Bảng 2.2. Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 - 2019

(ĐVT: Triệu LAK)

CHỈ TIÊU	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		So sánh			
							2018/2017		2019/2018	
	GT	%	GT	%	GT	%	+/-	%	+/-	%
I. Tổng nguồn vốn huy động	4.172.253	100	3.822.964	100	4.004.594	100	-349.289	-8,37	181.630	4,75
1. Theo đối tượng	4.172.253	100	3.822.964	100	4.004.594	100	-349.289	-8,37	181.630	4,75
- Tổ chức kinh tế	1.673.445	40,11	111.319	29,12	1.089.958	27,22	-560.226	-33,47	-2361	-2,09
- Định chế tài chính	316.917	7,60	404.662	10,59	398.271	9,95	87.745	27,69	-6.391	-1,57
- Cá nhân	2.181.890	52,29	2.305.082	60,29	2.516.363	62,83	123.192	5,65	211.281	9,16
2. Theo loại tiền	4.172.253	100	3.822.964	100	4.004.594	100	-349.289	-8,37	181.630	4,75
- Kíp Lào (LAK)	4.118.487	98,71	3.761.845	98,41	3.935.937	98,29	-356.642	-8,66	174.092	4,62
- Ngoại tệ quy đổi	53.765	1,29	61.118	1,59	68.656	1,71	7.353	13,68	7.538	12,33
3. Theo thời hạn	4.172.253	100	3.822.964	100	4.004.594	100	-349.289	-8,37	181.630	4,75
- Ngắn hạn (KKH và <1 năm)	3.37322	80,85	2.660.211	69,59	2.855.472	71,31	-713.011	-21,14	195.261	7,34
- Dài hạn (>= 1 năm)	799.030	19,15	1.162.753	30,41	1.149.121	28,69	363.723	45,52	-13.632	-1,17

(Nguồn: Phòng Tài chính kế toán Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt)

Xét theo đối tượng huy động vốn thì vốn huy động chủ yếu đến từ tiền gửi cá nhân chiếm trên 60% và có xu hướng tăng lên qua các năm. Cụ thể năm 2018 đạt huy động từ cá nhân 2.305.082 triệu Kíp tăng 123.192 triệu Kíp tương ứng 5,64% so với năm 2017 và đến năm 2019 tăng lên 2.516.363 triệu Kíp tương ứng tăng 9,16% so với năm 2018 qua đó cho thấy sự tin tưởng ngày càng lớn từ người dân đối với uy tín của Ngân hàng và công tác huy động vốn tốt của Ngân hàng đối với đối tượng này. Trái ngược với sự tăng trưởng từ nguồn vốn huy động từ cá nhân thì vốn huy động từ các tổ chức kinh tế có xu hướng giảm dần do việc phát triển kinh doanh đòi hỏi các tổ chức kinh tế cần nhiều vốn hơn nên lượng tiền gửi vào giảm đi. Cụ thể năm 2018 đạt 111.319 triệu Kíp giảm mạnh 560.226 triệu Kíp tương ứng 33,48% so với năm 2017 và đến năm 2019 tiếp tục giảm xuống còn 1.089.958 triệu Kíp giảm 2,09% so với năm 2018.

Xét nguồn vốn huy động theo kỳ hạn ta thấy rằng tỷ trọng nguồn vốn huy động từ tiền gửi ngắn hạn dưới 1 năm chiếm 2/3 tổng nguồn vốn huy động, tính đến 2019 vốn huy động từ tiền gửi dưới 1 năm chiếm đến gần 65% tổng nguồn vốn huy động và có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2019 số tiền huy động theo kỳ hạn dưới 1 năm tăng 195.261 triệu đồng tương ứng tăng 7,34% so với năm 2018.. Sở dĩ nguồn vốn huy động từ tiền gửi ngắn hạn cao do nhu cầu khách hàng thường cần vốn và lãi suất phục vụ nhu cầu cá nhân trong ngắn hạn. Ta thấy sự khác nhau về lượng vốn huy động bằng tiền gửi có kỳ hạn luôn chiếm số lượng lớn so với tiền gửi thanh toán. Nguyên nhân của sự tăng trưởng này là do uy tín của Ngân hàng ngày càng được củng cố qua thời gian hoạt động, các chính sách về chăm sóc khách hàng, về lãi suất càng được chú trọng hơn. Vì vậy người dân ngày càng ưa thích tiền gửi tiết kiệm tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt .

Xét vốn huy động theo tiền ta thấy vốn huy động chủ yếu vẫn là tiền gửi VNĐ. Năm 2017 vốn huy động bằng VNĐ đạt 4118487 triệu Kíp giảm xuống còn 3.761.845 triệu Kíp năm 2018 tương ứng giảm 8,66% do việc giảm lãi suất huy động VNĐ tăng lãi suất huy động ngoại tệ. Đến năm 2019 tổng vốn huy động VNĐ đạt 3.935.937 triệu Kíp tăng 4,62% so với năm 2018. Đây là sự tăng trưởng vượt bậc thể hiện sự cố gắng trong công tác huy động vốn của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt nhờ thực hiện nhiều chương trình tiết kiệm hấp dẫn đồng thời duy trì tốt mối quan hệ với khách hàng cũ. Vốn huy động theo ngoại tệ quy đổi chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ chưa đến 4% tổng nguồn vốn huy động. Tuy nhiên đây là tỷ lệ hợp lý khi Ngân hàng tập trung huy động vốn Kíp Lào.

c. Kết quả động kinh doanh của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

Bảng 2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt**ĐVT: Triệu kíp**

CHỈ TIÊU	Năm	Năm	Năm	So sánh			
	2017	2018	2019	2018/2017		2019/2018	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	+/-	%	+/-	%
TỔNG THU	496.673	754.323	857.660	257.649	51,87	103.336	13,69
Thu nhập từ lãi	261.614	439.040	520.658	177.425	67,81	81.618	18,59
Thu kinh doanh ngoại tệ	967	1.467	1.485	499	51,65	18	1,21
Thu từ phí dịch vụ	21.812	31.521	36.881	9.709	44,51	5.359	17,00
Thu hoàn nhập DPRR TD	2.227	821	1.645	-1.405	-63,11	823	100,18
Thu nhập nội bộ trong hệ thống	209.859	281.277	296.897	71.418	34,03	15.620	5,55
Thu khác	192	194	91	2	0,83	-103	-52,93
TỔNG CHI	413.794	645.390	720.517	230.096	55,97	76.626	11,90
Chi trả lãi tiền gửi, tiền vay	128.736	159.113	189.559	30.376	23,59	30.445	19,13
CP HĐ kinh doanh ngoại tệ	17	502	1	484	36,19	-501	0,31
Chi dịch vụ	2.649	3.159	5.573	509.932	19,24	2.414	76,41
Chi phí cho nhân viên	23.071	23.339	30.979	267.927	1,16	7.640	32,73
Chi về tài sản	8.820	11.939	11.798	3.118	35,35	140	-0,18
Chi quản lý công vụ	13.550	17.168	15.614	3.618	26,70	-1.553	-9,05
Chi phí thuế khác và lệ phí	65	86	90	20	31,30	4	4,23
Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi	9.740	17.873	8.798	8.132	83,49	-9.074	-50,78
Chi phí nội bộ trong hệ thống	225.729	405.910	453.080	180.180	79,82	47.170	11,62
Chi phí khác	227	4.799	2.978	4.571	27,41	-1.821	-37,95
CHÊNH LỆCH	82.879	108.932	137.142	27.553	33,24	26.710	24,18

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt)

Giai đoạn ngành tài chính gặp nhiều khó khăn vừa qua, nhiều ngân hàng đã phải điều chỉnh mục tiêu kinh doanh, kế hoạch phát triển và lợi nhuận đặt ra vào đầu năm, đầu kì; các chiến lược tăng tốc, phát triển nhanh được thay bằng chiến lược phát triển ổn định, thận trọng và yếu tố an toàn được đặt lên trên hết

- Về thu nhập: Qua Bảng 2.3 ta nhận thấy rằng thu nhập của ngân hàng tăng lên qua các năm. Cụ thể: năm 2017 thu nhập đạt 496.674 triệu Kíp và năm 2018 có thu nhập

754.323 triệu Kíp, tăng 51,88 % so với năm 2017 và đạt 857.660 triệu Kíp. Tổng thu nhập của ngân hàng tăng liên tục qua các năm thể hiện sự phát triển của ngân hàng trong việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, nâng cao hoạt động tín dụng của ngân hàng, bên cạnh đó cũng phải kể đến sự nỗ lực nhiệt tình của các cán bộ nhân viên trong ngân hàng. Thu nhập của ngân hàng chủ yếu đến từ khoản mục “Thu lãi cho vay và thu nhập nội bộ trong hệ thống”. Đây là hoạt động sử dụng vốn lớn nhất và cũng là hoạt động mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng.

- *Về chi phí* Đi đôi với thu nhập tăng thì chi phí của ngân hàng cũng tăng lên. Tốc độ tăng của chi phí cũng giống như tốc độ tăng của thu nhập năm 2017 là 413.794 triệu Kíp và năm 2018 có chi phí 645.391 triệu đồng tăng tương ứng 55,97% so với năm 2017 và đạt 720.517 triệu Kíp tăng 11,9% so với năm 2018. Những con số này chưa thể hiện hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt vì theo thời gian, công tác của ngân hàng phải dần đi vào quỹ đạo và ổn định, cơ sở vật chất cũng như con người ít thay đổi nên tốc độ tăng của chi phí phải đi theo xu hướng là chậm hơn tốc độ tăng của thu nhập mới mang lại lợi nhuận cao hơn qua các giai đoạn.

Trong đó chi phí lãi và trả cho nhân viên tăng và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng chi phí, nguyên nhân là do tăng lãi suất huy động tăng để cạnh tranh với các ngân hàng khác. Trong khoản mục chi phí ngoài lãi thì chi phí điều hành và chi phí lương tăng qua các năm là do công tác quản lý của ngân hàng khá phức tạp, chỉ số giá cả tăng nên chi phí quản lý và chi phí lương tăng để góp phần tăng chất lượng công tác quản lý của ngân hàng nói riêng và hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung.

- *Lợi nhuận*: Qua biến động của thu nhập và chi phí mỗi năm, lợi nhuận có dấu hiệu tăng trưởng cao và nhịp độ tăng qua các năm là ổn định trên 30%. Cụ thể năm 2017 lợi nhuận trước thuế đạt 82.880 triệu Kíp; năm 2018 tăng 31,44 % so với năm 2017. Lợi nhuận trên là kết quả kinh doanh khá khiêm tốn so với các ngân hàng khác, nhưng trong điều kiện khách quan và chủ quan của giai đoạn 2017 - 2019 thì nó thể hiện sự nỗ lực vô cùng to lớn từ ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

2.2. THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT

2.2.1. Thực trạng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

Có thể thấy rằng trong ba năm qua Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt có tốc độ tăng trưởng tín dụng đáng kể, nhiều sản phẩm cho vay dành cho khách hàng ra đời và được nhiều khách hàng lựa chọn và sử dụng góp phần làm tăng doanh thu cho hoạt động tín dụng nói riêng và kết quả kinh doanh của Ngân hàng nói chung.

Bảng 2.4. Tình hình tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 - 2019

Đơn vị tính: Triệu Kíp

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	So sánh			
				2018/2017		2019/2018	
	Giá trị	Giá trị	Giá trị	+/-	%	+/-	%
Doanh số cho vay	1.108.141	1.218.955	1.401.799	110.814	10,00	182.844	15,00
Doanh số thu nợ	1.022.629	989.115	1.308.608	-33.514	-3,28	319.493	32,30
Dư nợ	471.364	701.204	794.395	229.840	48,76	93.191	13,29

(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt)

Qua bảng 2.4 ta thấy doanh số cho vay đối với khách hàng tại Ngân hàng không có sự biến động lớn, tăng giảm không nhiều. Cụ thể là trong năm 2017, doanh số cho vay đạt 1.108.141 triệu Kíp thì đến năm 2018 doanh số cho vay đạt 1.218.955 triệu Kíp. So với năm 2017 thì doanh số cho vay của Ngân hàng đã tăng 110.814 triệu Kíp, tương ứng tăng 10 % và sang năm 2019 thì doanh số cho vay đạt 1.401.799 triệu Kíp, tăng 182.844 triệu Kíp tương ứng 15 % so với năm 2018. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do ngân hàng không ngừng gia tăng các hình thức khuyến mãi, các chương trình dự thưởng hấp dẫn, hỗ trợ lãi suất do đó đã đạt được những kết quả như trên.

Cùng với việc nâng cao doanh số cho vay phục vụ nhu cầu phát triển sản xuất là công tác thu hồi nợ. Nếu trong năm 2017, doanh số thu nợ là 1.022.629 triệu Kíp, thì đến năm 2018 doanh số thu nợ là 989.115 triệu Kíp. So với năm 2017 thì tổng doanh số thu nợ khách hàng giảm 33.514 triệu Kíp hay nói cách khác so với năm 2017 thì doanh số thu nợ giảm 3,28 %. Và bước sang năm 2019 doanh số thu nợ đạt 1.308.608 triệu Kíp. Như vậy so với năm 2018 thì doanh số thu nợ năm 2019 tăng lên đáng kể đến 319.493 triệu Kíp tức là tăng 32,3 %. Đây là một kết quả khả quan của ngân hàng. Qua đó cho thấy năm 2017 vừa qua doanh nghiệp làm ăn khá tốt nên việc trả nợ thuận lợi hơn. Bên cạnh đó, nhân viên đã thực sự làm tốt công tác thu nợ từ phía khách hàng dẫn đến doanh số thu nợ tăng lên so với năm 2018.

Dư nợ là chỉ tiêu thời kỳ, thường kéo dài trong nhiều năm, phản ánh số tiền mà ngân hàng đã giải ngân cho khách hàng mà chưa thu về được. Qua bảng số liệu và biểu đồ ta dễ dàng nhận thấy dư nợ có biến động tích cực qua các năm. Nếu năm 2017 dư nợ cho vay là 471.364 triệu Kíp, sang năm 2018 tăng mạnh lên 701.204 triệu Kíp tăng 48,76 % so với năm 2017. Năm 2019 dư nợ cho vay là 794.395 triệu Kíp, tăng 13,29% so với năm 2018. Nhìn chung dư nợ có sự tăng lên mạnh qua các năm. Điều này phản ánh công tác thu hồi nợ có hiệu quả của Ngân hàng, kịp thời nhận thấy hoạt động tín dụng là hoạt động quan trọng của Ngân hàng.

2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt được thể hiện qua bảng sau:

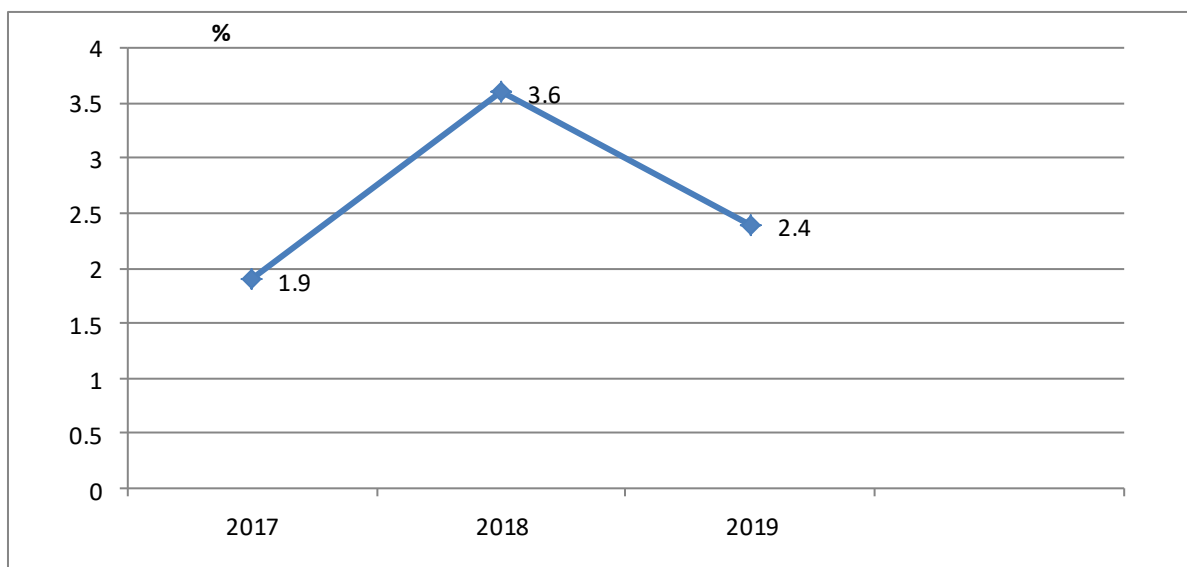
Bảng 2.5. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt

Đơn vị tính: Triệu Kíp

Chỉ tiêu	ĐVT	2017	2018	2019
1. Nợ xấu/Tổng dư nợ	%	1,9	3,6	2,4
2. Hiệu suất sử dụng vốn	lần	0,7	0,68	0,63
3. Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng	%	0,67	1,32	1,45
4. Khả năng bù đắp rủi ro tín dụng	%	34,62	36,15	60,2
5. Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng	%	96,06	96,6	96,94

(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt)

a. Nợ xấu/Tổng dư nợ



(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt)

Hình 2.2. Tình hình nợ xấu/tổng dư nợ của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn 2017 – 2019

Chỉ tiêu này đánh giá mức độ rủi ro của ngân hàng và phản ánh rõ nét kết quả hoạt động của ngân hàng. Đặc biệt, nó còn đo lường chất lượng nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng. Những ngân hàng có chỉ số này thấp cũng có nghĩa là chất lượng tín dụng của ngân hàng này cao.

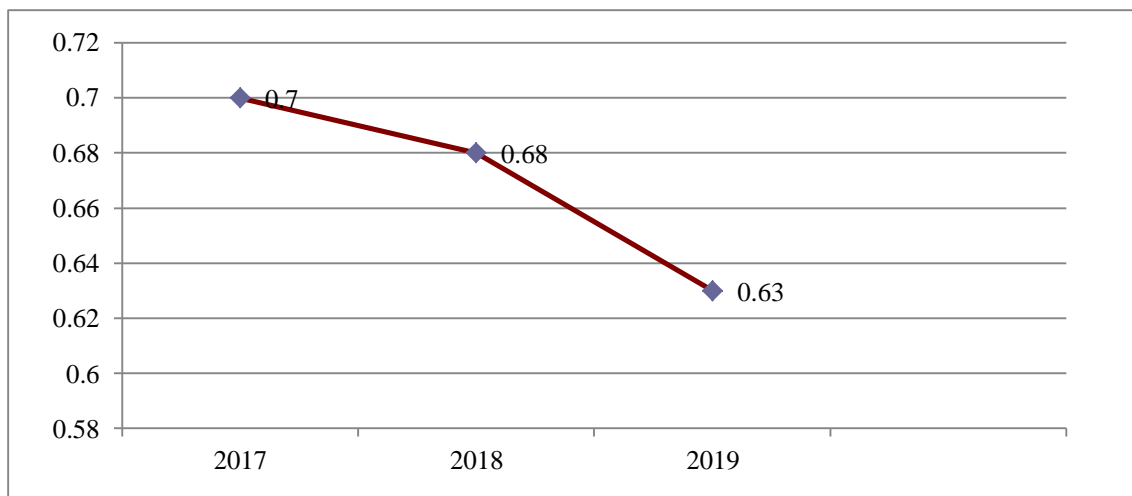
Qua bảng số liệu 2.5 ta thấy chỉ tiêu này tăng giảm không đều qua các năm. Tình hình như sau: năm 2017 chỉ tiêu này là 1,9%, năm 2018 chỉ tiêu này là 3,6%, tăng lên 1,7 điểm phần trăm (tăng 35,67%) so với năm 2017. Tỷ lệ nợ xấu trong năm 2018 tương đối cao là do tình hình tài chính, lạm phát, kinh tế của nước ta gặp khó khăn nên các doanh

nghiệp vay vốn của ngân hàng không thể trả được nợ đúng hạn. Hoạt động tín dụng của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt trong năm 2018 chịu nhiều tác động bất lợi của tình hình kinh tế trong và ngoài nước.

Nền kinh tế Lào năm 2018 dù đã sớm thoát khỏi khủng hoảng kinh tế từ lâu nhưng vẫn còn gặp nhiều thách thức và hậu quả của nó đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của các doanh nghiệp, khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong thực hiện các cam kết trả nợ với ngân hàng. Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng tăng lên là một thực tế khó tránh khỏi. Nhưng đến năm 2019 tình hình đã bắt đầu ổn định lại do chính sách thắt chặt tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước làm giảm lạm phát và chính sách kích cầu của chính phủ giúp các doanh nghiệp vay vốn nên tỷ lệ nợ xấu trong năm 2019 của ngân hàng chỉ còn 2,4% đã giảm đến 0,8 điểm phần trăm (giảm 19,2%) so với năm 2018.

Nhìn chung chỉ tiêu của Chi nhánh luôn thấp dưới 3%, đây là với mức quy định chung của Ngân hàng Nhà nước Lào, có được điều này là do ngân hàng có sự nỗ lực trong công việc từ ban giám đốc cho đến các nhân viên. Từ kết quả này có thể khẳng định công tác tín dụng tại Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt là có hiệu quả, luôn nằm trong tầm kiểm soát của ngân hàng.

b. Hiệu suất sử dụng vốn



(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt)

Hình 2.3. Hiệu suất sử dụng vốn của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt giai đoạn năm 2017 – 2019

Chỉ tiêu này cho thấy khả năng sử dụng vốn huy động của Ngân hàng, chỉ tiêu này quá lớn hay quá nhỏ đều không tốt vì không có sự cân đối giữa việc huy động vốn với việc cho vay. Nếu chỉ tiêu này lớn thì khả năng huy động vốn của Ngân hàng thấp, ngược lại chỉ tiêu này nhỏ thì Ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động không hiệu quả.

Nhìn vào bảng số liệu 2.5 và hình 2.3 ta thấy tỷ lệ này có xu hướng giảm dần qua từng năm, nhận xét thấy tình hình huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng ở mức tương đối được thể hiện ở tỉ lệ tham gia vốn huy động vào tổng dư nợ. Năm 2017 cứ bình quân 0,7 kíp cho vay có 1 kíp vốn huy động, năm 2018 tỉ lệ này thấp hơn cứ 0,68 kíp cho

vay có từ 1 kíp vốn huy động, và đến năm 2019 cứ 0,63 kíp cho vay thì có 1 kíp vốn huy động. Điều này cho thấy khả năng huy động vốn của ngân hàng có sự tăng trưởng đáng kể tuy nhiên hoạt động cho vay lại không mang lại hiệu quả cao khi tổng dư nợ năm 2017 giảm trong khi tổng vốn huy động lại tăng mạnh. Điều này chứng tỏ nguồn vốn của ngân hàng chứ được sử dụng một cách linh hoạt, liên tục, có hiệu quả hay nói cách khác là vốn vị ứ đọng.

Trong năm 2019 chính phủ chủ trương thắt chặt chính sách, dẫn đến tăng trưởng tín dụng thấp. Những biện pháp cải thiện sau đó của NHNN giúp nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng ổn định trở lại, lãi suất cho vay giảm dần. Tuy nhiên, đến những tháng cuối năm, NHNN lại thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ, nâng lãi suất cơ bản lên khiến mặt bang lãi suất trên thị trường bị đẩy lên cao hơn, càng làm cho hoạt động của ngành ngân hàng thêm khó khăn. Các ngân hàng buộc phải hạn chế tín dụng nhưng vẫn phải đẩy mạnh hoạt động huy động vốn. Trong những tháng cuối năm, cuộc chạy đua lãi suất diễn ra rất gay gắt thông qua các chương trình chuyển mãi giữa các ngân hàng với nhau; tuy đã có sự can thiệp của nhà nước nhưng vẫn ở mức cao và đã xuất hiện hiện tượng hai lãi suất. Đây chính là gánh nặng lớn nhất đối với doanh nghiệp trong năm 2018.

c. Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng

Dự phòng rủi ro tín dụng là khoản tiền được trích lập để dự phòng tổn thất có thể xảy ra khi khách hàng của ngân hàng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết. Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng phản ánh tỷ lệ khoản tiền được trích lập. Nhìn chung qua 3 năm ta thấy tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng biến động không ổn định. Năm 2017 chiếm tỷ lệ 0,67% nhưng đến năm 2018 tỷ lệ này đã tăng lên đến 1,32%. Tỷ lệ này tăng lên kíp nghĩa với tình hình nợ xấu ngày càng gia tăng nên số tiền phải trích lập ngày càng lớn. Nguyên nhân là do năm 2018 nền kinh tế gặp nhiều khó khăn khiến cho các doanh nghiệp bị ảnh hưởng dẫn đến không trả nợ cho ngân hàng đúng hạn. Các nhóm nợ này sẽ chuyển xuống nhóm nợ tiếp theo nên việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng sẽ tăng lên. Năm 2019 tỷ lệ dự phòng vẫn tăng nhưng tăng ít hơn so với năm 2018, chiếm 1,45% (chỉ tăng 0,13 điểm %) do dư nợ của ngân hàng tăng lên đáng kể khoảng 13,29%. Tỷ lệ này tăng ít thể hiện xu hướng tốt cho ngân hàng giúp ngân hàng tăng lợi nhuận khi số tiền trích lập trên tổng dư nợ giảm xuống.

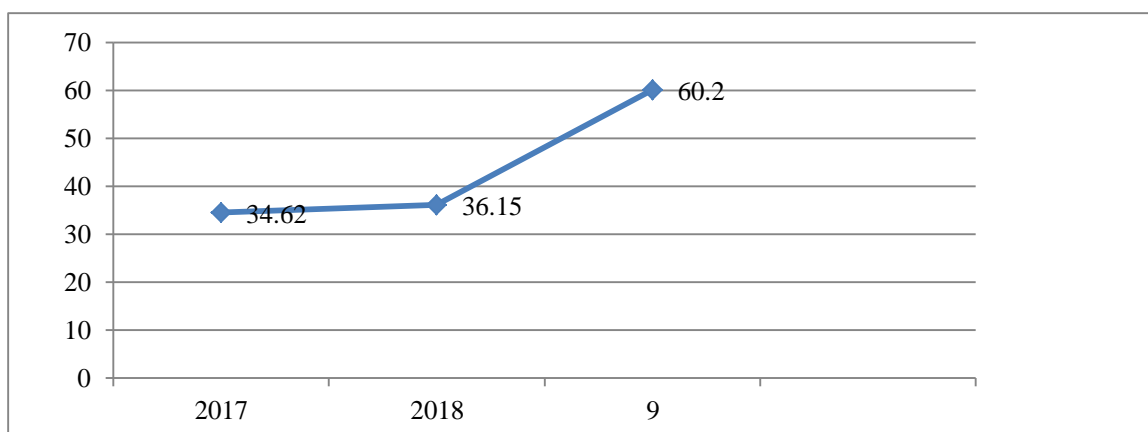
d. Khả năng bù đắp rủi ro tín dụng

Chỉ số này phản ánh khả năng bù đắp rủi ro tín dụng của ngân hàng. Nhìn chung ta thấy khả năng bù đắp rủi ro tín dụng của ngân hàng có xu hướng tăng lên qua từng năm. Chỉ số này quá lớn hay quá nhỏ đều không tốt cho ngân hàng.

Bảng 2.5. Khả năng bù đắp rủi ro tín dụng của Ngân hàng Liên doanh Lào – Việt từ năm 2017- 2019

Chỉ tiêu	ĐVT	2017	2018	2019
1. Nợ xấu/Tổng dư nợ	%	1,9	3,6	2,4
2. Hiệu suất sử dụng vốn	lần	0,7	0,68	0,63
3. Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng	%	0,67	1,32	1,45
4. Khả năng bù đắp rủi ro tín dụng	%	34,62	36,15	60,2
5. Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng	%	96,06	96,6	96,94

Năm 2017 khả năng bù đắp rủi ro tín dụng là 34,62%, đến năm 2018 chỉ số này là 36,15% nguyên nhân là do nợ xấu của ngân hàng tăng lên từ 1,9% tăng lên 3,6% và mức dự phòng rủi ro được trích lập cũng tăng lên, tăng 341,6 triệu Kíp (tăng 42,64% so với năm 2017). Đến năm 2019 sự tăng trưởng tín dụng nhanh của các ngân hàng dẫn đến Ngân hàng Trung ương Lào buộc các ngân hàng tăng khả năng bù đắp rủi ro tín dụng, do vậy Ngân hàng Liên doanh Lào Việt tăng khả năng bù đắp rủi ro tín dụng lên 60,2%, trong khi đó nợ xấu đã giảm đi nhiều đạt 2,4%. Chỉ số này cao sẽ làm cho người gửi tiền cảm thấy yên tâm khi giao dịch với ngân hàng vì ngân hàng luôn có khoản phòng ngừa tốt khi tình trạng nợ xấu xảy ra. Việc tạo chỉ số này ở mức an toàn giúp cho ngân hàng giảm thiểu rủi ro và tạo lòng tin đối với khách hàng của mình rằng ngân hàng luôn có khả năng bù đắp khi rủi ro tín dụng xảy ra.



Hình 2.4. Khả năng bù đắp rủi ro tín dụng của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt năm 2017 – 2019

e. Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng

Không thể nói một khoản tín dụng có chất lượng cao khi nó không đem lại một khoản thu nhập cho ngân hàng. Nguồn thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu để ngân hàng tồn tại và phát triển, tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng luôn chiếm trên 96% trong tổng thu nhập của ngân hàng. Nếu ngân hàng chỉ chú trọng duy trì một tỷ lệ nợ xấu thấp mà không sinh lợi thì hoạt động tín dụng cũng không còn ý nghĩa. Do đó, để hoạt động tín dụng có chất lượng thì ngân hàng luôn có kế hoạch cân đối giữa rủi ro và lợi nhuận.

Tóm lại, qua các chỉ tiêu trên có thể kết luận rằng hoạt động tín dụng của ngân hàng trong những năm qua có xu hướng ngày càng hiệu quả. Mặc dù gặp phải chịu sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng thương mại khác, nhưng vốn huy động của ngân hàng vẫn tăng liên tục qua các năm, quy mô tín dụng ngày càng được mở rộng, tỷ lệ xấu giảm xuống thấp. Với kết quả trên sẽ làm nền tảng và định hướng cho hoạt động của ngân hàng trong thời gian tới ngày càng tốt hơn góp phần làm tăng uy tín ngân hàng.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT

2.3.1. Những kết quả đạt được

Trong những năm qua Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt đã có những thành công đáng khích lệ trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

- Thứ nhất: Về quy mô tín dụng của Ngân hàng qua những năm qua có tốc độ tăng trưởng rất tốt

- Thứ hai: Quy trình tín dụng, quá trình thẩm định đã được thể hiện chặt chẽ, việc đánh giá khách hàng được thực hiện cả về mặt định tính và định lượng để đưa đến kết luận chính xác về năng lực của khách hàng. Các hình thức bảo đảm tín dụng được thực hiện tương đối tốt trong đó có đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay được áp dụng đối với khách hàng có độ tín nhiệm cao, có mối quan hệ thường xuyên với ngân hàng và giá trị khoản vay tương đối lớn. Khi đánh giá tài sản đảm bảo, một mặt ngân hàng căn cứ vào quy định của Nhà nước, mặt khác tham khảo giá cả trên thị trường để đảm bảo việc đánh giá được chính xác.

- Thứ ba: Ngân hàng đã duy trì một danh mục tín dụng với chất lượng cao, tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu thấp so với hệ thống NHTM nói chung và hệ thống Ngân hàng Việt Lào nói riêng. Định kỳ ngân hàng tiến hành phân loại nợ nhằm đánh giá đúng các khoản dư nợ mà ngân hàng đầu tư để trích lập dự phòng rủi ro cho phù hợp. Công tác thanh tra, kiểm soát cũng được thực hiện nghiêm túc bằng nhiều hình thức như: kiểm tra trước, trong và sau khi cấp tín dụng, kiểm tra đột xuất, kiểm tra chéo, kiểm tra của lãnh đạo ngân hàng và cơ sở. Vì vậy, ngân hàng đã phát hiện kịp thời các sai sót trong quá trình cấp tín dụng và có những biện pháp chấn chỉnh, đảm bảo khoản tín dụng an toàn và chất lượng.

- Thứ tư: Ngân hàng thường xuyên tiến hành tập huấn, đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ tín dụng và có một số thay đổi khá hợp lý để nâng cao hiệu quả công việc, sắp xếp công việc phù hợp với năng lực, trình độ của từng cán bộ nhân viên. Ngân hàng cũng đã thực hiện đa dạng hóa khách hàng và hoạt động cho vay, góp phần phân tán rủi ro, từ đó nâng cao chất lượng tín dụng.

Có thể nói, chất lượng tín dụng của ngân hàng trong những năm qua tương đối tốt. Điều đó không chỉ thể hiện qua những con số, mà còn được thể hiện bởi việc thực hiện theo quy trình tín dụng, quy định cho vay. Việc giám sát, kiểm tra, quản lý tín dụng luôn được thực hiện một cách thường xuyên, chính xác và kịp thời.

2.3.2. Những hạn chế về chất lượng tín dụng và nguyên nhân

a. Những hạn chế về chất lượng tín dụng

Thứ nhất: Năng lực và trình độ của cán bộ tín dụng tuy đã được nâng cao nhưng một số cán bộ nhiều khi chưa đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế thị trường., chất lượng cán bộ tín dụng còn bất cập ở một số mặt như chưa hiểu biết rộng rãi về các lĩnh vực kinh tế và kỹ thuật vì chủ yếu cán bộ tín dụng tốt nghiệp từ các trường đại học chuyên ngành kinh tế gây khó khăn thiếu sót khi đánh giá phương án kinh tế của khách hàng.

- Thứ hai: Ngân hàng nằm trên địa bàn dân cư rộng, đông nên đã thu hút được nhiều khách hàng song do phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của hàng loạt các ngân hàng khác và việc nắm bắt thông tin về khách hàng, về thị trường chưa nhanh nhạy.

- Thứ ba: Trong nhiều trường hợp, khi khách hàng không trả được các khoản nợ vay thì việc phát mại bán đấu giá tài sản thế chấp còn phức tạp. Hệ thống văn bản pháp luật quy định về xử lý tài sản thế chấp, cầm cố chưa hoàn chỉnh, chưa đồng bộ, chỉ mới hướng dẫn quy định chung chung, chưa cụ thể chi tiết, chưa quy định rõ ràng các cơ quan liên quan đến việc xử lý tài sản thế chấp, cầm cố hoặc thủ tục phát mại rườm rà, kéo dài qua nhiều ban ngành dẫn đến nhiều trường hợp phát mại mà ngân hàng không thu đủ gốc và lãi cho sự biến động giá cả thị trường làm giá trị tài sản giảm xuống thấp hơn nhiều so với lúc định giá thế chấp cho vay. Các cơ quan hữu quan chưa có cách nhìn thấu đáo về hoạt động Ngân hàng nên chưa có sự phối hợp đồng bộ, tích cực cùng với ngân hàng trong việc giải quyết những vấn đề liên quan, cho nên không ít người cho rằng việc cho vay và thu nợ chỉ đơn thuần là việc của ngân hàng.

- Thứ tư: Quy mô tín dụng tăng nhanh dẫn đến tình trạng quá tải của cán bộ tín dụng. Số món vay nhiều, thuộc mọi lĩnh vực nên cán bộ ngân hàng khó có thể kiểm soát thường xuyên.

- Thứ năm: Vốn cho vay tập trung vào một số doanh nghiệp lớn, dự án lớn, trong một lĩnh vực nên ngân hàng phải đối mặt với rủi ro cao khi các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ hoặc phá sản.

b. Nguyên nhân hạn chế

➤ Nguyên nhân từ phía Ngân hàng

- Từ phía các cán bộ tín dụng:

Cán bộ tín dụng phải là người có kiến thức, có khả năng phân tích thị trường tốt, nắm vững quy luật và thực tiễn cung – cầu vốn tín dụng trong nền kinh tế, có sự hiểu biết khá toàn diện để có thể tư vấn cho khách hàng, có sự nhạy cảm và linh hoạt trong cho vay khách hàng. Việc quản lý rủi ro tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng đòi hỏi phải có những cán bộ tín dụng có đạo đức, trách nhiệm đối với nghề nghiệp. Nếu cán bộ tín dụng có trình độ chuyên môn vững mà tư cách đạo đức kém sẽ dẫn đến khả năng thông kíp với kẻ gian lừa đảo vốn tín dụng của ngân hàng, gây tổn thất cho ngân hàng. Những tồn tại trong chất lượng tín dụng xét từ phía cán bộ tín dụng là do xuất phát từ các nguyên nhân sau đây :

Do trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng trẻ còn chưa vững, thiếu kinh nghiệm, đặc biệt là những cán bộ trẻ, chưa nắm bắt được thông tin về mọi hoạt động của khách hàng vay vốn, khả năng điều tra, tìm kiếm thông tin còn hạn chế. Bên cạnh đó, việc xử lý thông tin còn yếu kém dẫn đến việc thẩm định, phân tích khách hàng vay vốn đạt hiệu quả không cao.

Do một số cán bộ tín dụng không thực hiện đúng quy trình tín dụng. Quy trình tín dụng được coi là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng của bất kỳ cán bộ tín dụng nào. Tuy nhiên, trong quá trình xử lý tình huống cho vay cụ thể thì các cán bộ tín dụng có thể không thực hiện đầy đủ dẫn đến nguy cơ họ mắc sai lầm là rất lớn, mang lại rủi ro tín dụng cho Ngân hàng. Mặc dù các ngân hàng đều quy định việc cho vay phải thực hiện theo đúng quy định của NHNN nhưng thực ra những quy tắc này đôi khi còn mơ hồ.

Do việc kiểm tra, kiểm soát sau cho vay của cán bộ tín dụng không tốt. Hoạt động tín dụng là một hoạt động rất phức tạp và nhạy cảm, không phải cứ thực hiện tốt theo quy trình tín dụng là đã xong mà còn phải theo dõi quá trình sử dụng vốn có đúng mục đích hay không, doanh nghiệp gặp phải những khó khăn gì trong quá trình hoạt động để chủ động đưa ra các giải pháp, sự tư vấn thiết thực.

- Từ phía thông tin tín dụng:

Thông tin về khách hàng là một nguồn thông tin rất quan trọng đối với công tác tín dụng, nguồn thông tin này bao gồm những thông tin về tình hình tài chính thể hiện trên báo cáo tài chính hàng tháng của doanh nghiệp hoặc thông tin từ các cơ quan ngôn luận khác như báo đài hoặc từ nội bộ ngân hàng, từ Bộ chủ quản. Trong nhiều trường hợp do thiếu thông tin hoặc thông tin sai lệch, thiếu chính xác mà cán bộ tín dụng do chủ quan không kiểm tra chi tiết, cụ thể hoặc kiểm tra sơ sài trong khi khách hàng cố tình che đậy thông tin hoặc đưa thông tin không chính xác dẫn tới nhận định sai lầm về khách hàng và rủi ro xảy ra ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Đặc biệt ở nước Lào tính chính xác của thông tin do các doanh nghiệp cung cấp hiện tại là không đảm bảo vì nhiều lý do trong khi đó công tác kiểm tra, kiểm toán doanh nghiệp chưa được chú trọng đúng mực.

➤ *Nguyên nhân từ phía khách hàng.*

- Do năng lực người đi vay kém.

Năng lực người đi vay yếu kém thể hiện là sự yếu kém trong khâu tổ chức nhân sự, quản lý nội bộ, quản lý và sử dụng vốn cũng như tổ chức mạng lưới phân phối, bán hàng chưa bộc lộ được ưu điểm, thế mạnh...

Những khoản tín dụng được cấp không phải là liều thuốc hữu hiệu cho mọi doanh nghiệp, tác dụng của nó đến đâu lại phụ thuộc vào bản thân người đi vay sử dụng nó như thế nào.

- Do tư cách người đi vay kém.

Đôi khi rủi ro khách hàng gây ra cho ngân hàng không phải bởi trình độ, năng lực khách hàng hạn chế mà do yếu kém về tư cách đạo đức. Mặc dù người vay thường cam kết sẽ trả nợ đúng hạn và đầy đủ theo như những điều khoản trong hợp kíp tín dụng. Song có những khách hàng có ý định lừa đảo nhằm chiếm dụng vốn của Ngân hàng ngay từ

đầu. Điều này cũng một phần do cán bộ tín dụng chưa cẩn thận và xem xét một cách thiếu toàn diện tư cách đạo đức của người vay.

- Do doanh nghiệp bán hàng mà chưa thu hồi được vốn.

Đây là một hiện tượng khá phổ biến trong nền kinh tế thị trường do hiện tượng mua – bán chịu. Một số công ty đã trao hàng nhưng bị đối tác dây dưa hoặc tình hình tài chính khó khăn đột ngột dẫn tới việc không trả được tiền hàng, do vậy người vay cũng không thu hồi kịp số vốn vay nên chậm thanh toán nợ cho Ngân hàng.

- Do sự thay đổi loại hình sở hữu, loại hình doanh nghiệp.

Ngày nay do xu thế cạnh tranh khốc liệt, Nhà nước ngày càng giảm sự ảnh hưởng, chi phối của mình đến hoạt động của các doanh nghiệp quốc doanh nên việc chuyển đổi doanh nghiệp quốc doanh thành doanh nghiệp cổ phần là một tất yếu. Hiện tượng này đã có ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động của các doanh nghiệp đó cũng như tới Ngân hàng. Việc cổ phần hóa các doanh nghiệp quốc doanh gặp phải nhiều khó khăn ảnh hưởng đến khả năng hoặc thời hạn trả nợ cho Ngân hàng của các doanh nghiệp này.

➤ *Các nguyên nhân khác.*

- Do môi trường pháp lý chưa thuận lợi.

Hệ thống văn bản pháp lý ban hành chưa kịp bộ, còn nhiều sơ hở nên chưa đáp ứng được nhu cầu của hoạt động xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường dẫn tới tình trạng các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân lợi dụng để cố tình gây thất thoát vốn cho Ngân hàng.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH LÀO VIỆT

3.1. HOÀN THIỆN VÀ TUÂN THỦ NGHIÊM NGẶT QUY TRÌNH CHO VAY

Quy trình cho vay của ngân hàng luôn được áp dụng và vận hành một cách khoa học. Tuy nhiên trong quá trình thực tế thực hiện thì chúng ta cần chú trọng vào hơn các giai đoạn:

Giai đoạn 1: kiểm tra thông tin trong hồ sơ khách hàng, đây là bước hết sức quan trọng và cần phải tiến hành cẩn thận. Bởi thông tin khách hàng đưa ra sẽ gần như mang tính quyết định xem chúng ta có cho vay hay không. Nên để tránh độ rủi ro cao thì chúng ta phải xác minh lại những thông tin đó có chính xác hay không bởi những thông tin từ phía khách hàng đôi khi chỉ là những thông tin chủ quan từ phía họ. vì vậy cán bộ tín dụng phải tận dụng hết toàn bộ thông tin có được từ cơ quan ban ngành có chức năng, từ trung tâm thông tin tín dụng của NHNN để xác thực lại.

Giai đoạn 2: thẩm định phương án vay vốn và khả năng trả nợ. khi thẩm định phương án vay vốn thì nhân viên tín dụng cần phải tìm hiểu kỹ càng và chính xác nguồn vốn tự có mà doanh nghiệp đang có, tính hình kinh doanh hiện nay của doanh nghiệp như thế nào có thể có đủ khả năng khai thác hiệu quả nguồn vốn cho vay hay không và có khả năng trả nợ trong thời gian nhanh hay chậm. Bởi thực tế cho ta thấy rằng nếu một dự án có tỷ lệ vốn tự có lớn thì họ sẽ sử dụng nguồn vốn có hiệu quả hơn và rủi ro sẽ hạn chế rất nhiều. Cần đảm bảo một số tỷ lệ như sau: tỷ lệ vốn tự có trên vốn đi vay là lớn hơn 1, lãi ròng sau thuế và khấu hao lớn hơn tổng nợ đến hạn phải trả... cần yêu cầu doanh nghiệp phải nộp báo cáo tài chính, kinh doanh sản xuất của mình hàng tháng, hàng quý.

Khi đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng vay vốn thì cán bộ tín dụng cần phải biết được là doanh nghiệp đã dùng nguồn tiền từ đâu để trả nợ chính thức, các nguồn thu khác khi mà khách hàng cam kết trả cho ngân hàng khi nguồn trả nợ chính đó gặp vấn đề. Bên cạnh đó không thể không xem xét những rủi ro tiềm tàng có thể xảy ra mà bước đầu chưa thẩm định được nhằm điều chỉnh thời hạn cho vay và thu hồi nợ hợp lý. Trong bất kỳ trường hợp nào thì cán bộ tín dụng cũng phải tránh quan điểm cho vay hoàn toàn dựa vào tài sản đảm bảo trực tiếp hoặc của bên thứ ba bả lãnh vì việc xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ thường mất nhiều thời gian và tiền của.

Giai đoạn 3: quyết định cho vay. Trước khi đưa ra quyết định cho vay thì cần phải tập hợp lại những thông tin mà đã thu thập được về khách hàng, thị trường, chính sách kinh tế... để có thể hiểu được rõ hơn những rủi ro có thể sẽ gặp phải khi quyết định cho vay. Cần phải kiểm tra kỹ lưỡng hơn nữa một lần cuối cùng về những thông tin này.

Đối với những khoản vay cần thông qua hội kíp tín dụng để xét duyệt thì cần phải có thời gian nghiên cứu hồ sơ cụ thể và phải có ý kiến bằng văn bản của tất cả các thành viên hội kíp trước khi họp để ra quyết định.

Giai đoạn 4: kiểm tra sử dụng vốn sau khi cho vay. Đây là giai đoạn rất có ý nghĩa trong việc phòng ngừa rủi ro và giảm thiểu rủi ro. Bởi một khoản vay tốt đến mấy cũng

có những sai sót nhất định. Việc kiểm tra này để đảm bảo nó hoạt động tốt theo đúng dự kiến, các khoản vay không bị xấu đi khi đưa vào sử dụng, tránh gây hậu quả nặng nề. Các vấn đề cần xem xét sau khi cho vay như:

- Cần theo dõi cẩn thận tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng xem nguồn vốn có được sử dụng đúng như trong hợp kíp đã ký không? Nếu có sai lệch thì cần phải có nguyên nhân hợp lý

- Mô tả thực tế sử dụng vốn vay so với các chứng từ đã xuất trình hoặc dự kiến ban đầu

- Ngân hàng cần phải quản lý, nắm rõ được những nguồn thu nhập của khách hàng. Trong hợp kíp ký kết trước khi cho vay vốn thì cần phải thỏa thuận về việc khách hàng chuyển doanh thu và sử dụng các dịch vụ tại ngân hàng. Điều này giúp cho ngân hàng biết được nguồn trả nợ cũng như trong thông qua các phí dịch vụ tăng thêm nguồn thu cho ngân hàng

- Cần phải thực hiện những phép so sánh đối với những yếu tố trong dự án ban đầu với những gì thực tế xảy ra như: thị trường tiêu thụ, tình hình cơ sở vật chất và tình trạng của tài sản thế chấp, cầm cố tại thời điểm kiểm tra

- Cần theo dõi những thay đổi trong hoạt động tổ chức kinh doanh, bộ máy quản lý, tính hình tài chính, nhân sự, nguồn thu nhập...tất cả những yếu tố có thể ảnh hưởng đến việc trả nợ của khách hàng

Các cán bộ cần kiểm tra tốt giai đoạn này trên tinh thần trung thực và có trách nhiệm cao. Nếu có thể phát hiện ra những điều bất thường của khoản vay càng sớm càng tốt để có hướng giải quyết tốt nhất. Cần thiết nên thành lập một ban kiểm tra chéo nhau trong giai đoạn này để đảm bảo tính khách quan trong công tác kiểm tra.

Ngoài ra có những thay đổi trong nhân sự của các cán bộ kiểm tra thì cần phải bàn giao lại công việc một cách rõ ràng từ công việc đến trách nhiệm.

3.2. GIẢI PHÁP TĂNG DOANH SỐ CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG

- Xây dựng danh mục quản trị đầu tư linh hoạt, phù hợp

Để phát triển cho vay theo phương châm hiệu quả, an toàn thì Ngân hàng phải định hướng được các đối tượng sẽ đầu tư, ngành nghề cần phát triển, muốn làm được điều này đòi hỏi Ngân hàng trước hết phải đánh giá và phân loại mức độ rủi ro hiện tại và tương lai của các đối tượng và ngành nghề mà mình đã đầu tư, xác định rõ đầu tư vào lĩnh vực nào sẽ mang lại hiệu quả cao nhất. Chẳng hạn ở thời điểm hiện tại cho vay vào lĩnh vực kinh doanh dịch vụ sẽ mang lại hiệu quả cao nhất cho ngân hàng. Tiếp đó, Ngân hàng cần phối hợp chặt chẽ với chính quyền địa phương để nắm bắt kịp thời các chính sách chủ trương đầu tư của tỉnh, của cả nước, từ đó quyết định đầu tư vào đâu cho hợp lý và mang lại hiệu quả cao nhất.

Hiện nay du lịch đang là thế mạnh của tỉnh và đang được quan tâm đầu tư. Vì thế Ngân hàng nên chú trọng hơn nữa để nhanh chóng tiếp cận, mạnh dạn đầu tư vốn bên cạnh thế mạnh truyền thống của ngân hàng là tài trợ ngoại thương.

- Chủ động đánh giá và lựa chọn cho mình thị trường cho vay mục tiêu

Ngân hàng tìm kiếm và lựa chọn cho mình loại hình khách hàng chiến lược để phục vụ, theo đó Ngân hàng nên tập trung đầu tư vào các khách hàng ngoài quốc doanh, tư nhân có thể do nhóm khách hàng này ít rủi ro hơn và mang tính chất phân tán.

- Đẩy mạnh công tác marketing ngân hàng: Tăng cường quảng cáo các “sản phẩm” của ngân hàng thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như tạp chí, sách báo hay tài trợ cho một số hoạt động văn hóa của tỉnh nhằm quảng bá hoạt động của ngân hàng. Đặc biệt trong thời gian diễn ra các chương trình Festival, ngân hàng nên tận dụng cơ hội này để quảng bá thêm các dịch vụ hay sản phẩm mới của ngân hàng. Bên cạnh đó, định kì phải mở hội nghị khách hàng hoặc phát thư góp ý cho khách hàng để từ đó ngân hàng có thể khắc phục sai sót kịp thời phát huy những mặt mạnh của mình. Thường xuyên khuyến khích khách hàng bằng các hình thức khuyến mãi như tặng vật phẩm, ưu đãi về lãi suất, về hạn mức tín dụng đối với khách hàng lớn có quan hệ giao dịch thường xuyên và có uy tín trong việc thanh toán nợ đối với ngân hàng.

- Nâng cao chất lượng nghiệp vụ đối với nhân viên tín dụng:

+ Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn về nghiệp vụ tín dụng, thẩm định và luật pháp để nâng cao trình độ của cán bộ làm công tác thẩm định và tín dụng. Ngoài ra Ngân hàng cần tạo cơ hội cho nhân viên tiếp xúc, trao đổi kinh nghiệm với các kíp nghiệp trong và ngoài công tác.

+ Phát động phong trào tự học, tự nghiên cứu, tự nâng cao nhận thức, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tránh sự tụt hậu trước những thay đổi của nền kinh tế thị trường, của công nghệ trong quá trình phát triển và hội nhập của ngân hàng. Tổ chức thi tay nghề hàng năm và có khen thưởng hợp lý để khuyến khích những cán bộ tín dụng giỏi, có nhiều cống hiến.

+ Rèn luyện cán bộ tín dụng có phẩm chất đạo đức tốt, thái độ phục vụ tận tình, chu đáo. Cán bộ tín dụng phải có khả năng giao tiếp với khách hàng, cần có tính tập thể, có kỷ luật và tinh thần sáng tạo. Cán bộ tín dụng phải có khả năng tiếp thị để thu hút khách hàng, phải có năng lực điều tra thu thập, liên kết, xử lý và tổng hợp thông tin.

- Nâng cao uy tín, thương hiệu của Ngân hàng

Sử dụng quan hệ công chúng làm vai trò chính trong xây dựng thương hiệu đã, đang là xu hướng mới tạo nên sự khác biệt trong thương hiệu của ngân hàng, bằng cách tài trợ một chương trình đặc sắc, hấp dẫn hoặc những hoạt động mang tính cộng đồng cấp cao song bắt buộc phải có sự sáng tạo lồng ghép hình ảnh, thương hiệu của ngân hàng trong chương trình sẽ tạo nên sự thu hút đặc biệt giới truyền thông, báo chí.

- Ngân hàng có thể xây dựng các bản tin giới thiệu về lịch sử hình thành, về thế mạnh, về các sản phẩm mà Ngân hàng đang cung cấp trên các phương tiện truyền thông tại địa phương

- Ngân hàng cũng nên thành lập website riêng và liên kết với các website khác để cho mọi người có thể nắm bắt được các thông tin và một số hình ảnh hoạt động của Ngân hàng .

3.3. HOÀN THIỆN VÀ NÂNG CẤP HỆ THỐNG THÔNG TIN ĐÁNH GIÁ KHÁCH HÀNG

Trong các ngành kinh tế thông tin đóng vai trò rất quan trọng và nay đặc biệt trong ngân hàng thì thông tin có vai trò như mang tính quyết định đến thành bại của một hợp kíp cho vay. Chính vì vậy vẫn nâng cao hệ thống thông tin khách hàng là một việc cấp thiết.

Các thông tin cần thu thập về khách hàng, về đánh giá giá trị tài sản đảm bảo, thông tin về tiềm năng của khách hàng, về tiềm năng thị trường tiêu thụ sản phẩm của dự án, tiềm năng phát triển dự án... việc hệ thống thông tin không đầy đủ dữ liệu hoặc không chính xác sẽ gây khó khăn trong việc phân tích khách hàng. Mặc dù hiện nay có hệ thống thông tin trong nguồn thông tin tín dụng CIC. Tuy nhiên do vẫn chưa thật sự phát triển nhiều, nên thông tin vẫn còn có nhiều hạn chế. Bên cạnh đó cũng có nhiều phương pháp như liên hệ giữa nhiều ngân hàng có thể trao đổi thông tin cho nhau tuy nhiên vẫn có sự cạnh tranh trong các ngân hàng nên cách này vẫn còn có nhiều hạn chế. Chính vì vậy nâng cao hệ thống thông tin đánh giá khách hàng là vô cùng cần thiết. Để hoàn thiện và nâng cấp hệ thống thông tin cần:

- Lập các ngân hàng dữ liệu, tổng hợp lại các thông tin mình đã có được
- Cần đa dạng hóa các nguồn thông tin cần trực tiếp đi thu thập thông tin thực tế. có thể thu thập thông tin từ các đối tác khách hàng hoặc từ các ngân hàng bạn
- Cần thiết có thể thành lập tổ thông tin tín dụng ngân hàng để bổ sung thêm một kênh có những thông tin để đối chiếu lại những thông tin không cân xứng nhằm hạn chế rủi ro

3.4. NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC

Các cán bộ tín dụng đóng vai trò quan trọng nhất quyết định đến sự thành công hay là thất bại trong một hợp kíp cho vay. Chính vì vậy nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là điều không thể thiếu. giải pháp này cần được tập trung vào những điểm sau:

- Đào tạo đội ngũ cán bộ bằng cách thường xuyên tổ chức các lớp huấn luyện đào tạo về chuyên môn, nghiệp vụ để cập nhật những thông tin mới nhất cũng như những thông tin mới nhất, quy định pháp luật mới nhất về tín dụng. cần thiết phải bồi dưỡng thêm cho các cán bộ chuyên môn về ngoại ngữ để phục vụ cho nhóm khách hàng dùng vốn đầu tư nước ngoài

- Cần đòi hỏi cao tính trung thực của các cán bộ. phải luôn yêu cầu mỗi cán bộ ngân hàng luôn tu dưỡng về phẩm chất đạo đức, nêu cao ý thức trách nhiệm. cán bộ cương vị càng cao thì càng phải gương mẫu. Cần có chế độ khen thưởng hợp lý, công bằng

3.5. GIẢI PHÁP XỬ LÝ NỢ TỒN ĐONG, NỢ KHÓ ĐÒI VÀ NỢ QUÁ HẠN

- Quản lý nợ tồn đọng, nợ khó đòi, nợ quá hạn là một công việc trong toàn bộ quá trình phòng ngừa, kiểm tra, giám sát các rủi ro có thể xảy ra. Điều này thực hiện nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Cần thực hiện các biện pháp thu hồi nợ quá hạn. Đối với khoản nợ quá hạn bình thường thì cần đốc thúc nhanh quá trình thu hồi bên cạnh đó cũng cần phải kiểm tra tính

hình tài chính, tài sản đảm bảo như trong hợp kíp. Ngân hàng cũng cần có biện pháp và cách thức giúp đỡ cho khách hàng có thể giải quyết được khó khăn trước mắt, điều này là tạo ra hai bên đều có lợi. căn cứ theo tình hình cụ thể từng khoản nợ mà có cách giải quyết khác nhau như xử lý tài sản tiền vay, khoan nợ xóa nợ, thanh lý doanh nghiệp, bán nợ cho các tổ chức có khả năng mua, sử dụng quỹ dự phòng. Quỹ dự phòng giúp ngân hàng đảm bảo an toàn cho các khoản nợ quá hạn. bù đắp được phần nào những tổn thất do tín dụng gây ra.

Nếu như khách hàng có nguyên nhân khách quan mà không thể trả nợ được đúng như thời hạn thì ngân hàng nên tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng

Đối với món nợ có khả năng thu hồi thì yêu cầu gán nợ cho ngân hàng bằng tài sản đảm bảo, phát mại tài sản đảm bảo thu hồi vốn vay, hoặc tiến hành các thủ tục pháp lý nếu có hiện tượng cố ý trả chậm

Đối với khoản nợ không có khả năng thu hồi thì có thể làm thủ tục trích quỹ dự phòng rủi ro để bù đắp

Đối với những món nợ không thu hồi được và có tài sản đảm bảo mà NH không xử lý được thì có thể bàn giao toàn bộ số nợ sang công ty mua bán nợ.

Việc trả nợ phải xem xét một cách kỹ lưỡng, nếu xuất hiện những dấu hiệu của việc chậm trễ thì cần phải có biện pháp điều chỉnh và xử lý ngay

Không chỉ theo dõi từng khoản riêng lẻ mà nên tập trung lại theo dõi theo danh mục để có thể phát hiện những rủi ro tập trung. Cần tổng hợp lại những thông tin như đa số các khoản tín dụng đều có những đặc điểm rủi ro giống nhau như thế nào... điều này có thể rất dễ gây rủi ro ngành

3.6. NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH VÀ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Cần chấp hành đúng và thực hiện đúng các quy trình phân tích, các cán bộ tín dụng không nên chủ quan, đánh giá phiến diện từ một chiều mà nên nhìn ở nhiều phương diện để có những đánh giá và kết luận chính xác nhất.

Những cán bộ này cần trực tiếp đi thị sát xem xét hoạt động kinh doanh của khách hàng chứ không nên chỉ ngồi và nhận báo cáo tài chính hàng tháng. Điều này sẽ giúp họ có được thông tin chính xác và kịp thời nếu như có những biến động xảy ra trong quá trình trả nợ. thông tin trên giấy tờ có thể có những điều thiếu sót và không chính xác nên đi thực tế giúp cho ngân hàng có thể khắc phục được một phần nào đó những sai sót này.

3.7. THIẾT LẬP BỘ PHẬN RIÊNG CHUYÊN NGHIÊN CỨU NGÀNH, PHÂN TÍCH KINH TẾ

Khi chúng ta nghiên cứu ngành và phân tích kinh tế các ngành để đưa ra hệ thống các chỉ tiêu tài chính trung bình ngành và từ đó dự báo được xu hướng phát triển của ngành trong tương lai. Chính vì vậy chúng ta có thể phân nào đó dự báo một phần nào những rủi ro có thể xảy ra đối với các ngành kinh tế. Điều này rất quan trọng trong công đoạn có nên quyết định cho vay hay không.

Việc phân tích này có thể đưa ra được những định hướng cho hoạt động tín dụng, mang lại cho ngân hàng nhiều điểm lợi thế, tăng khả năng cạnh tranh với các đối thủ

KẾT LUẬN

Chất lượng tín dụng chưa và không bao giờ là vấn đề cũ đối với từng Ngân hàng thương mại nói chung và Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt nói riêng. Nó luôn đòi hỏi phải được nâng cao trong suốt quá trình hoạt động của ngân hàng. Chuyên đề này đã hệ thống hoá các lý luận cơ bản về tín dụng, chất lượng tín dụng, tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng tín dụng. Từ nghiên cứu lý luận, đã soi rọi vào thực tiễn hoạt động của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt, phân tích đánh giá chất lượng tín dụng để từ đó tìm ra nguyên nhân, những nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng. Từ lý luận và thực tiễn, chuyên đề đã đưa ra một số giải pháp phù hợp với điều kiện hiện nay của Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt nhằm nâng cao chất lượng tín dụng.

Cho đến nay trong công tác tín dụng, Ngân hàng Liên Doanh Lào Việt đã đạt được một số thành tựu đáng kể tuy rằng không phải là không còn hạn chế. Hy vọng rằng trong tương lai Ngân hàng sẽ vẫn duy trì và phát triển hơn nữa những thành quả đó, góp phần cấp vốn một cách có hiệu quả cho kinh tế tỉnh Atopu nói riêng và cả nước Lào nói chung.

Bài báo cáo này được hoàn thành trên cơ sở những kiến thức cơ bản đã được trang bị trong nhà trường kết hợp với những số liệu thực tế do Ngân hàng cung cấp, cùng với sự tạo điều kiện, giúp đỡ và chỉ bảo tận tình của anh, chị, em thuộc Ngân hàng Liên doanh Việt Lào và giáo viên hướng dẫn Nguyễn Phi Điệp

Tuy nhiên, vì thời gian hạn hẹp và vốn Tiếng Việt còn hạn chế nên trong quá trình viết báo cáo không tránh khỏi những thiếu sót, sai lầm. Vì vậy, em rất mong sự đóng góp ý kiến và bổ sung của Quý Ngân hàng, cũng như Quý thầy cô cùng toàn thể các bạn sinh viên để bài báo cáo của em được hoàn thành tốt hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, Nguyễn Minh Kiều (2016), NXB Thống kê, Hà Nội.
2. *Mô hình định lượng đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng ứng dụng cho hệ thống ngân hàng thương mại*, Đinh Phi Hồ, Tạp chí Phát triển kinh tế (số 26, 2009).
3. *Tín dụng Ngân hàng*, Hồ Thị Dịu, NXB Thống kê, 2014
4. Lê Trung Thành (2012), *Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Khoa Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Lạt.
5. Lê Văn Tư (2014), *Giáo trình ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê.
6. Phan Thị Thu Hà (2017), *Ngân hàng thương mại*, NXB Đại học kinh tế Quốc dân
7. Nguyễn Đăng Dòn (2016), *Tín dụng ngân hàng*, NXB Thống kê
8. *Quản trị ngân hàng thương mại*, Nguyễn Văn Tiến, NXB Thống kê, 2013.

NHẬN XÉT CỦA GIÁNG VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Đánh giá:/10 điểm.

Giảng viên hướng dẫn