

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG

---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO CHO VAY  
NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM  
CHI NHÁNH TÂY HÀ NỘI**

<b>SINH VIÊN THỰC HIỆN</b>	<b>: LƯƠNG DIỆU LINH</b>
<b>MÃ SINH VIÊN</b>	<b>: A19753</b>
<b>CHUYÊN NGÀNH</b>	<b>: NGÂN HÀNG</b>

**HÀ NỘI – 2015**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC THĂNG LONG  
---o0o---

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**ĐỀ TÀI:**

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO CHO VAY  
NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM  
CHI NHÁNH TÂY HÀ NỘI**

<b>Giáo viên hướng dẫn</b>	<b>: Th.s Nguyễn Phương Mai</b>
<b>Sinh viên thực hiện</b>	<b>: Lương Diệu Linh</b>
<b>Mã sinh viên</b>	<b>: A19753</b>
<b>Chuyên ngành</b>	<b>: Ngân hàng</b>

**HÀ NỘI – 2015**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành khóa luận với đề tài “*Một số giải pháp hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội*”, em xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Th.s Nguyễn Phương Mai, đã dành rất nhiều thời gian, tâm huyết, tận tình hướng dẫn, chỉ bảo cho em trong suốt quá trình viết khóa luận tốt nghiệp.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các quý Thầy, Cô trong khoa Kinh tế Quản lý, Trường Đại Học Thăng Long đã tận tình truyền đạt kiến thức trong những năm học tập. Với vốn kiến thức được tiếp thu trong quá trình học không chỉ là nền tảng cho quá trình nghiên cứu khóa luận mà còn là hành trang quý báu để em bước vào đời một cách vững chắc và tự tin.

Em chân thành cảm ơn Ban Giám đốc và các anh chị ở Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Tây Hà Nội đã cho phép và tạo điều kiện thuận lợi để em thực tập tại Ngân hàng để có thể đạt được kết quả như mong muốn.

Những lời động viên, khích lệ từ gia đình, sự chia sẻ, học hỏi từ bạn bè cũng đã góp phần rất nhiều cho khóa luận tốt nghiệp của em đạt kết quả tốt hơn.

Do trình độ hạn chế nên trong quá trình làm khóa luận khó tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong sự chỉ bảo thêm của thầy cô giúp bài khóa luận của em được hoàn thiện và đạt kết quả tốt hơn.

Cuối cùng em kính chúc quý Thầy, Cô dồi dào sức khỏe và thành công trong sự nghiệp cao quý. Đồng kính chúc các Cô, Chú, Anh, Chị trong Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Tây Hà Nội luôn dồi dào sức khỏe, đạt được nhiều thành công tốt đẹp trong công việc.

Em xin chân thành cảm ơn!

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do tự bản thân thực hiện có sự hỗ trợ từ giáo viên hướng dẫn và không sao chép các công trình nghiên cứu của người khác. Các dữ liệu thông tin thứ cấp sử dụng trong Khóa luận là có nguồn gốc và được trích dẫn rõ ràng.

Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về lời cam đoan này!

Sinh viên

Lương Diệu Linh

## MỤC LỤC

### LỜI MỞ ĐẦU

### CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI, NGHIỆP VỤ CHO VAY NGẮN HẠN VÀ RỦI RO CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... 1

#### 1.1. Tổng quan về NHTM .....1

##### *1.1.1. Khái niệm, đặc điểm, vai trò và chức năng của NHTM.....1*

##### *1.1.2. Những hoạt động chủ yếu của NHTM.....3*

#### 1.2. Tổng quan về hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM .....4

##### *1.2.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM.....4*

##### *1.2.2. Phân loại cho vay ngắn hạn của NHTM.....6*

##### *1.2.3. Quy trình cho vay ngắn hạn tại NHTM .....7*

#### 1.3. Tổng quan về rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM.....8

##### *1.3.1. Khái niệm về rủi ro và rủi ro tín dụng.....8*

##### *1.3.2. Phân loại rủi ro cho vay ngắn hạn .....9*

##### *1.3.3. Đặc điểm và nguyên nhân của rủi ro cho vay ngắn hạn.....9*

##### *1.3.4. Hậu quả của rủi ro cho vay.....11*

#### 1.4. Quy trình quản trị rủi ro cho vay tại NHTM.....12

#### 1.5. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM.....13

##### *1.5.1. Một số mô hình sử dụng đánh giá rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM.....13*

##### *1.5.2. Một số chỉ tiêu sử dụng đánh giá rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM.....14*

#### 1.6. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình quản trị rủi ro cho vay ngắn hạn tại NHTM .....17

### CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VỀ CHO VAY NGẮN HẠN VÀ RỦI RO CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY HÀ NỘI ..... 22

#### 2.1. Tổng quan về lịch sử hình thành và phát triển Vietinbank và Vietinbank Tây Hà Nội .....22

##### *2.1.1. Tổng quan về lịch sử hình thành và phát triển Vietinbank.....22*

<i>2.1.2. Tổng quan về lịch sử hình thành và phát triển Vietinbank Tây Hà Nội .....</i>	<i>22</i>
<i>2.1.3. Cơ cấu tổ chức và chức năng từng phòng ban của Vietinbank Tây Hà Nội.....</i>	<i>23</i>
<i>2.1.4. Những hoạt động chính của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội.....</i>	<i>26</i>
<b>2.2. Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội.....</b>	<b>27</b>
<i>2.2.1. Tình hình huy động và sử dụng vốn tại Vietinbank Tây Hà Nội.....</i>	<i>27</i>
<i>2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội. ....</i>	<i>30</i>
<b>2.3. Thực trạng cho vay ngắn hạn và rủi ro cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội.....</b>	<b>31</b>
<i>2.3.1. Chính sách cho vay tại Vietinbank Tây Hà Nội.....</i>	<i>31</i>
<i>2.3.2. Quy trình xét duyệt cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội.....</i>	<i>32</i>
<i>2.3.3. Phân tích tình hình cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội .....</i>	<i>33</i>
<i>2.3.4. Phân tích một số chỉ tiêu đo lường rủi ro cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội.....</i>	<i>43</i>
<b>2.4. Đánh giá tình hình cho vay ngắn hạn và rủi ro cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội .....</b>	<b>55</b>
<i>2.4.1. Những kết quả đạt được .....</i>	<i>55</i>
<i>2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân .....</i>	<i>56</i>
<b>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY HÀ NỘI.....</b>	<b>60</b>
<b>3.1. Đánh giá chung .....</b>	<b>60</b>
<b>3.2. Định hướng phát triển hoạt động Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội.....</b>	<b>61</b>
<i>3.2.1. Phương hướng hoạt động của Vietinbank .....</i>	<i>61</i>
<i>3.2.2. Phương hướng hoạt động của Vietinbank Tây Hà Nội.....</i>	<i>61</i>
<b>3.3. Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Tây Hà Nội.....</b>	<b>62</b>

<i>3.3.1. Một số giải pháp phòng ngừa rủi ro cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội ( trước cho vay).....</i>	<i>62</i>
<i>3.3.2. Một số giải pháp xử lý rủi ro cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội (trong và sau cho vay) .....</i>	<i>65</i>
<i>3.3.3. Giải pháp về cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro tác nghiệp .....</i>	<i>67</i>
<i>3.3.4. Giải pháp về môi trường làm việc .....</i>	<i>68</i>
<i>3.4. Một số kiến nghị.....</i>	<i>69</i>
<i>3.4.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.....</i>	<i>69</i>
<i>3.4.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam .....</i>	<i>69</i>
<i>3.4.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Tây Hà Nội.....</i>	<i>71</i>

## **KẾT LUẬN**

## DANH MỤC VIẾT TẮT

Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
BGD	Ban Giám đốc
CBTD	Cán bộ tín dụng
CN	Chi nhánh
CNH-HĐH	Công nghiệp hóa – hiện đại hóa
DN	DN
DPRR	Dự phòng rủi ro
KH	KH
KT	Kinh tế
NH	NH
NHNN	NH nhà nước
NHTM	NH thương mại
RRTD	Rủi ro tín dụng
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
TM-DV	Thương mại và dịch vụ
TP	Thành phần
TSDB	Tài sản đảm bảo
Vietinbank	NH TMCP Công Thương Việt Nam
Vietinbank Tây Hà Nội	NH TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Tây Hà Nội
XHCN	Xã hội chủ nghĩa



## **DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU**

Bảng 2.1. Tình hình huy động và sử dụng vốn tại Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	28
Bảng 2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	30
Bảng 2.3. Doanh số cho vay ngắn hạn phân theo ngành kinh tế và TP kinh tế của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	35
Bảng 2.4. Doanh số thu nợ ngắn hạn phân theo ngành kinh tế và TP kinh tế của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	39
Bảng 2.5. Doanh số dư nợ ngắn hạn phân theo ngành kinh tế và TP kinh tế của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	42
Bảng 2.6. Mô hình điểm số tín dụng đối với khách hàng cá nhân .....	43
Bảng 2.7. Kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng cá nhân.....	46
Bảng 2.8. Kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng doanh nghiệp .....	47
Bảng 2.9. Dư nợ cho vay ngắn hạn phân theo nhóm nợ của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	48
Bảng 2.10. Tình hình nợ xấu trong cho vay ngắn hạn của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	49
Bảng 2.11. Chỉ tiêu vòng quay vốn cho vay ngắn hạn của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	51
Bảng 2.12. Tình hình trích lập dự phòng rủi ro cho vay ngắn hạn của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	53
Bảng 2.13. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013 .....	54

## **DANH MỤC SƠ ĐỒ**

Sơ đồ 1.1. Quy trình cho vay cơ bản tại NHTM .....	7
Sơ đồ 1.2. Quy trình quản trị rủi ro cho vay tại NHTM.....	12
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Vietinbank Tây Hà Nội .....	23
Sơ đồ 2.2. Quy trình xét duyệt cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội.....	32
Sơ đồ 3.1. Mô hình cấu trúc tổ chức hoạt động quản trị rủi ro .....	67

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn đề tài

Trong những năm qua, cùng với những thành tựu đổi mới của đất nước, hệ thống Ngân hàng của nước ta nói chung đã có những đổi mới sâu sắc đóng góp vào việc thúc đẩy kinh tế theo hướng CNH - HĐH, phục vụ nền kinh tế nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước theo định hướng XHCN. Trong hệ thống Ngân hàng thì NHTM thường chiếm tỷ trọng lớn nhất về quy mô tài sản, thị phần và số lượng. Hoạt động của NHTM rất đa dạng, rộng khắp và liên quan tới nhiều ngành, nhiều lĩnh vực của nền kinh tế. Do hoạt động đa dạng như vậy và bản chất là kinh doanh tiền tệ nên Ngân hàng phải gánh chịu nhiều rủi ro khác nhau gồm các loại rủi ro như: rủi ro hoạt động, rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất...

Đối với hoạt động của Ngân hàng, thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng chủ yếu. Nhờ hoạt động này mà Ngân hàng được coi là kênh dẫn vốn huy động quan trọng nhất trong hệ thống tài chính mỗi quốc gia. Tuy vậy hoạt động tín dụng luôn chứa đựng nhiều rủi ro và là một trong những vấn đề được quan tâm hàng đầu của NHTM. Nó không những làm tổn hại đến tài sản, uy tín của một Ngân hàng mà còn có thể gây phá sản và tác động tiêu cực phản ứng dây chuyền đối với các Ngân hàng và các đơn vị khác, ảnh hưởng tới toàn bộ nền kinh tế. Chính vì vậy, quản trị rủi ro tín dụng là một công việc không thể thiếu đối với bất kỳ một NHTM nào.

Hoạt động cốt lõi của kinh doanh Ngân hàng là đi vay để cho vay, mà trong nghiệp vụ cho vay của NHTM, cho vay ngắn hạn thường chiếm tỉ trọng lớn và đem lại thu nhập chính cho Ngân hàng, giúp cho các thành phần trong nền kinh tế có thể duy trì và phát triển hoạt động của mình, góp phần vào sự phát triển của đất nước. Trong những năm gần đây, các NHTM đã mở rộng cho vay trung và dài hạn, song cho vay ngắn hạn vẫn luôn là hoạt động chủ đạo, đặc biệt là trên thị trường Tài chính - Ngân hàng của Việt Nam.

Do đó việc quản trị rủi ro đối với các nguồn vốn cho vay ngắn hạn là một yêu cầu cấp thiết đối với sự tồn tại và phát triển của các NHTM. Và điều này cũng đang được Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội chú trọng. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động và những lý do trên, em đã chọn đề tài: ***“Một số giải pháp hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội”*** làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu**

*Mục tiêu chung:*

Đưa ra các giải pháp hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội

*Mục tiêu cụ thể:*

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận liên quan đến hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM, phân tích những rủi ro có thể xảy ra đối với hoạt động cho vay ngắn hạn tại NHTM.

- Đánh giá thực trạng cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013. Từ đó đưa ra những điểm mạnh, điểm yếu, hạn chế, khó khăn của hoạt động cho vay ngắn hạn tại chi nhánh và đưa ra nguyên nhân của những hạn chế đó.

- Đề xuất những giải pháp nhằm hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội.

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

Khóa luận tập trung tìm hiểu và nghiên cứu về tình hình cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội từ đó phân tích ưu điểm và nhược điểm còn tồn tại để đưa ra những giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động này.

- Giới hạn thời gian nghiên cứu: 2011-2013

- Đối tượng nghiên cứu: Rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu:

- Trong thu thập tài liệu, sử dụng những tài liệu thứ cấp là những văn bản, những số liệu có sẵn do chính Ngân hàng cung cấp: tìm hiểu các sổ sách và báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng.

- Đọc và phân tích, tổng hợp trong nghiên cứu về hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn thông qua các nguồn tài liệu như giáo trình, internet.

+ Phương pháp phân tích SWOT trong đánh giá chung hiệu quả hoạt động cho vay ngắn hạn tại NHTM.

Ngoài ra đề tài còn sử dụng phương pháp khái quát hóa, tổng kết thực tiễn, thống kê, phân tích và so sánh.

## **5. Kết cấu khóa luận**

Nội dung chính của khóa luận gồm 3 chương:

*- Chương 1: Tổng quan về nghiệp vụ cho vay ngắn hạn và rủi ro cho vay ngắn hạn của Ngân hàng Thương mại*

*- Chương 2: Thực trạng về cho vay ngắn hạn và rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013*

*- Chương 3: Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội*

# CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI, NGHIỆP VỤ CHO VAY NGẮN HẠN VÀ RỦI RO CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

## 1.1. Tổng quan về NHTM

### 1.1.1. Khái niệm, đặc điểm, vai trò và chức năng của NHTM

#### 1.1.1.1. Các khái niệm

NHTM là một tổ chức trung gian tài chính có vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân và hoạt động theo định chế trung gian mang tính chất tổng hợp. Có rất nhiều định nghĩa khác nhau về NHTM tùy theo điều kiện của mỗi nước và sự phát triển của hệ thống tài chính nước đó.

Về phương diện lý thuyết, có rất nhiều định nghĩa về NHTM, mỗi định nghĩa đều mang một giá trị nhất định vì mỗi tác giả đứng trên một góc độ riêng, có quan điểm của riêng mình để phát biểu.

- Nhà kinh tế học David Begg định nghĩa: “*NHTM là trung gian tài chính có giấy phép kinh doanh của Chính phủ để cho vay tiền và mở các tài khoản tiền gửi*”

- Đạo luật Ngân hàng của Pháp năm 1941 cũng đã nói: “*NHTM là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng và tài chính*”.

- Ở Việt Nam, theo Luật tín dụng do Quốc hội khóa XII, thông qua ngày 16 tháng 6 năm 2010, định nghĩa: “*NHTM là loại hình Ngân hàng được thực hiện toàn bộ hoạt động Ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác nhằm mục tiêu lợi nhuận*”.

Theo Luật NHNN: Hoạt động Ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ Ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

Xuyên suốt từ lịch sử hình thành hệ thống NHTM đến hiện tại cho thấy, các NHTM chỉ xuất hiện trong điều kiện nền kinh tế đã phát triển đến một trình độ nhất định, dẫn đến tính tất yếu khách quan của việc hình thành hệ thống NHTM gắn bó chặt chẽ với sự phát triển kinh tế.

#### 1.1.1.2. Đặc điểm của NHTM

- NHTM là một tổ chức được phép nhận ký thác của công chúng với trách nhiệm hoàn trả.

- NHTM là một tổ chức được phép sử dụng ký thác của công chúng để cho vay, chiết khấu và thực hiện các dịch vụ tài chính khác.

- NHTM là DN hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ vì mục tiêu lợi nhuận. Đặc điểm của tiền tệ là rất nhạy cảm và dễ bị tác động ảnh hưởng bởi những biến động, những thay đổi của các yếu tố môi trường bên ngoài và bên trong.

- Nguồn vốn kinh doanh của NH chủ yếu là nguồn vốn đi vay dưới hình thức tiền gửi, bản chất của nó là nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhân rồi do đó tính ổn định tương đối thấp.

- Sử dụng vốn: chủ yếu là cấp tín dụng cho các DN, các tổ chức cá nhân hay đầu tư vào các tài sản chính, đó là hoạt động kinh doanh tạo ra nguồn thu nhập chủ yếu cho mỗi NH, nhưng mức độ rủi ro của nghiệp vụ này rất cao.

- Sản phẩm NH là những dịch vụ tài chính với những đặc điểm vô hình, không tách rời, không ổn định và không dự trữ được.

- Mức độ rủi ro trong kinh doanh NH rất cao, vì vậy các NHTM luôn phải đối đầu với rủi ro phải có những biện pháp hữu hiệu để phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

- Cường độ cạnh tranh trong lĩnh vực NH này càng cao.

- NHTM phải chịu sự giám sát chặt chẽ và thường xuyên của các cơ quan quản lý vĩ mô. Các NHTM mặc dù cạnh tranh gay gắt với nhau nhưng lại cần phải có sự thống nhất về 1 số nghiệp vụ, phải hỗ trợ nhau về thanh khoản, vốn kinh doanh, chia sẻ rủi ro, để đảm bảo an toàn cho từng NH cũng như cho toàn hệ thống vì các NHTM chịu ảnh hưởng dây chuyền với nhau.

#### *1.1.1.3. Vai trò của NHTM*

- Góp phần nâng cao hiệu quả và phát triển sản xuất kinh doanh.

- Góp phần thực hiện chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế hợp lý theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

- NHTM vừa là nơi tạo môi trường vừa là nơi thực thi chính sách tiền tệ quốc gia.

- NHTM là cầu nối giữa kinh tế quốc dân và kinh tế quốc tế.

#### *1.1.1.4. Chức năng của NHTM*

- *Chức năng trung gian tín dụng*: Chức năng trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của NHTM. Khi thực hiện chức năng trung gian tín dụng, NHTM đóng vai trò là cầu nối giữa người thừa vốn và người có nhu cầu về vốn. Với chức năng này, NHTM vừa đóng vai trò là người đi vay, vừa đóng vai trò là người cho vay và hưởng lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa lãi suất nhận gửi và lãi suất cho vay và góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia: người gửi tiền và người đi vay... Cho vay luôn là hoạt động quan trọng nhất của NHTM, nó mang đến lợi nhuận lớn nhất cho NH.

- *Chức năng trung gian thanh toán*: Ở đây NHTM thực hiện các thanh toán theo yêu cầu của KH qua các phương tiện thanh toán tiện lợi như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Tùy theo nhu cầu, KH có thể chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp. Do vậy các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí, thời gian, lại đảm bảo thanh toán an toàn. Chức năng này đã thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế.

- *Chức năng tạo tiền*: Tạo tiền là một chức năng quan trọng, phản ánh rõ bản chất của NHTM. Chức năng tạo tiền được thực thi trên cơ sở là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán. Thông qua chức năng trung gian tín dụng, NH sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay ra lại được KH sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ... Với chức năng này, hệ thống NHTM đã làm tăng tổng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội.

### **1.1.2. Những hoạt động chủ yếu của NHTM**

- Hoạt động huy động vốn

+ Nhận tiền gửi từ các tổ chức cá nhân: Tiền gửi là nền tảng cho sự thịnh vượng và phát triển của NH, là cơ sở của các khoản cho vay và do đó là nguồn gốc sâu xa của lợi nhuận và sự phát triển của NH. KH gửi tiền vào NH với rất nhiều mục đích khác nhau hoặc để tiết kiệm hoặc để thanh toán, tùy theo mục đích của KH, NH có các hình thức huy động như: tiền gửi giao dịch, tiền gửi phi giao dịch.

+ Nhận vốn góp: NH có thể nhận vốn góp từ các cổ đông khác.

+ Vay từ các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước.

+ Phát hành giấy tờ có giá: NH có thể huy động vốn thông qua việc phát hành kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi...

+ Vay NHNN: NHNN là NH của các NH, là người cho vay cuối cùng của các tổ chức tín dụng trong trường hợp họ không có đủ khả năng thanh toán. Trong trường hợp này các NH thương mại vay tiền để bù đắp thiếu hụt, đảm bảo khả năng thanh khoản trong trường hợp cần thiết.

- Hoạt động tín dụng

+ Cho vay: 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. Cho vay gồm nhiều loại như: cho vay tiêu dùng, cho vay tài trợ dự án, cho vay thương mại...

+ Cung cấp các dịch vụ tài chính khác: chiết khấu thương phiếu và cho vay thương mại, bảo lãnh, thuê mua thiết bị.



- Hoạt động trung gian, thanh toán và ngân quỹ các nghiệp vụ này được thực hiện theo sự uỷ nhiệm của KH trên cơ sở KH có tài khoản thanh toán tại NH. Những nghiệp vụ này cũng mang lại cho NH một khoản thu nhập dưới dạng phí dịch vụ như: cung cấp các tài khoản giao dịch và thanh toán, thực hiện dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước, thực hiện dịch vụ thu và phát tiền mặt cho KH, cung cấp dịch vụ ủy thác, quản lý tiền mặt...

- Các hoạt động khác: Tư vấn tài chính, đầu tư, bảo quản vật có giá, tài trợ hoạt động Chính phủ, bán các dịch vụ bảo hiểm...

## **1.2. Tổng quan về hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM**

### **1.2.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM**

#### **1.2.1.1. Các khái niệm về cho vay ngắn hạn của NHTM**

- Theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN về việc ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với KH: “Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

- Bản chất cho vay là một giao dịch về tiền hoặc tài sản trên cơ sở có hoàn trả mà thực chất là sự cho vay mượn dựa trên cơ sở tin tưởng, tín nhiệm lẫn nhau, trong đó sự hoàn trả là đặc trưng thuộc về bản chất của cho vay.

- Cũng theo Quyết định số 1627/2001/QĐ: Cho vay ngắn hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng.

- Như vậy cho vay ngắn hạn của NHTM là việc tổ chức tín dụng cấp cho KH sử dụng một khoản tiền vào mục đích nhất định và thời gian đến 12 tháng theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả gốc và lãi.

#### **1.2.1.2. Đặc điểm cho vay ngắn hạn của NHTM**

- Đây là hình thức cho vay truyền thống lâu đời của các NHTM, luôn chiếm tỷ trọng vay cao trong hoạt động của các NHTM.

- Đối tượng và các hình thức cho vay ngắn hạn rất đa dạng, bao gồm nhà nước, các tổ chức tài chính, DN và người tiêu dùng, nên các hình thức cho vay cũng đa dạng và phong phú. Tùy theo mục đích và đối tượng vay mà NH có thể xác định các phương thức cho vay phù hợp.

- Cho vay ngắn hạn gắn liền với chu kỳ ngân quỹ, nhu cầu vốn thời vụ của DN, nhu cầu chi tiêu theo mùa, theo ngày lễ lớn... của các cá nhân. Vì được sử dụng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các DN và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân nên các khoản vay này có thời hạn thu hồi vốn nhanh.



- Thời hạn thu hồi vốn nhanh nên rủi ro của khoản cho vay ngắn hạn thấp hơn trung và dài hạn, mức lãi suất cũng thấp hơn.

#### *1.2.1.3. Vai trò của hoạt động cho vay ngắn hạn của NHTM*

Cho vay ngắn hạn cũng là một trong số các loại hình cho vay của NH nên nó mang đầy đủ các vai trò của cho vay như là:

- Đối với khách hàng:

+ *Đáp ứng kịp thời nhu cầu về quy mô và chất lượng vốn KH*: Với chức năng chính là đi vay để cho vay, NH đứng ra huy động tiền gửi từ dân cư và các DN. Mỗi cá nhân và tổ chức, khi có nguồn vốn nhàn rỗi tạm thời có thể gửi và NH như một sự lựa chọn an toàn và ít rủi ro. NH dùng số vốn tạm thời này để cung cấp cho các cá nhân và các DN đang có nhu cầu về vốn.

+ *Giúp KH nắm bắt được cơ hội kinh doanh, trang trải các khoản chi tiêu nâng cao chất lượng cuộc sống*: Nếu KH đi vay của NH có thể huy động kịp thời nguồn vốn từ đó nắm bắt đúng thời cơ kinh doanh, hay như trong thời gian gần đây hoạt động cho vay tiêu dùng cá nhân rất phát triển, tạo điều kiện thuận lợi cho cá nhân tiêu dùng trong cuộc sống.

+ *Góp phần nâng cao chất lượng sử dụng vốn của KH*, nhất là đối với các KH DN phải tăng cường quản lý và sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả để tăng nhanh vòng quay của vốn rồi trả nợ đúng hạn.

+ *Cho vay góp phần gia tăng tốc độ tích lũy vốn*: Từng DN muốn tích lũy vốn để phát triển sản xuất phải trải qua một thời gian dài mà nhờ có cho vay mà các khoản vốn nhàn rỗi được tập trung lại vào các NH và các NH đã cho các DN vay kịp thời làm cho sản xuất phát triển mạnh, nhanh chóng tăng cường tích lũy vốn cho từng DN.

+ *Giúp cho các DN duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục, tái sản xuất mở rộng, đổi mới trang thiết bị công nghệ...*

- Đối với ngân hàng:

+ Hoạt động cho vay là hoạt động cơ bản chủ yếu của NHTM, chiếm tỷ trọng lớn nhất, phản ánh hoạt động đặc trưng của NH.

+ Hoạt động cho vay mang lại nguồn thu nhập chính cho NH.

+ Đa dạng hóa danh mục đầu tư, giúp giảm rủi ro: vì hoạt động cho vay góp phần phân chia rủi ro tín dụng cho NH.

+ Góp phần giúp NH mở rộng các hoạt động kinh doanh khác: từ hoạt động cho vay là cốt lõi NH kinh doanh hiệu quả hơn, mang lại nguồn lợi lớn, từ đó có thể tiến hành những hoạt động kinh doanh khác.

- Đối với nền kinh tế và xã hội:

+ *Giúp luân chuyển vốn từ người tạm thời dư thừa vốn sang người đang tạm thời thiếu vốn, giúp phân bổ hiệu quả nguồn lực xã hội.*

+ *Mang lại nguồn thu lớn cho ngân sách nhà nước:* Vì cũng là hoạt động kinh doanh, NH cũng như các DN khác đều phải đóng thuế cho nhà nước, nếu NH kinh doanh tốt sẽ mang lại nguồn thuế lớn cho ngân sách.

+ *Thông qua chức năng phân phối lại vốn giữa các ngành, cho vay ngắn hạn góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển, tăng trưởng kinh tế.* Trước hết nó phục vụ việc phân phối lại vốn giữa các ngành kinh tế khác nhau, góp phần vào việc bình quân hoá tỷ suất lợi nhuận và góp phần tích tụ, tập trung vốn đối với nền kinh tế.

+ *Cho vay ngắn hạn được coi như một công cụ trong chính sách tiền tệ quốc gia để thực hiện điều hoà lưu thông tiền làm cho tiền tệ ổn định.* Thông qua cho vay, NHNN tiến hành việc phát hành thêm tiền vào lưu thông hoặc rút bớt tiền ra khỏi lưu thông tùy theo yêu cầu phát triển kinh tế.

+ *Cho vay ngắn hạn là công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế.* Nhờ có cho vay cấp vốn mà nhiều lĩnh vực kinh tế, nhiều ngành kinh tế đã phục hồi và phát huy được thế mạnh.

+ *Là kênh truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định chính trị xã hội thông qua những chương trình ưu đãi cho các công trình trung ương hay những hộ nghèo để vay vốn sản xuất kinh doanh, các NH đã góp phần giảm bớt gánh nặng cho xã hội.*

### **1.2.2. Phân loại cho vay ngắn hạn của NHTM**

- Căn cứ vào mục đích sử dụng:

+ Cho vay tiêu dùng

+ Cho vay kinh doanh

- Căn cứ vào phương pháp cho vay:

+ Cho vay từng lần

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng

+ Cho vay khác

- Căn cứ vào loại tiền cho vay:

+ Cho vay nội tệ

+ Cho vay ngoại tệ

- Căn cứ vào tính chất cung ứng vốn gồm :

+ Cho vay bổ sung vốn

- + Cho vay trên tài sản (Chiết khấu, bao thanh toán)
- Căn cứ vào bảo đảm tiền vay:
  - + Cho vay có đảm bảo bằng tài sản
  - + Cho vay tín chấp
- Căn cứ vào đối tượng vay vốn:
  - + Cho vay cá nhân
  - + Cho vay DN, tổ chức
- Căn cứ vào cách thức:
  - + Cho vay trực tiếp
  - + Cho vay gián tiếp
- Căn cứ vào phương thức trả nợ:
  - + Cho vay hoàn trả nhiều lần
  - + Cho vay hoàn trả 1 lần

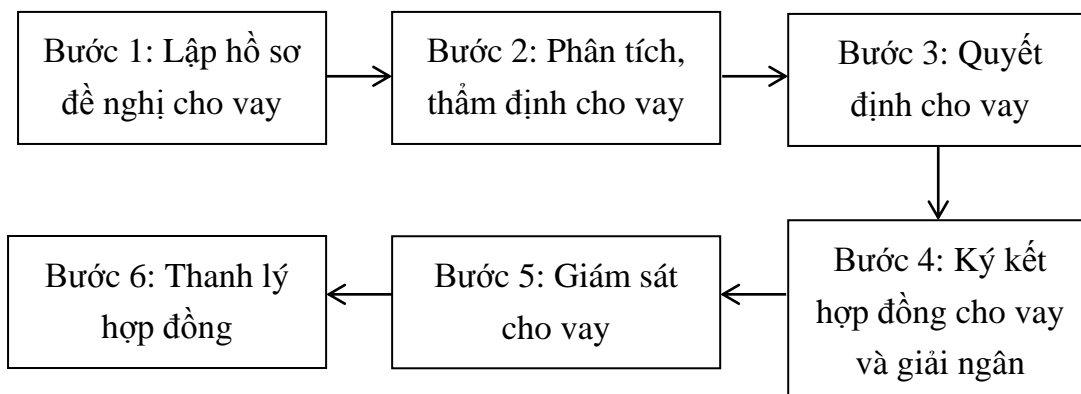
### 1.2.3. Quy trình cho vay ngắn hạn tại NHTM

Quy trình cho vay ngắn hạn là tổng hợp các công việc từ khi NH tiếp nhận hồ sơ vay vốn của một KH đến khi quyết định cho vay, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng cho vay.

Việc xác lập một quy trình cho vay và không ngừng hoàn thiện nó đặc biệt quan trọng đối với một NHTM. Về mặt hiệu quả, một quy trình cho vay sẽ giúp cho NH nâng cao chất lượng cho vay và giảm thiểu rủi ro cho vay. Về mặt quản lý, quy trình cho vay có tác dụng làm cơ sở cho việc phân định quyền và trách nhiệm cho các bộ phận trong hoạt động cho vay, là cơ sở để thiết lập các hồ sơ, thủ tục vay vốn.

Xét về bản chất thì cho vay ngắn hạn là một hình thức của cho vay, do đó cũng phải tuân thủ đúng quy trình cho vay của NHTM được thể hiện bằng sơ đồ sau:

**Sơ đồ 1.1. Quy trình cho vay cơ bản tại NHTM**



(Giáo trình “Quản trị tín dụng Ngân hàng Thương mại”, PGS.TS Đinh Xuân Hạng)

- **Bước 1:** Lập hồ sơ đề nghị cho vay: KH cung cấp thông tin và cán bộ tín dụng sau khi tiếp xúc KH, phổ biến và hướng dẫn KH lập hồ sơ vay vốn.

- **Bước 2:** Phân tích cho vay: Tổ chức thẩm định về các mặt tài chính và phi tài chính do cá nhân hoặc bộ phận thẩm định thực hiện, để xác định khả năng hiện tại và tương lai của KH trong việc sử dụng vốn vay và hoàn trả nợ vay. Với mục tiêu:

+ Tìm kiếm những tình huống có thể xảy ra dẫn đến rủi ro cho NH, dự đoán khả năng khắc phục những rủi ro đó, dự kiến những biện pháp giảm thiểu rủi ro và hạn chế tổn thất cho NH.

+ Phân tích tính chân thật của thông tin thu được từ phía KH trong bước 1, từ đó nhận xét về thái độ, thiện chí của KH làm cơ sở quyết định cho vay.

- **Bước 3:** Quyết định cho vay: NH quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay dựa vào kết quả đã phân tích.

- **Bước 4:** Ký kết hợp đồng cho vay và giải ngân: NH sẽ thẩm định các chứng từ theo điều kiện của hợp đồng tín dụng trước khi giải ngân và tiến hành phát tiền theo hạn mức cho vay đã ký kết trong hợp đồng.

- **Bước 5:** Giám sát cho vay: Ở bước này, nhân viên phải thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế của KH, hiện trạng tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của KH... để đảm bảo khả năng thu nợ.

- **Bước 6:** Thanh lý hợp đồng: Lập các thủ tục để thanh lý và tiến hành thanh lý hợp đồng.

### **1.3. Tổng quan về rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM**

#### **1.3.1. Khái niệm về rủi ro và rủi ro tín dụng**

Theo dự thảo thông tư 2014/quy định về hệ thống quản lý rủi ro trong hoạt động Ngân hàng ban hành ngày 13/03/2014: *“Rủi ro trong hoạt động Ngân hàng là khả năng xảy ra tổn thất làm giảm thu nhập, vốn chủ sở hữu hoặc hạn chế khả năng đạt được mục tiêu kinh doanh của tổ chức tín dụng, chi nhánh Ngân hàng nước ngoài”*.

Rủi ro của NHTM gồm: Rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro thanh khoản, rủi ro danh tiếng, rủi ro chiến lược, rủi ro hoạt động và rủi ro tập trung.

Trong đó rủi ro tín dụng là rủi ro xảy ra do bên được cấp tín dụng, bên có nghĩa vụ hoặc đối tác không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ của mình theo cam kết.

Hiệp ước Basel II: *“Rủi ro tín dụng là rủi ro có nguyên nhân từ sự không chắc chắn về khả năng hoặc độ sẵn sàng của một đối tác thực thi nghĩa vụ trong hợp đồng”*.

Theo thông tư số 02/2013/TT\_NHNN: *“Rủi ro tín dụng trong hoạt động Ngân hàng là tổn thất có khả năng xảy ra với nợ của TCTD, chi nhánh Ngân hàng nước*

ngoài do KH không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ của mình theo cam kết”.

### **1.3.2. Phân loại rủi ro cho vay ngắn hạn**

Cho vay ngắn hạn cũng là một loại hình cho vay nên cũng có đầy đủ các loại rủi ro cho vay.

Theo GS.TS Nguyễn Văn Tiến, giáo trình “Quản trị Ngân hàng thương mại”, NXB Thống kê 2012:

Rủi ro cho vay gồm rủi ro giao dịch và rủi ro danh mục

- **Rủi ro giao dịch** là một hình thức của RRTD mà nguyên nhân phát sinh là do những hạn chế trong quá trình giao dịch và xét duyệt cho vay, đánh giá KH. Bao gồm:

+ *Rủi ro lựa chọn*: là rủi ro liên quan đến quá trình đánh giá và phân tích tín dụng để quyết định tài trợ tín dụng của NH.

+ *Rủi ro bảo đảm*: Là rủi ro liên quan đến các tiêu chuẩn đảm bảo, như các điều khoản ghi trong hợp đồng vay, các loại TSDB, chủ thể đảm bảo, cách thức đảm bảo và mức vay trên giá trị của TSDB.

+ *Rủi ro nghiệp vụ*: là rủi ro liên quan đến công tác quản lý khoản vay và hoạt động cho vay, bao gồm cả việc sử dụng hệ thống xếp hạng tín dụng và kỹ thuật xử lý các khoản vay có vấn đề.

- **Rủi ro danh mục**: là rủi ro tín dụng mà nguyên nhân phát sinh do những hạn chế trong quản lý danh mục cho vay của NH. Rủi ro danh mục gồm:

+ *Rủi ro nội tại*: là rủi ro xuất phát từ các yếu tố đặc điểm riêng có, mang tính chuyên biệt bên trong của mỗi chủ thể đi vay hoặc ngành, lĩnh vực kinh tế. Nó xuất phát từ đặc điểm hoạt động, đặc điểm sử dụng vốn của KH vay vốn.

+ *Rủi ro tập trung*: là trường hợp tập trung vốn cho vay quá nhiều đối với một số KH, cho vay quá nhiều DN hoạt động trong cùng một ngành, một lĩnh vực kinh tế, cùng một vùng địa lý nhất định, cùng một loại hình cho vay có độ rủi ro cao.

### **1.3.3. Đặc điểm và nguyên nhân của rủi ro cho vay ngắn hạn**

*Đặc điểm*:

- Rủi ro mang tính gián tiếp: Rủi ro tín dụng xảy ra sau khi NH giải ngân vốn vay và trong quá trình sử dụng vốn vay của KH. Do đó NH thường ở vào thế bị động và biết thông tin sau hoặc thông tin không chính xác về những khó khăn của KH do đó thường có những xử lý chậm trễ.

- Rủi ro đa dạng và phức tạp: Đặc điểm này thể hiện ở sự đa dạng phức tạp của nguyên nhân gây ra rủi ro cũng như diễn biến sự việc, hậu quả khi rủi ro xảy ra.

- Có tính chất tất yếu, luôn tồn tại và gắn liền với hoạt động tín dụng của NHTM: Rủi ro luôn tồn tại và gắn liền với hoạt động cho vay, chấp nhận rủi ro là tất yếu trong hoạt động NH. Các NH cần đánh giá các cơ hội kinh doanh dựa trên mối quan hệ rủi ro – lợi ích nhằm tìm ra lợi ích xứng đáng với mức rủi ro chấp nhận được.

#### *Nguyên nhân*

- Nguyên nhân khách quan: đó là những nguyên nhân bất khả kháng tác động đến người vay khiến họ mất khả năng thanh toán cho NH.

+ *Tình hình an ninh trong nước và khu vực bất ổn*: điều này cũng có thể ảnh hưởng tới việc kinh doanh của KH dẫn đến thua lỗ thậm chí mất trắng hàng hóa, nguy hiểm tới tính mạng KH, NH mất khả năng thu hồi vốn cao.

+ *Do khủng hoảng hay suy thoái kinh tế, lạm phát, mất cân bằng cán cân thanh toán quốc tế, tỷ giá hối đoái biến động bất thường...* điều này khiến cho những nhà kinh doanh không có khả năng dự báo trước và đưa ra những biện pháp phòng ngừa hợp lý thì khó đối phó được, dẫn đến họ mất khả năng hoàn trả đúng hạn hoặc hoàn trả chậm gây nhiều tổn thất cho NH.

+ *Môi trường pháp lý không thuận lợi, lỏng lẻo trong quản lý vĩ mô*: những văn bản pháp luật mới có thể gây hạn chế cho một số lĩnh vực, việc tăng giảm thuế, hạn ngạch... sẽ gây cho chủ thể kinh doanh ngành đó có những biến đổi nhất định. Làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của KH: có thể là thanh toán chậm, không trả được hết gốc và lãi khi đáo hạn.

+ *Các yếu tố khác*: thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn... làm cho hoạt động kinh doanh của KH bị đình trệ, giảm sút dẫn đến thua lỗ, phá sản (đặc biệt là các KH trong lĩnh vực: nông, lâm, thủy sản...), KH mất khả năng thanh toán.

+ Từ phía khách hàng:

Với KH là cá nhân, chủ yếu là vay để tiêu dùng thì nguyên nhân có thể là do KH bị thất nghiệp, sự cố bất thường hay do hoạch định ngân quỹ không chính xác.

Với khách hàng DN thì rủi ro đến từ việc sử dụng vốn vay sai mục đích, kém hiệu quả, kinh doanh thua lỗ, chủ DN thiếu năng lực, tham ô lừa đảo hay do mất đoàn kết ban điều hành...

- Nguyên nhân chủ quan: Từ phía ngân hàng:

+ *Do chính sách tín dụng không hợp lý, công tác quản lý nghiệp vụ cho vay của NH chưa tốt*. Cụ thể đó là NH chưa xây dựng được một quy trình cho vay chuẩn hóa, hợp lý, các biện pháp giám sát các khoản vay có hiệu quả không cao, việc thu thập thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh của KH tiến hành chậm làm giảm khả năng chủ động xử lý khi rủi ro xuất hiện.



+ *Chất lượng cán bộ tín dụng kém*, không đủ trình độ đánh giá KH hoặc đánh giá sai, không tuân thủ đúng quy trình, thiếu sự giám sát tín dụng, thiếu am hiểu thị trường, thông tin không đầy đủ, hoặc do nhân viên thông đồng với KH thực hiện những khoản vay mang lại nhiều rủi ro hoặc gây mất vốn cho NH.

+ *Hệ thống thông tin*: trong quá trình cho vay, NH chủ yếu thu thập thông tin từ phía KH, độ chính xác không cao. Do vậy nếu hệ thống thông tin do cán bộ tín dụng thu thập không từ nhiều nguồn khách quan khác rất dễ dẫn đến quyết định sai lầm, rủi ro trong hoạt động cho vay là khó tránh khỏi.

- *Ngoài ra còn các nguyên nhân gây rủi ro từ vấn đề bảo đảm tiền vay*: Trong hoạt động cho vay, việc đảm bảo tài sản cho các khoản vay được định giá gốc và ký kết giữa NH cho vay và KH vay. Rủi ro có thể xảy ra do NH cho vay không đánh giá đúng giá trị tài sản đảm bảo hoặc giá trị tài sản thế chấp có biến động theo chiều hướng xấu.

### **1.3.4. Hậu quả của rủi ro cho vay**

#### **1.3.4.1. Đối với ngân hàng**

- *Đối với ngân hàng cho vay*:

+ *NH không thu được nợ gốc và lãi, thất thoát vốn của ngân hàng, lợi nhuận giảm sút giảm doanh số cho vay, vòng quay vốn của ngân hàng giảm*: Khi xuất hiện các khoản nợ xấu, việc đầu tiên là các NH sẽ tìm cách thu hồi nợ, việc này liên quan đến nhiều bên nên sẽ làm gia tăng chi phí, mà cũng có thể vẫn không thu hồi được gốc và lãi, làm mất vốn, gia tăng chi phí cơ hội...

+ *Uy tín của ngân hàng giảm sút*: Hoạt động ngân hàng bao giờ cũng đặt chữ tín lên hàng đầu, hạn chế tối đa tất cả những thông tin xấu ảnh hưởng đến hoạt động của NH. Nếu một NH có tỷ lệ nợ xấu lớn, có thông tin không thu hồi được nợ bị đưa vào diện kiểm soát đặc biệt thì uy tín của NH đó sẽ bị giảm sút.

+ *Mất khả năng thanh toán và có nguy cơ phá sản*: Để có nguồn vốn đủ để cung cấp tín dụng cho KH thì NH vay của tổ chức dân cư khác để tài trợ tín dụng. Nếu rủi ro tín dụng do không thu hồi được nợ xảy ra, NH sẽ hạn chế nguồn thanh toán tiền gửi cho các KH khác. Nếu mất khả năng thanh toán kéo dài sẽ rất dễ dẫn đến phá sản.

- *Đối với hệ thống ngân hàng*: Gây ra hiệu ứng domino gây ảnh hưởng xấu tới hệ thống NH: Nếu có sự thất thoát lớn trong hoạt động tín dụng dù chỉ ở một NH cho vay trực thuộc, không khắc phục kịp thời thì có thể gây nên “phản ứng dây chuyền” đe dọa đến an toàn và ổn định của toàn bộ hệ thống NH, gây hậu quả rất lớn đến sự phát triển của nền kinh tế.

#### 1.3.4.2. Đối với khách hàng

- Khi khả năng thanh khoản của NH bị giảm sút, NH sẽ không có khả năng tiếp tục tài trợ vốn cho các tổ chức cá nhân. Các đối tượng nhận tài trợ vốn của NH sẽ bị ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của họ.

- Khi NH mất khả năng thanh khoản thì các KH gửi tiền tại NH có nguy cơ không thu hồi được vốn và hưởng lãi.

#### 1.3.4.3. Đối với nền kinh tế:

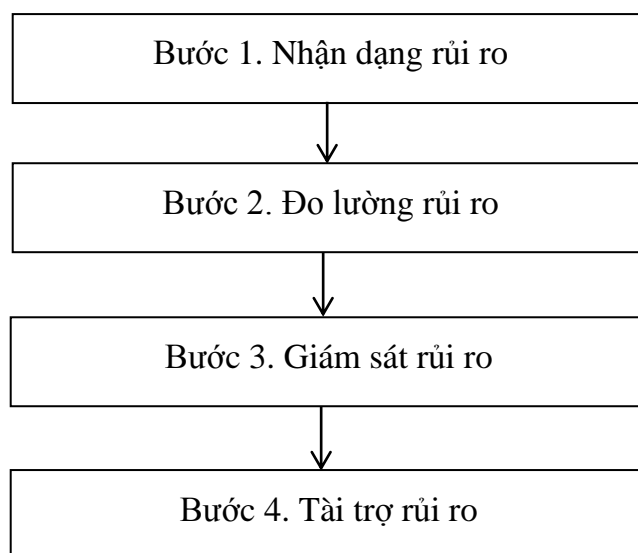
NH đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Nó liên quan đến mọi ngành, mọi thành phần kinh tế, là khâu cốt yếu cung cấp vốn cho nền kinh tế. Vì vậy, NH có ảnh hưởng lớn đến chính sách tiền tệ, đến công cụ điều tiết vĩ mô của nhà nước.

- Khi NH gặp rủi ro có thể khiến nền kinh tế mất ổn định. Phản ứng dây chuyền đến các ngành kinh tế khác vì vốn là gốc rễ của mỗi DN nên NH là nơi cung cấp vốn cho DN thì NH là nguồn sống của nền kinh tế: NH đổ vỡ dẫn đến kinh tế suy thoái, sức mua giảm...

- Đối với quan hệ kinh tế đối ngoại: Ảnh hưởng đến hình ảnh và vị thế của hệ thống tài chính NH của quốc gia cũng như toàn bộ nền kinh tế của quốc gia đó.

### 1.4. Quy trình quản trị rủi ro cho vay tại NHTM

#### Sơ đồ 1.2. Quy trình quản trị rủi ro cho vay tại NHTM



(Nguồn: “Quản trị Ngân hàng thương mại”- GS.TS Nguyễn Văn Tiến)

- **Bước 1. Nhận dạng rủi ro:** chính là tìm các biểu hiện và các yếu tố tác động có thể dẫn đến rủi ro mà NH có thể gặp phải trong quá trình xem xét và cho KH vay. Nhận dạng rủi ro bao gồm nội dung: theo dõi, xem xét, nghiên cứu môi trường hoạt động, quy trình cho vay để thống kê các dạng rủi ro tín dụng, nguyên nhân từng thời kỳ và dự báo được những nguyên nhân còn tiềm ẩn có thể gây ra rủi ro cho vay.



- **Bước 2. Đo lường rủi ro:** Là quá trình tính toán tần suất xuất hiện rủi ro, tiến độ và mức độ nghiêm trọng của rủi ro. Gồm 2 nội dung: Tính toán xác suất xảy ra rủi ro, tính toán tác động xảy ra rủi ro.

- **Bước 3. Giám sát rủi ro:** Là việc thực hiện một cách đồng bộ, toàn diện các biện pháp gồm: Các biện pháp kỹ thuật, sử dụng công cụ, chiến lược... nhằm ngăn ngừa hạn chế rủi ro, hạn chế tổn thất xảy ra trong hoạt động cho vay của NHTM.

- **Bước 4. Tài trợ rủi ro:** Là các hoạt động để cung cấp những phương tiện nhằm bù đắp tổn thất khi rủi ro xảy ra, hay tạo quỹ cho những chương trình khác để giảm bớt rủi ro và bất định hay gia tăng những kết quả tích cực. Các biện pháp tài trợ rủi ro: Tự tài trợ là NH tự khắc phục rủi ro bằng cách dùng chính vốn của mình hoặc vốn đi vay để bù đắp tổn thất, chuyển giao rủi ro là việc chuyển giao tổn thất cho một tác nhân kinh tế khác gồm: chuyển giao rủi ro bảo hiểm và chuyển giao rủi ro phi bảo hiểm.

## 1.5. Các chỉ tiêu đo lường rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM

### 1.5.1. Một số mô hình sử dụng đánh giá rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM

- **Mô hình điểm số xếp hạng tín dụng:** Mô hình điểm số tín dụng được thiết lập dựa vào các chỉ tiêu tài chính quan trọng được phản ánh từ số liệu thống kê trong lịch sử. Các mô hình điểm số tín dụng thường sử dụng số liệu phản ánh đặc điểm của người vay để tính toán xác suất của rủi ro tín dụng hoặc để phân loại KH dựa trên cơ sở mức độ rủi ro đã xác định. Để sử dụng mô hình này, các tổ chức tín dụng phải xác định các chỉ tiêu phản ánh các đặc điểm tài chính và rủi ro tín dụng đối với từng đối tượng vay cụ thể.

- **Mô hình điểm số Z:**

$$Z=1,2X1+1,4X2+3,3X3+0,6X4+1,0X5$$

+  $X1$  = Tỷ số: “Vốn lưu động ròng / Tổng tài sản”

+  $X2$  = Tỷ số: “Lợi nhuận giữ lại/Tổng tài sản”

+  $X3$  = Tỷ số: “Lợi nhuận trước thuế và tiền lãi vay/Tổng tài sản”

+  $X4$  = Tỷ số: “Thị giá cổ phiếu/Giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”

+  $X5$  = Tỷ số: “Doanh thu/Tổng tài sản”

Theo mô hình điểm số Z được đánh giá như sau:

+  $Z < 1,81$  : Vỡ nợ

+  $1,81 < Z < 2,99$ : Không rõ ràng

+  $Z > 2,99$  : Lành mạnh

Z càng cao thì người cho vay có xác suất vỡ nợ càng thấp, còn nếu công ty có điểm số Z nhỏ hơn 1,81 thì sẽ bị xếp vào nhóm có rủi ro cao.

### 1.5.2. Một số chỉ tiêu sử dụng đánh giá rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM

#### - Phân loại nợ quá hạn

Đầu tiên khi nhìn vào tình hình rủi ro của NH được đánh giá qua số nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn: Nợ quá hạn là một phần hay toàn bộ khoản nợ của DN đã đến thời hạn thanh toán mà không thanh toán được.

Căn cứ vào thực trạng tài chính của KH và/hoặc thời hạn thanh toán nợ gốc và lãi vay, tổ chức tài chính quy mô nhỏ thực hiện phân loại nợ theo 5 nhóm như sau:

+ *Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn)* bao gồm: Các khoản nợ trong hạn; Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày. Đây là khoản được đánh giá có khả năng thu hồi được đầy đủ vào đúng hạn

+ *Nhóm 2 (Nợ cần chú ý)* bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến dưới 30 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu. NH bắt đầu phải điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu cho DN.

+ *Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn)* bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 30 ngày đến dưới 90 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 30 ngày theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần đầu; Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do KH không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng. NH sẽ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu cho DN.

+ *Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ mất vốn)* bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 90 ngày đến dưới 180 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 30 ngày đến dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần đầu; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai.

+ *Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn)* bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 180 ngày trở lên; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn. Sau khi cơ cấu lại lần ba trở lên mà vẫn không trả được nợ thì khoản nợ sẽ được khoanh và chờ xử lý.

( Nguồn: Thông tư số 15/2010/TT-NHNN)

#### - Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay ngắn hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay ngắn hạn} = \frac{\text{Nợ ngắn hạn quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ ngắn hạn}} \times 100$$

Trong đó :

+ Nợ ngắn hạn quá hạn bao gồm các khoản nợ ngắn hạn từ nhóm 2-5

+ Tổng dư nợ ngắn hạn là tổng dư nợ ngắn hạn lũy kế qua các năm

Chỉ tiêu này cho thấy nợ quá hạn chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng dư nợ. Nó phản ánh chất lượng cho vay ngắn hạn của NH là có hiệu quả hay không. Chỉ tiêu càng cao chứng tỏ chất lượng cho vay ngắn hạn của NH càng thấp, đang tiềm tàng rủi ro thu nợ cao. Theo thông tư của BTC số 49/2004/TT-BTC, các NH có tỷ lệ nợ quá hạn < 5% được xếp loại A nghĩa là chất lượng cho vay tương đối tốt, còn từ 5 - 8% được xếp loại B và > 8% xếp loại C nghĩa là yếu kém. NH nên cố gắng duy trì tỷ lệ này ở mức thấp nhất có thể.

Nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 là nợ xấu, NH còn dựa vào tỷ lệ nợ xấu để đánh giá được khả năng trả nợ của KH, khả năng quản lý chất lượng và rủi ro tín dụng của NH.

- **Tỷ lệ nợ xấu cho vay ngắn hạn**

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu cho vay ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng nợ xấu ngắn hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay ngắn hạn}} \times 100$$

Tổng nợ xấu ngắn hạn gồm nợ ngắn hạn từ nhóm 3-5

Tỷ lệ này càng cao thì buộc NH phải tìm cách khắc phục và xử lý nợ một cách có hiệu quả, bên cạnh đó phải củng cố lại công tác quản lý và đánh giá cho vay để tránh những rủi ro có thể xảy ra. Các NH cần tìm cách để giảm tỷ lệ này, hướng tới mục tiêu bằng 0.

- **Vòng quay vốn ngắn hạn trong năm = Doanh số thu nợ ngắn hạn / Dư nợ cho vay ngắn hạn bình quân trong năm**

Dư nợ cho vay ngắn hạn bình quân trong kỳ = ( Dư nợ cho vay ngắn hạn đầu kỳ + dư nợ cho vay ngắn hạn cuối kỳ) / 2

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn ngắn hạn của NH được sử dụng cho vay mất bao nhiêu lần trong một năm. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ nguồn vốn ngắn hạn của NH đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh. Như vậy, chỉ tiêu này càng cao càng phản ánh NH nhanh chóng đáp ứng nhu cầu về vốn ngắn hạn, tình hình tổ chức quản lý cho vay tốt, hiệu quả cho vay càng cao. Vòng quay vốn càng nhanh thì được coi là tốt và đầu tư càng an toàn.

- **Chỉ tiêu trích lập dự phòng rủi ro**

+ **Tỷ lệ trích lập DPRR cho vay ngắn hạn**

$$\text{Tỷ lệ trích lập DPRR cho vay ngắn hạn} = \frac{\text{DPRR ngắn hạn trích lập}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

+ **Hệ số khả năng bù đắp**

$$\text{Hệ số khả năng bù đắp} = \frac{\text{DPRR ngắn hạn đã được trích}}{\text{Nợ đã xử lý rủi ro}}$$

DPRR tín dụng là trên cơ sở hình thành 5 nhóm nợ, định kỳ hàng quý, NH phải trích lập dự phòng rủi ro cùng với xét duyệt các khoản nợ rủi ro, lập phương án thu hồi nợ đã xử lý rủi ro.

Dự phòng rủi ro bao gồm: Dự phòng chung và dự phòng cụ thể

+ Dự phòng chung: là 0,75% tổng giá trị các khoản nợ từ nhóm 1-4

+ Dự phòng cụ thể: nhóm 1: 0%, nhóm 2: 5%, nhóm 3: 20%, nhóm 4: 50%, nhóm 5: 100%.

Số tiền dự phòng cụ thể phải trích đối với từng KH được tính theo công thức sau:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i$$

Trong đó:

**R:** Tổng số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng KH;

$\sum_{i=1}^n R_i$ : là tổng số tiền dự phòng cụ thể của từng KH từ số dư nợ thứ 1 đến thứ n

$R_i$ : là số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng KH đối với số dư nợ gốc của khoản nợ thứ i.  $R_i$  được xác định theo công thức:

$$R_i = (A_i - C_i) \times r$$

Trong đó:

**$A_i$ :** Số dư nợ gốc thứ i.

**$C_i$ :** giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm, tài sản cho thuê tài chính (sau đây gọi chung là tài sản bảo đảm) của khoản nợ thứ i.

**r:** tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể theo nhóm được quy định.

Trường hợp  $C_i > A_i$  thì  $R_i$  được tính bằng 0.

Việc thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro khiến cho NH chủ động hơn nhiều trong việc phòng ngừa rủi ro.

(Nguồn: Thông tư 02/2013/TT-NHNN)

- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu CAR (%)

$$\text{Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu CAR} = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Tổng tài sản có rủi ro}} \times 100$$

Trong đó:

- + Vốn tự có: gồm vốn cấp I và vốn cấp II
- + Tổng tài sản có rủi ro là tổng giá trị các tài sản có nội bảng được xác định theo mức độ rủi ro và giá trị tài sản có nội bảng tương ứng của cam kết ngoại bảng được xác định theo mức độ rủi ro theo quy định

(Nguồn: Thông tư số 36/2014/TT-NHNN)

Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu là một thước đo độ an toàn vốn của NH. Tỷ lệ này thường được dùng để bảo vệ những người gửi tiền trước rủi ro của NH và tăng tính ổn định cũng như hiệu quả của hệ thống tài chính. Bằng tỷ lệ này người ta có thể xác định được khả năng của NH thanh toán các khoản nợ có thời hạn và đối mặt với các loại rủi ro khác như rủi ro tín dụng, rủi ro vận hành. Chính vì lý do đó, các nhà quản lý ngành NH các nước luôn xác định rõ và giám sát các NH phải duy trì một tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu, ở Việt Nam tỷ lệ này hiện đang được NHNN quy định tối thiểu là 9%.

#### 1.6. Các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình quản trị rủi ro cho vay ngắn hạn tại NHTM

- Nhân tố thuộc về phía khách hàng:

+ **Nhu cầu đầu tư của KH:** Bất kỳ loại hàng hóa hay dịch vụ nào muốn tiêu thụ được thì cần phải có người mua. Tín dụng NH cũng vậy, NH không thể cho vay nếu như không có người vay. Xét trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế thì nhu cầu vốn ngắn hạn cho sản xuất kinh doanh luôn là cần thiết nhưng với từng NHTM thì không phải lúc nào cũng như vậy. Do số lượng KH có quan hệ với NH là có hạn và có những lúc nhu cầu đầu tư của các KH này không cao, chẳng hạn trong giai đoạn hoạt động kinh doanh gặp khó khăn các DN thường có xu hướng thu hẹp sản xuất. Trong trường hợp đó nhu cầu vốn ngắn hạn của các DN sẽ không cao và do đó NH sẽ gặp khó khăn nếu muốn mở rộng cho vay ngắn hạn.

+ **Khả năng của KH trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn cho vay của NH:** Để đảm bảo an toàn, tránh rủi ro khi cho vay, các NHTM thường đặt ra những điều kiện, tiêu chuẩn cho vay nhằm phân loại, chọn ra những KH có thể hay không thể cho vay. Chỉ những KH nào đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của NH thì mới được xem xét cho vay. Những điều kiện tiêu chuẩn này có thể rất khác nhau tùy theo NH cụ thể, song nhìn chung các NH đều quan tâm tới một số vấn đề sau: tính hợp lý, hợp pháp của mục đích sử dụng vốn, năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh

của DN, tính khả thi của dự án, các biện pháp bảo đảm. Rõ ràng khả năng của KH trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng của NH. Bởi nếu đa số các KH không thể đáp ứng được yêu cầu của NH, có thể do điều kiện đặt ra quá khắt khe, không thực tế hoặc do khả năng của các KH quá thấp, thì NH không thể mở rộng cho vay trong khi vẫn bảo đảm an toàn.

+ **Khả năng của KH trong việc quản lý và sử dụng khoản vay có hiệu quả:** Khi cho vay thì NH trông đợi khoản trả nợ sẽ được lấy từ chính kết quả hoạt động của dự án chứ không phải bằng cách phát mại tài sản thế chấp, cầm cố. Điều này lại phụ thuộc vào hiệu quả quản lý và sử dụng vốn vay của KH. Có nhiều yếu tố cần thiết để đảm bảo cho việc sử dụng vốn vay của KH đạt hiệu quả cao, trong đó có một số nhân tố giữ vai trò quyết định như: vị thế, năng lực thị trường, năng lực công nghệ, chất lượng đội ngũ nhân sự, trình độ quản lý.

- Nhân tố thuộc phía ngân hàng:

+ **Quy mô và cơ cấu kỳ hạn của nguồn vốn NHTM:** Muốn cho vay được thì điều kiện trước tiên là NH phải có vốn. Nhưng chỉ có vốn thôi thì chưa đủ, do yêu cầu phải đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên nên các khoản vay ngắn hạn của NH cần phải được tài trợ liên tục bằng các nguồn vốn ngắn hạn, nếu tài trợ ngắn hạn bằng các nguồn vốn trung và dài hạn sẽ khiến NH mất thêm nhiều chi phí hơn.

+ **Năng lực của NH trong việc thẩm định các dự án:** Để hạn chế rủi ro NH cần thực hiện tốt công tác thẩm định dự án, thẩm định KH, xét trên các mặt: tư cách pháp lý, khả năng tài chính, mức độ tín nhiệm... Vấn đề đặt ra ở đây là thủ tục và các điều kiện, tiêu chuẩn được sử dụng làm căn cứ để đánh giá KH và dự án đầu tư có hợp lý hay không. Nếu các điều kiện, tiêu chuẩn đặt ra quá khắt khe, không phù hợp với thực tế thì sẽ có rất ít các DN bảo đảm thỏa mãn được yêu cầu, cản trở NH trong việc thu hút thêm KH. Ngược lại, nếu quy trình điều kiện đặt ra không chặt chẽ có thể sẽ khiến cho NH sai lầm trong việc ra quyết định cho vay, dẫn đến rủi ro cho vay. Chính vì vậy trong quá trình hoạt động các NHTM phải không ngừng cải tiến, hoàn thiện công tác thẩm định của mình.

+ **Năng lực giám sát và xử lý các tình huống cho vay của NH:** Hoạt động kinh doanh NH luôn chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn không thể lường trước được. Chính vì vậy mà công tác giám sát và xử lý các tình huống tín dụng sau khi cho vay có ý nghĩa rất quan trọng. Hoạt động giám sát chủ yếu tập trung vào các vấn đề như: sự tuân thủ đúng mục đích sử dụng vốn của KH; tình hình hoạt động thực tế của dự án, tiến độ trả nợ, quá trình sử dụng, bảo quản và biến động tài sản của KH; những vấn đề mới nảy sinh trong quá trình thực hiện dự án. Thực hiện tốt công tác này sẽ giúp NH phát hiện và ngăn chặn kịp thời những biểu hiện tiêu cực như sử dụng vốn sai mục



đích, âm mưu tâu tán tài sản, lừa đảo NH. Đồng thời, qua việc luôn bám sát hoạt động của KH thì NH có thể có biện pháp giúp đỡ KH thông qua việc cung cấp thông tin bổ ích, kịp thời, đưa ra các lời khuyên hoặc trực tiếp giúp đỡ các KH khi gặp khó khăn bằng cách điều chỉnh kỳ hạn nợ, cho vay thêm...

+ **Chính sách cho vay của NH:** Chính sách cho vay của NH là một hệ thống các biện pháp nhằm liên quan đến việc mở rộng hoặc hạn chế cho vay nhằm đạt được các mục tiêu của NH đó trong từng thời kỳ. Trước hết là về mặt quy mô cho vay, nếu chính sách cho vay của NH trong một thời kỳ nào đó là hạn chế cho ngắn hạn thì có nghĩa là quy mô cho vay ngắn hạn của NH đó sẽ bị thu hẹp. Ngoài ra, chính sách cho vay của NH còn bao gồm một loạt các vấn đề như quy định về điều kiện, tiêu chuẩn cho vay đối với KH, lĩnh vực tài trợ, biện pháp bảo đảm tiền vay, quy trình quản lý cho vay, lãi suất... Nếu chính sách cho vay được xây dựng và thực hiện một cách khoa học và chặt chẽ, kết hợp được hài hòa lợi ích của NH, của KH và của xã hội thì sẽ hứa hẹn một chất lượng cho vay tốt không rủi ro. Ngược lại, nếu việc xây dựng và thực hiện chính sách cho vay không hợp lý, không khoa học thì chắc chắn sẽ dẫn tới rủi ro cho vay.

+ **Thông tin cho vay:** Thông tin luôn là yếu tố cơ bản cần thiết cho công tác quản lý dù ở bất kỳ lĩnh vực nào. Trong hoạt động cho vay NH cũng vậy, để thẩm định dự án, thẩm định KH trước hết phải có thông tin về dự án, về KH đó, để làm tốt công tác giám sát sau khi cho vay cũng cần có thông tin. Thông tin càng chính xác, kịp thời thì càng thuận lợi cho NH trong việc đưa ra quyết định cho vay, theo dõi việc sử dụng vốn vay và tiến độ trả nợ. Thông tin chính xác kịp thời đầy đủ còn giúp cho NH xây dựng hoặc điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, giám sát khoản vay giảm rủi ro.

+ **Công nghệ NH, trang thiết bị kỹ thuật** cũng là một nhân tố tác động tới giảm thiểu rủi ro cho vay ngắn hạn của NH, nhất là trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển như vũ bão hiện nay. Một NH sử dụng công nghệ hiện đại được trang bị các phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ tạo điều kiện đơn giản hóa các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự tiện lợi tối đa cho KH vay vốn. Đó là tiền đề để NH thu hút thêm KH, mở rộng cho vay. Sự hỗ trợ của các phương tiện kỹ thuật hiện đại còn giúp cho việc thu thập thông tin nhanh chóng, chính xác, công tác lập kế hoạch, xây dựng chính sách cho vay cũng có hiệu quả hơn, việc thẩm định giám sát KH tốt hơn.

+ **Chất lượng nhân sự và quản lý nhân sự của NH:** Cho dù khoa học kỹ thuật hiện đại đã mở ra cơ hội tự động hóa trong nhiều lĩnh vực song nhân tố con người vẫn luôn giữ vai trò quyết định. Đặc biệt trong hoạt động cho vay NH là hoạt động phức tạp, có liên quan đến nhiều vấn đề của đời sống xã hội thì vai trò của con người lại càng quan trọng trong đó nổi bật lên hai vấn đề: chất lượng nhân sự và quản

lý nhân sự. Chất lượng nhân sự ở đây không chỉ đơn thuần đề cập đến trình độ chuyên môn mà còn bao gồm cả lương tâm, đạo đức, kỷ luật lao động của người cán bộ NH nói chung và cán bộ cho vay nói riêng. Bên cạnh chất lượng nhân sự thì công tác quản lý nhân sự cũng cần đặc biệt chú ý, cần sắp xếp công việc của họ sao cho phát huy hết thế mạnh và hạn chế điểm yếu của từng người, đồng thời có chế độ đãi ngộ hợp lý nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm, tạo sự phối hợp nhịp nhàng hoạt động của từng thành viên trong một guồng máy thống nhất cùng hướng tới một mục tiêu chung là quản lý rủi ro cho vay hiệu quả.

- Nhân tố khách quan:

+ **Môi trường tự nhiên:** Nói chung môi trường tự nhiên không tác động trực tiếp tới hoạt động quản trị rủi ro của NH mà vai trò của nó thể hiện qua sự tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của KH, đặc biệt là các DN mà hoạt động phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như các ngành nông nghiệp, ngư nghiệp... Điều kiện tự nhiên diễn biến thuận lợi hay bất lợi sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của KH, do đó ảnh hưởng tới khả năng trả nợ cho NH, tạo ra rủi ro.

+ **Môi trường kinh tế:** Là một thành phần trong nền kinh tế, sự tồn tại và phát triển của NH cũng như KH chịu ảnh hưởng rất nhiều của môi trường này. Sự biến động của nền kinh tế theo chiều hướng tốt hay xấu sẽ làm cho hiệu quả hoạt động của các NH và KH biến động theo. Đặc biệt, trong điều kiện quốc tế hóa mạnh mẽ như hiện nay, hoạt động của NH và KH không chỉ chịu ảnh hưởng của môi trường kinh tế trong nước mà cả môi trường kinh tế quốc tế. Những tác động do môi trường kinh tế gây ra có thể là trực tiếp đối với NH hoặc tác động xấu đến hiệu quả kinh doanh của KH, qua đó gián tiếp ảnh hưởng tới quá trình quản trị rủi ro cho vay của NH.

+ **Môi trường chính trị, xã hội:** Sự ổn định của môi trường chính trị, xã hội là một căn cứ quan trọng để ra quyết định của các nhà đầu tư. Nếu môi trường này ổn định thì các nhà đầu tư sẽ yên tâm thực hiện việc mở rộng đầu tư và do đó nhu cầu vốn ngắn hạn tăng lên. Ngược lại nếu môi trường bất ổn thì họ sẽ tìm cách thu hẹp sản xuất để bảo toàn vốn, hạn chế rủi ro khi đó hoạt động kinh doanh NH bị thu hẹp, gây áp lực tới quản trị rủi ro trong cho vay.

+ **Môi trường pháp lý:** Môi trường pháp lý không chặt chẽ nhiều khe hở và bất cập sẽ tạo cơ hội cho các KH làm ăn bất chính, lừa đảo lẫn nhau và lừa đảo NH gây ra rủi ro cho vay lớn. Các chính sách của Nhà nước chưa rõ ràng, cụ thể và chưa cập nhật với tình hình quốc tế cũng sẽ khiến các NH tuân thủ không đúng dễ dẫn đến trường hợp hiểu nhầm, sai phạm, không theo kịp tình hình thế giới... có thể tạo nên rủi ro khi gặp đối tác nước ngoài do các bộ luật bất đồng.



## **Kết luận chương 1**

Trong chương 1, khóa luận đã đưa ra những khái niệm cơ bản về NHTM, tìm hiểu các hoạt động của NHTM, tập trung vào hoạt động cho vay ngắn hạn cùng với những rủi ro trong hoạt động cho vay của ngân hàng, những tác động của rủi ro cho vay ngắn hạn và những yếu tố ảnh hưởng đến việc cho vay. Bên cạnh đó là quy trình quản trị rủi ro cho vay cùng với một số chỉ tiêu, mô hình đo lường và đánh giá rủi ro cho vay ngắn hạn. Chương này là cơ sở lý luận để làm tiền đề cho việc phân tích thực trạng về cho vay ngắn hạn và rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Tây Hà Nội ở chương sau.

## **CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VỀ CHO VAY NGẮN HẠN VÀ RỦI RO CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY HÀ NỘI**

### **2.1. Tổng quan về lịch sử hình thành và phát triển Vietinbank và Vietinbank Tây Hà Nội**

#### **2.1.1. Tổng quan về lịch sử hình thành và phát triển Vietinbank**

Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (VietinBank) được thành lập từ năm 1988 sau khi tách ra từ NHNN Việt Nam và chính thức hoạt động kể từ ngày 8/7/1988. Ngày 25/12/2008, Ngân hàng Công Thương Việt Nam tổ chức bán đấu giá cổ phần ra công chúng thành công và thực hiện chuyển đổi thành DN cổ phần.

Vietinbank là Ngân hàng thương mại lớn, giữ vai trò quan trọng, trụ cột của ngành ngân hàng Việt Nam. VietinBank đã thiết lập quan hệ với gần 1.000 định chế tài chính của 90 quốc gia trên toàn thế giới, là NH đầu tiên tại Việt Nam mở chi nhánh tại Châu Âu, đánh dấu bước phát triển vượt bậc của nền tài chính Việt Nam trên thị trường khu vực và thế giới. Đến năm 2014, VietinBank đã phát triển mạng lưới tại tất cả các tỉnh thành trong cả nước và vươn ra quốc tế với 152 chi nhánh (CN), gồm 149 CN trong nước, 2 CN tại Đức và 1 CN tại Lào cùng trên 1.000 Phòng giao dịch/Quỹ tiết kiệm.

Qua 27 năm phát triển, tầm vóc của VietinBank thể hiện qua tốc độ tăng trưởng ấn tượng. Khi mới thành lập, quy mô tổng tài sản 718 tỷ đồng. Đến hết năm 2014, tổng tài sản của VietinBank đạt 660 ngàn tỷ đồng - gấp hơn 3 lần so với năm 2008, tăng 14,6% so với năm 2013. Đồng thời tiếp tục là NH dẫn đầu về lợi nhuận với 7.300 tỷ đồng, là DN xếp thứ 6 (TOP 10) và đứng đầu trong hệ thống NH trong bảng xếp hạng 1.000 DN nộp thuế thu nhập DN lớn nhất Việt Nam năm 2013 và năm 2014. Những kết quả kinh doanh đáng tự hào của VietinBank đã được khẳng định bởi các giải thưởng danh giá do các tổ chức trong và ngoài nước ghi nhận: 01 Huân chương Độc lập hạng Nhì, 3 năm liên tiếp nằm trong Bảng xếp hạng 2.000 DN lớn nhất thế giới VietinBank cũng đã được Tạp chí Tài chính châu Á bình chọn là NH huy động vốn tốt nhất Việt Nam ...

( Nguồn: Báo Lao Động)

#### **2.1.2. Tổng quan về lịch sử hình thành và phát triển Vietinbank Tây Hà Nội**

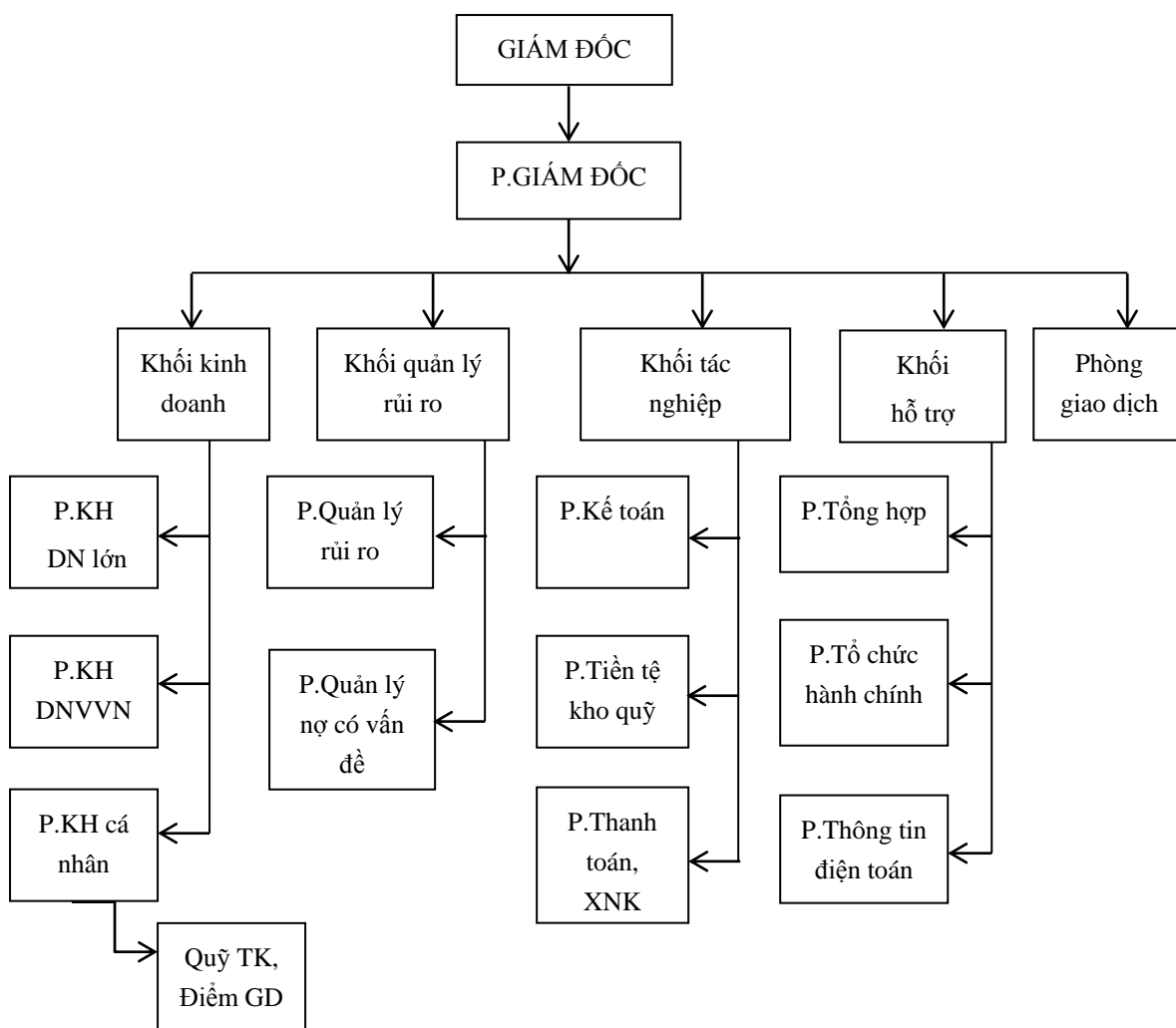
Vietinbank Tây Hà Nội là một đơn vị thuộc trong hệ thống chi nhánh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Vietinbank Tây Hà Nội được thành lập từ ngày 24/02/2006 theo quyết định số 054 QĐ/HĐQT-NHCT1 của Hội đồng quản trị

Vietinbank trên cơ sở tách từ Vietinbank Cây Giấy. Chi nhánh có trụ sở tại đường Hồ Tùng Mậu, huyện Từ Liêm, thành phố Hà Nội.

Những năm gần đây tuy thị trường có nhiều biến động, song công tác huy động vốn trong cộng đồng dân cư vẫn có sự tăng trưởng khá và ổn định, số lượng KH gửi tiền tăng cao hơn so với năm trước. Đặc biệt chi nhánh đã mở rộng cho vay đối với các DN vừa và nhỏ, tư nhân, cá thể, hộ gia đình... đến nay đã có hàng nghìn KH phát triển sản xuất kinh doanh ổn định từ vốn vay NH, tạo nhiều việc làm, tăng thu nhập cho người lao động. Như vậy, chi nhánh đã đạt được những thành tựu nhất định và trở thành một chi nhánh hoạt động hiệu quả trong hệ thống chi nhánh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức và chức năng từng phòng ban của Vietinbank Tây Hà Nội

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức của Vietinbank Tây Hà Nội



(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính, Vietinbank - chi nhánh Tây Hà Nội )

**Giám đốc:** Là người đại diện cao nhất, thực hiện chức năng điều hành, quản lý chung và thực hiện nhiệm vụ theo phân cấp, ủy quyền của Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

**Phó giám đốc:** Có 2 phó giám đốc: Là người giúp việc trực tiếp cho Giám đốc.

### **Khối kinh doanh**

#### ***Phòng khách hàng doanh nghiệp:***

- Là phòng nghiệp vụ tham mưu, giúp Hội Đồng quản trị và Tổng giám đốc trong quản lý, điều hành tổ chức kinh doanh của Vietinbank.

- Thực hiện xây dựng chính sách KH, chỉ đạo, điều hành, quản lý hoạt động kinh doanh đối với KH là DN phù hợp với quy định của NHNN và Vietinbank.

#### ***Phòng khách hàng cá nhân:***

- Tổ chức và quản lý đội ngũ phát triển kinh doanh và bán hàng với sản phẩm KH cá nhân: Tín dụng, huy động vốn, thẻ, NH điện tử.

- Xây dựng, phát triển và khai thác có hiệu quả cơ sở dữ liệu KH tiềm năng.

- Tổ chức việc phát triển, duy trì quan hệ với KH cá nhân.

### **Khối quản lý rủi ro**

#### ***Phòng quản lý rủi ro:***

- Nhận biết và xác định mức độ của các nguy cơ rủi ro.

- Có hành động phòng tránh hoặc giảm thiểu các rủi ro chính.

- Triển khai kế hoạch đối phó sự cố bất ngờ và xử lý những thất bại có thể xảy ra.

#### ***Phòng quản lý nợ có vấn đề:***

Thu hồi nợ:

- Tiếp nhận quản lý nợ tồn đọng.

- Cơ cấu nợ tồn đọng bằng các biện pháp.

- Xử lý tài sản đảm bảo nợ vay bằng các biện pháp thích hợp.

Mua bán nợ

- Mua bán nợ của các tổ chức tín dụng khác.

- Bán các tài sản đảm bảo nợ vay thuộc quyền NH.

### **Khối tác nghiệp**

***Phòng kế toán:***

- Trực tiếp hạch toán kế toán, thống kê và thanh toán của các phòng ban theo quy định của NH.
- Tổng hợp, lưu trữ tài liệu về hạch toán, kế toán, quyết toán và các báo cáo lưu chuyển tiền tệ theo quy định.
- Thực hiện các khoản nộp thuế, trích lập ngân sách nhà nước theo luật định...

***Phòng tiền tệ kho quỹ:***

- Thực hiện nhiệm vụ quản lý, xuất nhập và bảo quản an toàn tuyệt đối Quỹ dự trữ phát hành, Quỹ nghiệp vụ phát hành và các tài sản khác trong kho quỹ tại chi nhánh; thực hiện các nghiệp vụ về quản lý, lưu thông tiền tệ, cung ứng tiền mặt cho các Tổ chức tín dụng, Kho bạc Nhà nước trên địa bàn.
- Phân tích và đánh giá tình hình tài chính tại các phòng ban để có kế hoạch sử dụng hợp lý nguồn ngân quỹ.

***Phòng thanh toán XNK:***

- Thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối (mua, bán, chuyển đổi), thanh toán trực tiếp, các nghiệp vụ liên quan đến thanh toán quốc tế.
- Nắm bắt, cập nhật chính xác, thường xuyên, kịp thời các thông tin về tỷ giá hối đoái và thị trường ngoại tệ.

***Khối hỗ trợ******Phòng tổng hợp:***

- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh theo từng kỳ (ngắn, trung và dài hạn) theo định hướng kinh doanh của NH.
- Tổng hợp, phân tích, theo dõi các chỉ tiêu, hoạt động kinh doanh theo từng kỳ, quyết toán kế hoạch, dự thảo các báo cáo tổng kết.
- Dự thảo, thực hiện các thông tin phòng ngừa rủi ro và xử lý rủi ro tín dụng.

***Phòng tổ chức hành chính:*** Đảm bảo tham mưu hiệu quả công tác tổ chức bộ máy nhân sự, hoạch định nguồn lực nhân sự, quản lý nhân sự tại chi nhánh.

***Phòng thông tin điện toán:*** Quản lý khai thác các ứng dụng công nghệ thông tin theo đúng định hướng, mục đích, chức năng hoạt động của NH và theo quy định của nhà nước.

***Phòng giao dịch:*** Thực hiện các nghiệp vụ, trực tiếp giao dịch với KH đến huy động vốn bằng VND và ngoại tệ, xử lý các nghiệp vụ cho vay, các nghiệp vụ thanh toán, bảo lãnh theo đúng quy định của Nhà nước và Vietinbank.

#### **2.1.4. Những hoạt động chính của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội**

Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội là chi nhánh cấp I của trực thuộc Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam, vì vậy Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội thực hiện toàn bộ những chức năng, nhiệm vụ theo sự ủy quyền của Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam.

##### **Huy động vốn:**

- Chủ yếu là khai thác và nhận tiền gửi dưới dạng tiền gửi không và có kỳ hạn: Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

- Tiếp nhận các nguồn vốn ủy thác, tài trợ trong và ngoài nước theo quy định NHNN của: Chính phủ, tổ chức kinh tế, cá nhân.

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, giấy tờ có giá, vay vốn các tổ chức tín dụng: Trong nước, ngoài nước.

##### **Cho vay:**

- Theo kỳ hạn: Cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn, cho vay dài hạn
- Theo KH cho vay: Cá nhân, Tổ chức, doanh nghiệp
- Theo loại tiền: Nội tệ, Ngoại tệ
- Theo mục đích sử dụng: Cho vay tiêu dùng, cho vay kinh doanh
- Theo hình thái giá trị cho vay: Cho vay bằng tiền, cho vay bằng tài sản
- Theo hình thức đảm bảo: Cho vay có đảm bảo, cho vay không có đảm bảo
- Theo hình thức hình thành khoản vay: Cho vay trực tiếp, cho vay gián tiếp
- Theo phương thức cho vay: Cho vay từng lần, cho vay theo hợp đồng tín dụng, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay hợp vốn, cho vay trả góp
- Các loại cho vay khác theo quy định của Vietinbank.

##### **Kinh doanh ngoại hối:**

- + Huy động vốn
- + Cho vay bằng ngoại tệ
- + Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến thanh toán quốc tế.

##### **Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ:**

- Phương tiện thanh toán, các dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước

- Thực hiện các dịch vụ thu, chi hộ.
- Thực hiện dịch vụ thu và phát tiền mặt cho KH.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của NHNN và Vietinbank.

#### **Kinh doanh các dịch vụ ngân hàng khác:**

- Cầm cố, chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá theo quy định Vietinbank.
- Thực hiện đồng tài trợ, các hình thức bảo lãnh (bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán...) và các nghiệp vụ tài trợ thương mại khác theo quy định của Vietinbank.
- Tư vấn tài chính, tín dụng cho KH, tư vấn KH xây dựng dự án.
- Nghiên cứu, phân tích kinh tế liên quan đến hoạt động tiền tệ, tín dụng và đề ra kế hoạch kinh doanh phù hợp với kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội và phát triển kinh tế của địa bàn.
- Chấp hành đầy đủ các báo cáo, thống kê theo chế độ quy định và yêu cầu của Tổng giám đốc.

Có thể thấy, hoạt động chủ yếu của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội là huy động vốn và cho vay đối với các thành phần kinh tế. Do đó, khóa luận sẽ chỉ tập trung đề cập đến hoạt động cho vay tại chi nhánh Tây Hà Nội.

## **2.2. Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội**

### **2.2.1. Tình hình huy động và sử dụng vốn tại Vietinbank Tây Hà Nội**

Nhìn chung, qua ba năm, nguồn vốn huy động của chi nhánh không ngừng tăng lên, tuy nhiên sự tăng rất nhẹ. Năm 2011, tổng vốn huy động là 5.650.061 triệu đồng tăng lên 4,64% tới 5.911.944 triệu đồng năm 2012 và tăng thêm 8,91% đạt mức 6.438.533 triệu đồng năm 2013. Vậy là năm 2012 vốn huy động đã tăng thêm 261.883 triệu đồng so với năm 2011 và năm 2013 tăng 526.589 triệu đồng so với năm 2012. Để có được sự tăng lên như vậy chi nhánh đã thực hiện nhiều giải pháp huy động vốn theo hướng tích cực, tập trung xây dựng các chính sách điều hành công tác huy động vốn linh hoạt với diễn biến của thị trường đồng thời cũng tuân thủ quy định của NHNN.

Cơ cấu nguồn vốn huy động được phân loại như sau:

- **Theo loại tiền huy động:** Nguồn vốn huy động giữa 2 loại tiền chênh lệch nhau rất lớn, chủ yếu NH huy động tiền gửi nội tệ. Và lượng tiền gửi nội tệ liên tục tăng qua các năm. Nhưng ngược lại với tiền gửi nội tệ, lượng tiền gửi ngoại tệ chiếm tỷ trọng ít mà lại có xu hướng giảm xuống. Mặc dù vậy, NH cũng đang xem xét đến những chính sách thu hút nguồn vốn ngoại tệ nhằm tăng quy mô vốn huy động.

- **Theo thành phần kinh tế:** Nguồn vốn huy động từ dân cư luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng số vốn huy động và tăng trưởng đều qua các năm. Tuy nhiên tiền gửi của các tổ chức chiếm tỷ trọng thấp hơn thì có xu hướng giảm đi.

- **Theo kỳ hạn:** Nguồn vốn huy động ngắn hạn có tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn: năm 2011 là 51,8%, năm 2012 là 54,6%, năm 2013 là 57,6%. Nhóm này tăng đều qua các năm từ năm 2012 tăng 301.190 triệu đồng so với năm 2011, còn năm 2013 đã tăng 480.674 triệu đồng so với năm 2012. Như vậy nguồn ngắn hạn vừa chiếm tỷ trọng lớn nhất lại tăng đều đặn cho thấy đây là nguồn huy động chủ yếu của chi nhánh và cũng rất được chú trọng.

**Bảng 2.1. Tình hình huy động và sử dụng vốn tại Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<b>Tổng vốn huy động</b>	5.650.061	5.911.944	6.438.533	261.883	4,64	526.589	8,91
<b>Doanh số cho vay</b>	5.321.373	5.658.794	5.946.389	337.421	6,34	287.595	5,08
<b>Doanh số thu nợ</b>	4.530.784	4.800.163	5.129.107	269.379	5,95	328.944	6,85
<b>Tổng dư nợ cho vay</b>	1.790.824	2.649.455	3.466.736	858.631	47,95	817.281	30,85

( Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 - Khối kinh doanh )

Trong ba năm qua, doanh số cho vay, thu nợ, dư nợ đều tăng là một kết quả tích cực với chi nhánh.

**Tổng vốn huy động:** Nguồn vốn mà NH huy động được tăng đều nhưng tăng nhẹ qua các năm , năm 2012 so với 2011 tăng 4.64% tương ứng với tăng 261.883 triệu đồng , năm 2013 tăng 526.589 triệu đồng tương đương tăng 8.91% so với năm 2012. Như vậy có thể thấy trong các năm gần đây NH đã tích cực tìm nhiều biện pháp như:



đa dạng hóa danh mục sản phẩm, tổ chức nhiều chương trình khuyến mãi, lãi suất ưu đãi... để thu hút thêm nguồn vốn cho mình.

**Doanh số cho vay:** Tăng đều qua các năm: Năm 2011 đạt 5.321.373 triệu đồng và đã tăng lên 5.658.794 triệu đồng vào năm 2012, tương đương với mức tăng 6,34%; Còn so với năm 2012 thì năm 2013 đã tăng lên 5,08% khi đạt 5.946.389 triệu đồng. Tuy doanh số cho vay chỉ tăng nhẹ và năm sau tăng ít hơn năm trước nhưng qua đó cũng đã có thể thấy được sự cố gắng của NH vì trong thời buổi nền kinh tế khó khăn mà NH cũng vẫn có lượng KH tăng. Bên cạnh đó, cũng là do chi nhánh cũng áp dụng nghiêm túc chính sách “tín dụng chọn lọc” để nhằm hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất vì thế doanh số cho vay tăng với tốc độ tuy không cao song được duy trì đều đặn qua các năm.

**Doanh số thu nợ:** Trong 3 năm, doanh số thu nợ cũng chiếm tỷ lệ cao với số vốn đã giải ngân và cũng tăng dần qua các năm. Năm 2012 tăng 269.379 triệu đồng từ 4.530.784 triệu đồng năm 2011 lên 4.800.163 triệu đồng năm 2012, năm 2013 đạt 5.129.107 triệu đồng tức là đã tăng 328.944 triệu đồng so với năm 2012. Trong bối cảnh nền kinh tế khó khăn và liên tục biến động thì khi tăng được doanh số cho vay là điều đáng mừng nhưng doanh số thu nợ càng cần được quan tâm hơn. Từ việc gia tăng của doanh số thu nợ qua 3 năm có thể thấy NH đã thực hiện tương đối tốt quá trình thẩm định tín dụng, kiểm soát quản lý khoản cho vay để có thể thu hồi nợ hiệu quả.

**Tổng dư nợ cho vay** (Dư nợ lũy kế là khoản dư nợ có được tính theo số dư nợ hàng năm cộng dồn lại): Cùng với doanh số cho vay và thu nợ thì tổng dư nợ cũng có những chuyển biến theo chiều hướng tích cực. Điều đó được thể hiện qua việc tăng dần đều của tổng dư nợ qua các năm: Năm 2011 là 1.790.824 triệu đồng, năm 2012 là 2.649.455 triệu đồng đến năm 2013 là 3.466.736 triệu đồng. Tổng dư nợ cho vay năm 2012 tăng lên 47,95% so với năm 2011, năm 2013 tăng 30,85% so với năm 2012. Qua đó cho thấy quy mô của hoạt động cho vay tại chi nhánh đang ngày càng được nâng cao và mở rộng. Nhưng mức tăng cũng ít hơn là do chi nhánh đã tích cực trong công tác thu hồi nợ và có những thành công.

**Tóm lại,** tình hình huy động và sử dụng vốn của chi nhánh trong 3 năm qua đang phát triển theo chiều hướng tốt. Tuy mức tăng chưa phải là nhiều nhưng cũng cho thấy Ban Giám đốc đã có những quan tâm hơn công tác quản lý vốn vay cũng như đầu tư nhiều hơn vào công tác thu hồi nợ và quản lý nợ xấu. Mà như đã phân tích ở trên thì chi nhánh có hoạt động kinh doanh hiệu quả nhất trong mảng cho vay ngắn hạn nên ở phần sau khóa luận sẽ tập trung tìm hiểu thực trạng cho vay ngắn hạn và kết quả chi nhánh đạt được trong hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn.

### 2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội.

**Bảng 2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Tổng doanh thu	346.958	366.815	380.215	19.857	5,72	13.400	3,65
Tổng chi phí	272.210	284.879	294.946	12.669	4,65	10.067	3,53
Lợi nhuận sau thuế	56.061	61.452	64.289	5.391	9,62	2.837	4,62

(Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 - Khối kinh doanh )

Qua bảng kết quả hoạt động kinh doanh ta thấy, trong giai đoạn 2011-2013, tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh Tây Hà Nội vẫn tăng trưởng, nhưng tăng nhẹ và không ổn định qua các năm. Tuy doanh thu từ hoạt động kinh doanh vẫn tăng qua các năm nhưng do tình hình chi phí cũng tăng mạnh, do đó dẫn đến lợi nhuận qua các năm tăng lên không nhiều.

**Về doanh thu:** Năm 2011 tổng doanh thu đạt 346.958 triệu đồng, năm 2012 đạt 366.815 triệu đồng tăng 19.857 triệu đồng tương đương với 5,72 % so với năm 2011, năm 2013 đạt 380.215 triệu đồng tăng 3,65 % so với năm 2012. Nguyên nhân là do NH đang ngày càng mở rộng mạng lưới kinh doanh của mình, phát triển thêm các sản phẩm mới thu hút thêm nhiều KH. Bên cạnh đó, doanh thu có sự tăng lên là do trong hai năm gần đây, Nhà nước đã áp dụng chính sách tiền tệ thắt chặt, làm giảm được lạm phát xuống mức ổn định (<7%), tăng trưởng tín dụng cũng tăng lên (8,83%) giúp kích thích các tổ chức trong nền kinh tế phát triển, đi vay để phát triển kinh doanh sản xuất nhiều hơn, làm cho tổng doanh thu tăng.

**Về chi phí:** Tuy doanh thu tăng nhưng tổng chi phí cũng tăng lên không kém. Năm 2013 tăng 3,53% so với năm 2012 còn năm 2012 tăng 4,65 % so với năm 2011, vì có thêm nhiều KH nên song song với việc NH có thêm thu nhập thì cũng phát sinh các chi phí để phục vụ KH, phát triển sản phẩm mới. Ngoài ra, có sự tăng lên này là do, trong hai năm, Nhà nước đã có những chính sách thay đổi phù hợp, dần giúp nền

kinh tế trở lại guồng quay trước khi khủng hoảng thế giới xảy ra nên có nhiều người đi gửi tiền hơn, làm cho chi phí trả lãi vay tăng cao. Ngoài ra, còn chi phí liên quan đến các hoạt động kinh doanh khác của NH: đầu tư, chi trả lương thưởng cho nhân viên... làm đội chi phí của NH lên.

**Về lợi nhuận:** Lợi nhuận sau thuế của chi nhánh năm 2013 là 64.289 triệu đồng tăng 2.837 triệu đồng ứng với tăng 4,62% so với năm 2012 là 61.452 triệu đồng, còn so với năm 2011 là 56.061 triệu đồng thì năm 2012 đã lợi nhuận đã tăng 5.391 triệu đồng tương đương với 9,62%. Vì hoạt động kinh doanh của chi nhánh đã có những bước tiến bộ khi đã góp phần làm tăng lợi nhuận.

**Tóm lại,** giai đoạn 2011-2013 vẫn là giai đoạn khó khăn với nền kinh tế Việt Nam khi vẫn còn chịu tàn dư từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới từ năm 2008. Thêm vào đó, thời gian này cũng bị chịu ảnh hưởng từ kinh tế nước ngoài cũng đang trong giai đoạn khó nhận thấy tuy các chỉ tiêu đều tăng nhưng mức độ tăng của năm 2013 so với năm 2012 tăng ít hơn năm 2012 so với năm 2011. Tuy nhiên, nhìn vào những gì đã đạt được cho thấy Chi nhánh đã cố gắng, nỗ lực hết sức để hoạt động kinh doanh được bình thường và có hiệu quả. Điều này cũng chứng tỏ Vietinbank Tây Hà Nội vẫn luôn là địa chỉ uy tín với KH trong thời gian qua.khẩn, kinh tế vĩ mô tuy đã ổn định nhưng chưa vững chắc. Do đó ta có thể thấy được tiềm năng phát triển của chi nhánh trong thời gian tới.

## **2.3. Thực trạng cho vay ngắn hạn và rủi ro cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội**

### **2.3.1. Chính sách cho vay tại Vietinbank Tây Hà Nội**

Điều kiện vay vốn, nguyên tắc cho vay, thời hạn và lãi suất cho vay

#### **- Điều kiện cho vay**

+ Người vay vốn 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;

+ Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp;

+ Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ khi hết thời hạn cam kết.

#### **- Nguyên tắc cho vay:** KH đến vay phải đảm bảo hai nguyên tắc:

+ Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận;

+ Hoàn trả cả gốc và lãi đúng hạn đã thỏa thuận.

#### **- Thời hạn cho vay:** NH và KH thỏa thuận về thời hạn cho vay căn cứ vào:

+ Chu kỳ sản xuất, kinh doanh

+ Thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư

- + Khả năng trả nợ của KH
- + Nguồn vốn cho vay của NH
- + Thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép hoạt động tại Việt Nam (Đối với tổ chức Việt Nam và nước ngoài) hoặc thời hạn được phép sinh sống, hoạt động tại Việt Nam (Đối với cá nhân nước ngoài) theo quy định của cơ quan có thẩm quyền.

**- Lãi suất cho vay:**

- + Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc Tổng giám đốc quy định mức lãi suất cho vay phù hợp với quy định của NHNN, lãi suất thị trường, thể loại vay.

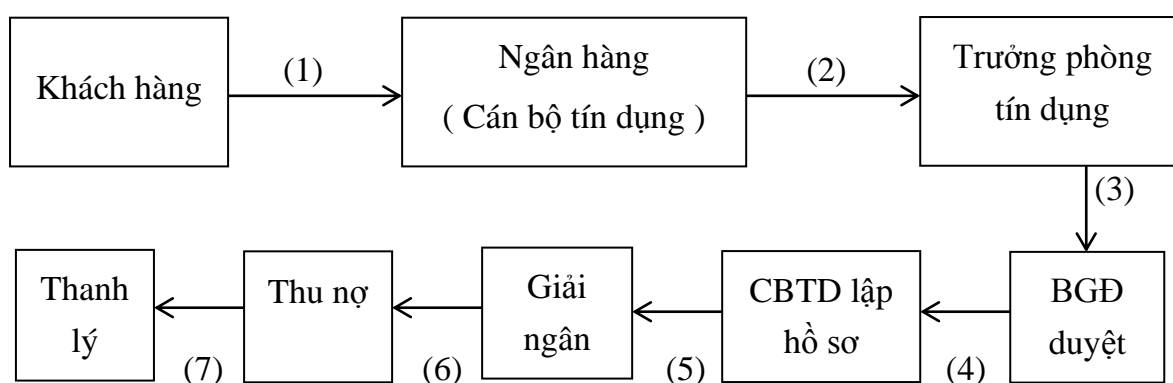
- + Vietinbank Tây Hà Nội là nơi cho vay và KH thỏa thuận về mức lãi suất cho vay đối với từng khoản vay, thời hạn điều chỉnh (tối thiểu 3 tháng hoặc 6 tháng một lần) phù hợp với sự biến động của lãi suất thị trường từng thời kỳ và quy định của Vietinbank.

- + Mức lãi suất áp dụng đối với khoản nợ gốc quá hạn do Giám đốc phòng giao dịch, chi nhánh trực thuộc Trụ sở chính ấn định nhưng tối đa bằng 150% lãi suất cho vay áp dụng trong thời hạn cho vay đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong hợp đồng tín dụng theo quy định của NHNN Việt Nam và Vietinbank.

( Nguồn: Phòng Tổng hợp Vietinbank Tây Hà Nội)

### 2.3.2. Quy trình xét duyệt cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội

**Sơ đồ 2.2. Quy trình xét duyệt cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội**



( Nguồn: Phòng Tổng hợp – Vietinbank Tây Hà Nội)

- **Bước 1:** Khi KH đặt mối quan hệ muốn vay vốn, cán bộ tín dụng được phân công giao dịch với KH có nhiệm vụ hướng dẫn KH lập hồ sơ vay vốn, căn cứ để chấm điểm xếp hạng tín dụng và tiến hành thẩm định các điều kiện cho vay.

- **Bước 2:** Trưởng phòng tín dụng nhận hồ sơ do CBTD chuyển đến, tùy các yếu tố pháp lý, tài sản thế chấp, phương án kinh doanh mà CBTD lập tờ trình thẩm định ghi rõ ý kiến của mình về việc không cho vay hoặc quyết định số lượng tiền vay, thời

hạn và phương thức giải ngân, kỳ hạn... Chịu trách nhiệm về tính đầy đủ và hợp pháp của toàn bộ hồ sơ KH, trình cho Trưởng phòng tín dụng phê duyệt.

- **Bước 3:** Kiểm tra thẩm định lại toàn bộ hồ sơ và các tiêu chuẩn, điều kiện cho vay, TSDB... theo quy định hiện hành, trình cho ban giám đốc phê duyệt. Chịu trách nhiệm trước BGĐ về tính đầy đủ và hợp pháp của toàn bộ hồ sơ KH, tính trung thực và chính xác của tờ trình thẩm định do CBTD trình.

- **Bước 4:** Giám đốc Chi nhánh Tây Hà Nội sẽ căn cứ vào báo cáo thẩm định đề quyết định cho vay hoặc không cho. Nếu đồng ý cho vay thì cùng KH lập hợp đồng tín dụng, nếu không cho vay thì phải đưa ra lý do và có thông báo bằng văn bản cho KH biết.

- **Bước 5:** Khi có hợp đồng tín dụng, hồ sơ khoản vay sẽ được chuyển cho kế toán thực hiện nghiệp vụ hạch toán, thanh toán.

- **Bước 6:** Bộ phận tín dụng giữ hồ sơ pháp lý của KH và theo dõi quá trình sản xuất kinh doanh của KH, đôn đốc KH trả nợ định kỳ.

- **Bước 7:** Khi KH trả hết nợ, CBTD tiến hành phối hợp cùng bộ phận kế toán đối chiếu, kiểm tra hoàn tất khoản vay. Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng hết hiệu lực. Nếu bên vay yêu cầu, thì CBTD soạn thảo biên bản thanh lý hợp đồng để trình lãnh đạo ký biên bản. Trong trường hợp đến ngày đáo hạn, nếu KH có lý do chính đáng xin gia hạn thêm thì phải làm đơn gia hạn kịp thời, nếu không NH sẽ chuyển nợ quá hạn và có các biện pháp cần thiết để thu hồi vốn vay: phát mại, thanh lý TSDB.

Tùy theo từng khoản vay và điều kiện cụ thể, Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc hoặc Giám đốc NHNN nơi cho vay có thể triệu tập họp Ủy ban quản lý rủi ro hoặc Hội đồng tư vấn tín dụng để tham khảo ý kiến các thành viên trước khi quyết định phê duyệt khoản vay. Hội đồng quản trị quy định về quy trình xét duyệt cho vay phù hợp với từng loại KH và đề án hiện đại hóa hệ thống thanh toán NH.

### **2.3.3. Phân tích tình hình cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội**

Hoạt động cho vay là một phần hoạt động tín dụng của NH, đây cũng là nghiệp vụ chủ yếu mang lại doanh thu cho NH. Vì vậy, NH luôn quan tâm, chú trọng tới việc tăng doanh số cho vay, tổng dư nợ nhưng cũng phải đảm bảo làm sao để thu hồi nhưng khoản vay đó một cách nhanh chóng và đầy đủ nhất mà không bị phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu quá nhiều.

#### **2.3.3.1. Tình hình doanh số cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội**

Doanh số cho vay là tổng số tiền mà NH đã giải ngân cho KH vay sau khi chấp nhận hồ sơ vay vốn của KH. Nếu trong tổng số vốn NH huy động được có doanh số

cho vay cao thì chứng tỏ NH đã sử dụng được nguồn tiền có hiệu quả, có thể mang lại lợi nhuận cho NH. Trong đó, cho vay ngắn hạn với vai trò là hoạt động chủ chốt của Vietinbank Tây Hà Nội thì cũng đã có kết quả tích cực trong giai đoạn 2011-2013.

Qua bảng 2.3, cho biết tổng doanh số cho vay ngắn hạn năm 2011 đạt 3.211.980 triệu đồng, năm 2012 là 3.411.686 triệu đồng, năm 2013 là 3.576.185 triệu đồng. Qua so sánh có thể nhận ra năm 2012 tăng 199.706 triệu đồng vào khoảng 6,22% so với năm 2011, còn năm 2013 tăng khoảng 4,82% là 164.499 triệu đồng. Từ số liệu như thế, thấy được hoạt động cho vay ngắn hạn của chi nhánh tăng trưởng khá đều đặn dù chỉ là tăng nhẹ, do Chính phủ đã điều tiết được lạm phát, kinh tế vĩ mô đã ổn định trở lại, giúp kích thích các tổ chức cá nhân vay vốn.

#### **Theo ngành kinh tế:**

Các NH luôn mong muốn mở rộng hoạt động kinh doanh của mình nên ngày càng đầu tư vào nhiều lĩnh vực hơn, cho vay đối với mọi ngành nghề để chia sẻ rủi ro, tăng thu nhập, đa dạng hóa kênh đầu tư... Và Vietinbank Tây Hà Nội cũng không phải là ngoại lệ, dù với vai trò ban đầu là tập trung vào công nghiệp và thương nghiệp nhưng trong thời buổi hội nhập hiện nay, NH cũng đã mở rộng đầu tư cho vay sang nhiều lĩnh vực khác, và cũng đã thu được một số thành tựu.

- *Thương mại và dịch vụ* chiếm tỷ trọng cao nhất, luôn trên 50% qua 3 năm: Năm 2011 là 54,43%, năm 2012 là 56,57%, năm 2013 là 58,03%. Giá trị cho vay của ngành này tăng đều theo các năm từ 1.748.281 triệu đồng năm 2011 thêm 181.710 triệu đồng lên 1.929.991 triệu đồng năm 2012, năm 2013 đạt 2.075.245 triệu đồng là đã tăng thêm 145.253 triệu đồng. Nguyên do vì thời gian gần đây ngành dịch vụ phát triển rất nhanh, ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu nền kinh tế, vậy nên cùng với sự phát triển của các khu đô thị, chuỗi nhà hàng, khách sạn, công ty dịch vụ đa dạng phong phú hơn... nhu cầu về vốn cho ngành này cũng càng ngày càng lớn. NH đã rất tích cực chú trọng vào thế mạnh của mình bằng cách xây dựng, điều chỉnh cơ chế cho vay linh hoạt hơn, đa dạng hóa sản phẩm cho vay để thúc đẩy doanh số cho vay trong ngành.

- *Công nghiệp* cũng là một lãnh địa của Vietinbank, chiếm khoảng 40% tổng doanh số cho vay ngắn hạn qua các năm, nhưng trong những năm gần đây, do vị thế và xu hướng phát triển của nền kinh tế, mà ngành thương mại - dịch vụ “lên ngôi”, nên tỷ trọng của cho vay ngắn hạn ngành công nghiệp trong tổng doanh số cho vay ngắn hạn giảm nhẹ: Từ chiếm 40,96% năm 2011 còn 39,10% năm 2012 đến 2013 là 37,71 %. Tuy có sự giảm trong cơ cấu tỷ trọng doanh số cho vay nhưng về giá trị thì số cho vay ngắn hạn ngành công nghiệp vẫn có sự tăng lên trong thời gian qua.



**Bảng 2.3. Doanh số cho vay ngắn hạn phân theo ngành kinh tế và TP kinh tế của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<i>Theo ngành kinh tế</i>										
Công nghiệp	1.315.627	40,96	1.333.969	39,10	1.348.569	37,71	18.342	1,39	14.600	1,09
Nông lâm nghiệp và thủy sản	80.621	2,51	91.433	2,68	96.556	2,70	10.813	13,41	5.123	5,60
TM-DV	1.748.281	54,43	1.929.991	56,57	2.075.245	58,03	181.710	10,39	145.253	7,53
Ngành khác	67.451	2,1	56.293	1,65	55.788	1,56	(11.159)	(16,54)	(505)	(0,90)
<i>Theo TP kinh tế</i>										
Tổ chức kinh tế	2.352.776	73,25	2.506.225	73,46	2.669.602	74,65	153.449	6,52	163.377	6,52
Cá nhân, Hộ gia đình	859.204	26,75	905.461	26,54	906.583	25,35	46.257	5,38	1.122	0,12
<b>Tổng doanh số cho vay ngắn hạn</b>	<b>3.211.980</b>	<b>100</b>	<b>3.411.686</b>	<b>100</b>	<b>3.576.185</b>	<b>100</b>	<b>199.706</b>	<b>6,22</b>	<b>164.499</b>	<b>4,82</b>

( Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 - Khối kinh doanh )



Năm 2011 doanh số cho vay ngắn hạn ngành công nghiệp là 1.315.627 triệu đồng, sang đến năm 2012 đã tăng thêm 18.342 triệu đồng lên 1.333.969 triệu đồng, với năm 2013 thì đạt 1.348.569 triệu đồng là đã tăng thêm 14.600 triệu đồng. Những năm gần đây các ngành công nghiệp chế biến thực phẩm, sản xuất đồ gia dụng... mang tính thời vụ cao phát sinh nguồn vốn tín dụng ngắn hạn nên khiến nhu cầu về vốn tín dụng ngắn hạn cho công nghiệp tăng. NH đã đề ra rất nhiều biện pháp marketing đa dạng, khuyến mãi linh hoạt để thu hút KH ngày càng đông, khiến doanh số cho vay không ngừng tăng.

- *Nông lâm nghiệp và thủy sản*: Tuy đây không phải ngành chủ yếu mà NH hướng tới nhưng trong vòng 3 năm cũng đã có tỷ trọng tăng trong tổng doanh số cho vay ngắn hạn: từ 2,51% năm 2011 lên 2,68% năm 2012 tới 2,70 % năm 2013. Giá trị của số tiền cho vay ngắn hạn nông lâm nghiệp và thủy sản cũng tăng dần từ 80.621 triệu đồng năm 2011, đến năm 2012 đạt tới 91.433 triệu đồng và năm 2013 là 96.556 triệu đồng. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do trong thời gian này Chính phủ định hướng và xác định hành lang pháp lý cho các tổ chức tín dụng tập trung đầu tư vào nông lâm nghiệp và thủy sản hơn, tránh cho việc những ngành này thiếu hụt sự hỗ trợ về vốn, làm chậm phát triển kinh tế của ngành. Hỗ trợ ứng chính sách của Chính phủ và cũng muốn mở rộng thêm lĩnh vực kinh doanh, Vietinbank Tây Hà Nội cũng đã mở rộng thêm sang cho vay nông lâm thủy sản, và đã có được những thành tựu tích cực.

- *Ngành khác*: bao gồm: cho vay tiêu dùng, cho vay các TCTD, cho vay nội bộ ngành, nghiên cứu khoa học, xây dựng cơ bản, kinh doanh chứng khoán ... có doanh số cho vay khá nhỏ và chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh số cho vay: Năm 2011 là 2,1%, năm 2012 là 1,65%, năm 2013 là 1,56%. Thêm vào đó, doanh số này còn giảm qua từng năm: năm 2011 là 67.451 triệu đồng nhưng đến năm 2012 giảm 11.159 triệu đồng chỉ còn 56.293 triệu đồng, sang năm 2013 lại tiếp tục giảm nhẹ là 505 triệu đồng còn 55.788 triệu đồng. Vì tình hình kinh tế ảm đạm, người dân tiêu dùng tiết kiệm hơn nên nhu cầu về vay tiêu dùng cũng giảm.

Nhìn chung, Vietinbank Tây Hà Nội đã mở rộng cho vay đối với mọi ngành nghề, tuy vậy NH vẫn có sự đầu tư ưu tiên phát triển khác nhau đối với mỗi ngành để tối đa hóa lợi nhuận và tránh rủi ro. Bên cạnh đó NH cũng xem xét mức độ phát triển của từng ngành nghề, đánh giá khả năng hoạt động để điều chỉnh tỷ trọng cho vay hợp lý.

### **Theo thành phần kinh tế**

Ngoài việc phân tích doanh số cho vay ngắn hạn theo ngành, còn có xem xét theo thành phần kinh tế bởi việc đa dạng hóa đối tượng cho vay là một trong những biện pháp phòng ngừa rủi ro hữu hiệu trong hoạt động tín dụng.

- *Tổ chức kinh tế*: Cho vay ngắn hạn là một trong những giải pháp hữu hiệu của các đơn vị sản xuất kinh doanh bổ sung nguồn vốn lưu động, chủ yếu là để thanh toán và dự trữ nguyên vật liệu, hàng hóa. Qua bảng số liệu ta thấy tỷ trọng của cho vay ngắn hạn tổ chức kinh tế chiếm trên 70% tổng doanh số cho vay ngắn hạn, vì các DN thường có nhu cầu lớn để kinh doanh nên nguồn vốn vay của họ sẽ nhiều hơn, quy mô lớn hơn so với cá nhân hộ gia đình. Điển hình như năm 2011, doanh số cho vay ngắn hạn đối với tổ chức kinh tế là 2.352.776 triệu đồng chiếm với 73,25% tổng doanh số cho vay, năm 2012 đạt 2.506.225 triệu đồng chiếm 73,46 %, năm 2013 giữ khoảng 74,65 ứng với 2.669.602 triệu đồng. Như vậy, năm 2012 đã tăng 153.449 triệu đồng so với năm 2011, và năm 2013 tăng 163.377 triệu đồng so với năm 2012. Với số liệu như thế cho thấy NH đã cho rất nhiều tổ chức kinh tế vay, và lượng vay vẫn tăng đều qua hàng năm. Thực tế cho thấy NH đã rất cố gắng trong việc giữ vững doanh số của mình cũng như những KH thân thiết và tạo dựng được uy tín lâu dài.

- *Cá nhân, hộ gia đình*: Năm 2011, doanh số cho vay ngắn hạn là 859.204 triệu đồng chiếm 26,75 % trong tỷ trọng nguồn vốn, năm 2012 đạt 905.461 triệu đồng với 26,54%, còn năm 2013 là 906.583 triệu đồng chiếm 25,35%. Như vậy năm 2012 so với 2011 đã tăng 46.257 triệu đồng còn 2013 so với 2012 tăng 1.122 triệu đồng. Nguồn vốn cho vay ngắn hạn cá nhân hộ gia đình phần lớn là để cho hộ gia đình, cá nhân kinh doanh sản xuất còn một số ít là tiêu dùng. Do nền kinh tế có nhiều bất ổn, giá cả thị trường ngày càng tăng, người dân thắt chặt chi tiêu nên tình hình kinh doanh nhiều lúc không khả quan, vì thế các hộ kinh doanh nhỏ lẻ không đủ vốn để thích nghi với sự biến động của thị trường, do đó cần đến nguồn vốn từ phía NH là điều tất yếu.

Qua các cách phân chia doanh số cho vay theo từng khía cạnh để dễ dàng tiếp cận với quy mô cho vay của Vietinbank Tây Hà Nội, có thể nhận thấy tỷ trọng của từng lĩnh vực và sự tăng giảm qua các năm một cách rõ ràng. Với bản chất của NH công thương, chi nhánh đã luôn chú trọng vào mảng công thương nghiệp cùng với một lượng khách hàng DN lớn và lâu năm, bên cạnh đó NH cũng đang ngày càng được mở rộng những ngành nghề khác.

#### *2.3.3.2. Tình hình doanh số thu nợ ngắn hạn Vietinbank Tây Hà Nội*

Cùng với sự hoạt động có hiệu quả của cho vay ngắn hạn giai đoạn 2011-2013, tình hình thu nợ cũng có những chuyển biến tích cực. Tổng doanh số thu nợ tăng dần qua các năm: 2.639.181 triệu đồng năm 2011, năm 2012 là 3.060.104 triệu đồng tương đương với tăng 420.923 triệu đồng, đến năm 2013 tăng 302.538 triệu đồng lên 3.362.642 triệu đồng. Do tình hình sản xuất kinh doanh thuận lợi cộng với đội ngũ cán bộ tín dụng làm việc tích cực nên việc thu nợ ngắn hạn đã được thực hiện tương đối tốt.

### **Theo ngành kinh tế:**

- *Ngành công nghiệp* có doanh số thu nợ chiếm tỷ trọng khá cao trong doanh số thu nợ ngắn hạn nhưng có xu hướng giảm nhẹ qua các năm từ 40,96% năm 2011 xuống 39,15% năm 2012 và 36,90% năm 2013. Tuy nhiên doanh số thu nợ của ngành này vẫn tăng nhẹ từ 1.081.009 triệu đồng năm 2011 lên 1.198.031 triệu đồng năm 2012 (tăng 117.022 triệu đồng). Còn năm 2013 so với năm 2012 tăng 42.784 triệu đồng đạt 1.240.815 triệu đồng. Do CBTD đã linh hoạt hơn trong việc thu nợ nên đã thu được đáng kể lượng nợ tồn đọng từ năm trước.

- *Nông lâm nghiệp và thủy sản*: Đây là ngành mà NH mới mở rộng đầu tư cho vay nên chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh số cho vay cũng như doanh số thu nợ (<3%), tuy nhiên doanh số thu nợ của ngành này cũng tăng nhẹ trong 3 năm: năm 2012 tăng 9.111 triệu đồng so với năm 2011, năm 2013 đạt 79.022 triệu đồng tăng 8.946 triệu đồng so với năm 2012. Thực tế này cho thấy ngành kinh tế này do áp dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến nên giúp nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm khiến doanh thu của ngành tăng, từ đó nâng cao khả năng trả nợ đúng hạn.

- *Đối với ngành TM-DV*: Đây là ngành chủ chốt của Vietinbank nói chung và Vietinbank Tây Hà Nội nói riêng, tỷ trọng cho vay cũng như thu nợ của ngành này luôn chiếm trên 50% tổng tỷ trọng: năm 2011: 54,83%, năm 2012: 56,97%, năm 2013: 59,59%. Qua các năm, doanh số cũng liên tục tăng lên, năm 2012 đạt 1.743.341 triệu đồng tăng 20,47% so với năm 2011 đạt 1.447.063 triệu đồng. Năm 2013 đạt 2.003.799 triệu đồng tăng 14,94% so với năm 2012. Ngành này có tính đặc thù cao là cung cấp hàng hóa trực tiếp, tiêu thụ nhanh và mang tính thời vụ nên có thể dễ dàng nhanh chóng trả nợ cho NH. Nhất là trong thời gian gần đây, Hà Nội thu hút thêm rất nhiều DN TM-DV để đáp ứng nhu cầu của người dân ngày càng cao, mức sống của người dân tăng nên doanh thu về ngành này cũng cao hơn, dẫn đến hiệu quả thu nợ của chi nhánh tốt hơn.

- *Ngành khác*: là ngành chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong doanh số thu nợ (<2%) và có xu hướng giảm trong năm 2011-2013: năm 2011 đạt 50.144 triệu đồng nhưng đến năm 2012 chỉ còn 48.656 triệu đồng (giảm 1.488 triệu đồng), đến năm 2013 là 39.006 triệu đồng (giảm 9.650 triệu đồng so với năm trước đó). Các ngành hàng hóa khác không thể cạnh tranh với các ngành chủ chốt do thị trường ngày càng khắc nghiệt mà người dân thì cắt giảm chi tiêu hàng hóa không cần thiết nên doanh thu của ngành giảm, dẫn tới khả năng thu nợ cũng giảm sút.

**Bảng 2.4. Doanh số thu nợ ngắn hạn phân theo ngành kinh tế và TP kinh tế của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<i>Theo ngành kinh tế</i>										
Công nghiệp	1.081.009	40,96	1.198.031	39,15	1.240.815	36,90	117.022	10,83	42.784	3,57
Nông lâm nghiệp và thủy sản	60.965	2,31	70.076	2,29	79.022	2,35	9.111	14,94	8.946	12,77
TM-DV	1.447.063	54,83	1.743.341	56,97	2.003.799	59,59	296.278	20,47	260.458	14,94
Ngành khác	50.144	1,9	48.656	1,59	39.006	1,16	(1.488 )	(2,97)	(9.650)	(19,83)
<i>Theo TP kinh tế</i>										
Tổ chức kinh tế	1.996.541	75,65	2.342.509	76,55	2.611.092	77,65	345.968	17,33	268.583	11,47
Cá nhân, Hộ gia đình	642.640	24,35	717.595	23,45	751.550	22,35	74.955	11,66	33.955	4,73
<b>Tổng doanh số thu nợ ngắn hạn</b>	<b>2.639.181</b>	<b>100</b>	<b>3.060.104</b>	<b>100</b>	<b>3.362.642</b>	<b>100</b>	<b>420.923</b>	<b>15,95</b>	<b>302.538</b>	<b>9,89</b>

( Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 - Khối kinh doanh )

### **Theo thành phần kinh tế:**

- *Tổ chức kinh tế*: chiếm tỷ trọng chủ yếu trong hoạt động cho vay ngắn hạn của NH (>75%) và có xu hướng tăng qua các năm: năm 2011 là 1.996.541 triệu đồng chiếm 75,65%, năm 2012 là 2.342.509 triệu đồng, và đạt 2.611.092 triệu đồng chiếm 77,65% năm 2013. Như vậy so với 2011 thì năm 2012 đã tăng 345.968 triệu đồng tương ứng 17,33%, còn 2013 so với 2012 tăng 11,47% là tăng 268.583 triệu đồng. Từ đó cho thấy các DN ngày càng kinh doanh hiệu quả hơn nên tình hình trả nợ cho NH được cải thiện đáng kể

- *Cá nhân, Hộ gia đình*: Tuy chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ hơn tổ chức kinh tế do quy mô nhỏ hơn nhưng doanh số thu nợ của nhóm này cũng đã tăng trong 3 năm: năm 2011 là 642.640 triệu đồng, đến năm 2012 tăng 11,66% lên 717.595 triệu đồng, năm 2013 đạt 751.550 triệu đồng tức là đã tăng 4,73% so với năm 2012. Do chi nhánh áp dụng các chính sách điều chỉnh kỳ hạn hợp lý phù hợp với từng mùa vụ và chu kỳ sản xuất kinh doanh của KH, nên đã giúp các hộ sản xuất kinh doanh có kết quả hoạt động tốt, từ đó nâng cao hiệu quả công tác thu nợ.

Như vậy trong thời gian qua, hoạt động thu nợ được tiến hành thường xuyên, liên tục nhằm duy trì, mở rộng nguồn vốn của NH. Doanh số thu nợ phản ánh khả năng đánh giá KH của CBTD cũng như hiệu quả hoạt động tín dụng của NH. Thêm vào đó, công tác thu nợ còn tùy thuộc rất lớn vào ý thức trả nợ của KH. Với vai trò là trung gian tài chính, hoạt động NH luôn đứng trước nhiều nguy cơ gặp rủi ro. Nhưng nhìn chung công tác thu hồi nợ của Vietinbank Tây Hà Nội cũng đã có nhiều chuyển biến tích cực và hoạt động thu hồi nợ vẫn chủ yếu tập trung vào ngành TM-DV và nhóm các tổ chức kinh tế.

#### **2.3.3.3. Tình hình dư nợ cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội**

Dư nợ phản ánh thực trạng hoạt động tín dụng của NH tại một thời điểm nhất định, mức dư nợ phụ thuộc vào nguồn vốn của NH qua các thời kỳ, và trong phạm vi của khóa luận này thì mức dư nợ được hiểu là tổng dư nợ lũy kế qua các năm. Nâng cao doanh số dư nợ là mục tiêu phấn đấu của bất kỳ NH nào và Vietinbank Tây Hà Nội cũng không phải ngoại lệ.

### **Theo ngành kinh tế**

Vietinbank Tây Hà Nội đang mở rộng việc đa dạng hóa tín dụng, cho vay với hầu hết các ngành kinh tế nên rất cần thiết phải đi sâu vào phân tích dư nợ ngắn hạn theo từng ngành để thấy được xu hướng dịch chuyển và có chiến lược đầu tư thích hợp.

- *Ngành công nghiệp*: Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn của ngành này có xu hướng tăng qua các năm, năm 2012 tăng 135.939 triệu đồng tương đương với 53,67% so với năm 2011, năm 2013 tăng 107.754 triệu đồng tức là đã tăng 27,68% so với năm 2012. Dư

nợ của ngành này tăng chủ yếu là do nhu cầu vốn để đầu tư sản xuất kinh doanh ngày càng nhiều.

- *Nông lâm nghiệp và thủy sản*: Dư nợ ngắn hạn của ngành này xấp xỉ 8% trong tổng dư nợ ngắn hạn là 8,31% năm 2011 chiếm 100.377 triệu đồng, năm 2012 là 121.734 triệu đồng chiếm 7,81%, năm 2013 chiếm 7,85% là 139.268 triệu đồng. Và doanh số dư nợ của ngành này tăng liên tục trong vòng 3 năm, năm 2012 tăng 21.357 triệu đồng so với năm 2011, năm 2013 tăng 17.534 triệu đồng so với năm 2012. Với việc chi nhánh quan tâm nhiều hơn tới các ngành nghề khác đặc biệt là nông nghiệp khiến cho lượng vốn cho vay vào ngành này ngày càng gia tăng.

- *Ngành TM-DV*: Là một trong những ngành chủ lực trong cho vay của Vietinbank, nên việc đầu tư nhiều vốn vào ngành này là tất yếu. Tỷ trọng dư nợ chiếm khoảng 60% và tăng dần qua các năm. Năm 2011 là 755.790 triệu đồng, năm 2012 là 942.440 triệu đồng, năm 2013 là 1.013.886 triệu đồng, như vậy năm 2012 tăng 186.650 triệu đồng là 24,70% so với năm 2011, năm 2013 tăng 71.446 triệu đồng so với năm 2012 tức là tăng 7,58%. Dù ngành TM-DV vẫn tăng dư nợ hàng năm nhưng đã có xu hướng tăng chậm lại vì dù Vietinbank vẫn chú trọng đến ngành kinh doanh cốt lõi này, vốn là tiền đề hoạt động của NH từ khi thành lập, tuy nhiên do giảm thiểu rủi ro nên danh mục đầu tư đã được đa dạng hóa, từ đó nguồn vốn phải san sẻ bớt cho các ngành khác.

- *Ngành khác*: Tuy trong tình hình kinh tế khó khăn, các ngành còn lại như là: nghiên cứu khoa học, xây dựng cơ bản, kinh doanh chứng khoán, cho vay tiêu dùng, cho vay các TCTD, cho vay nội bộ ngành... dù kém phát triển hơn nhưng Vietinbank vẫn có chính sách đầu tư để giúp các ngành này có thêm vốn mở rộng sản xuất kinh doanh nên dư nợ ngành này có xu hướng tăng lên qua các năm, năm 2011 là 98.444 triệu đồng, năm 2012 tăng thêm 7,76% đạt 106.082 triệu đồng, năm 2013 là 122.863 triệu đồng tức là đã tăng 15,82% so với năm 2012.

### **Theo thành phần kinh tế**

- *Tổ chức kinh tế*: Số liệu từ bảng 2.5 đã chỉ ra dư nợ cho vay đối với các tổ chức kinh tế luôn chiếm tỷ trọng cao hơn nhiều so với cá nhân (khoảng 70%). NH đã luôn tạo điều kiện cho các DN nên với nhiều chính sách ưu đãi các DN đã có nhiều cơ hội tiếp cận với nguồn vốn hơn, sản xuất kinh doanh được mở rộng, có cơ hội trả nợ nhiều hơn, do đó dư nợ của DN tuy tăng nhưng mức tăng ít hơn qua các năm. Năm 2012 tăng 18,23% so với năm 2011, năm 2013 tăng 5,51% so với năm 2012. Việc tăng lên của dư nợ DN cũng một phần là do bên cạnh những DN phát triển, có những DN chưa thể trả được nợ đúng hạn do ảnh hưởng từ tình hình khó khăn chung của nền kinh tế.



**Bảng 2.5. Doanh số dư nợ ngắn hạn phân theo ngành kinh tế và TP kinh tế của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<i>Theo ngành kinh tế</i>										
Công nghiệp	253.299	20,97	389.238	24,96	496.992	28,03	135.939	53,67	107.754	27,68
Nông lâm nghiệp và thủy sản	100.377	8,31	121.734	7,81	139.268	7,85	21.357	21,28	17.534	14,40
TM-DV	755.790	62,57	942.440	60,43	1.013.886	57,18	186.650	24,70	71.446	7,58
Ngành khác	98.444	8,15	106.082	6,8	122.863	6,93	7.638	7,76	16.781	15,82
<i>Theo TP kinh tế</i>										
Tổ chức kinh tế	898.081	74,35	1.061.797	68,09	1.120.307	63,19	163.716	18,23	58.510	5,51
Cá nhân, Hộ gia đình	309.829	26,65	497.697	31,91	652.702	36,81	187.868	60,64	155.005	31,14
<b>Tổng doanh số dư nợ ngắn hạn</b>	<b>1.207.910</b>	<b>100</b>	<b>1.559.494</b>	<b>100</b>	<b>1.773.009</b>	<b>100</b>	<b>351.584</b>	<b>29,11</b>	<b>213.515</b>	<b>13,69</b>

( Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 - Khối kinh doanh )



- *Cá nhân, Hộ gia đình*: Trong thời gian gần đây, NH cũng có nhiều chính sách khuyến khích cá nhân, hộ gia đình vay vốn nên tỷ trọng và giá trị của thành phần này đều tăng qua các năm: năm 2011 là 309.829 triệu đồng chiếm 26,65%, năm 2012 chiếm 31,91% tương đương với 497.697 triệu đồng, năm 2013 đạt 652.702 triệu đồng chiếm 36,81%. Như vậy năm 2012 đã tăng thêm 187.868 triệu đồng so với năm 2011, năm 2013 tăng 155.005 triệu đồng so với năm 2012. Với tình hình sản xuất kinh doanh của DN chưa có nhiều khởi sắc thì việc chú trọng vào cho vay các cá nhân là một hướng đi đúng đắn của NH trong thời gian qua.

Tuy nhiên, tổng dư nợ của Vietinbank Tây Hà Nội nhìn chung có xu hướng tăng qua các năm, điều này là một dấu hiệu tương đối khả quan với NH, nhất là trong tình hình hiện nay có rất nhiều NH lâm vào tình trạng phá sản, sáp nhập...

*Tóm lại*: Trong giai đoạn 2011-2013: tình hình cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội tương đối ổn định và đã có những chuyển biến tích cực, nhìn chung doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ đều tăng, các ngành công nghiệp, TM-DV vẫn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu vay ngắn hạn của NH. Đây là một trong những minh chứng cho sự cố gắng nỗ lực của toàn bộ lãnh đạo cũng cán bộ công nhân viên của chi nhánh trong thời gian qua. Nhưng để hiểu rõ hơn về hoạt động của chi nhánh và thấy rõ việc chi nhánh có thật sự kiểm soát được tình hình cho vay ngắn hạn hay không, tất cả sẽ được làm rõ ở phần sau.

#### **2.3.4. Phân tích một số chỉ tiêu đo lường rủi ro cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội**

##### **2.3.4.1. Một số mô hình sử dụng đánh giá rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM**

- Mô hình điểm số xếp hạng tín dụng
- + *Khách hàng cá nhân*

Hạng tín dụng của một KH cá nhân dựa trên điểm số tín dụng mà KH đó đạt được. Trong đó điểm số tín dụng là tổng điểm theo tiêu chí sau:

**Bảng 2.6. Mô hình điểm số tín dụng đối với khách hàng cá nhân**

Tiêu chí	Diễn giải	Điểm
1. Tuổi tác	20-25	2
	26-35	3
	36-55	4
	56-60	3
	>60 hoặc <20	1

<b>Tiêu chí</b>	<b>Diễn giải</b>	<b>Điểm</b>
2. Trình độ học vấn	Trên đại học	3
	Đại học	2
	Cao đẳng	1
	Dưới cao đẳng	0
3. Công việc đang làm		
3.1. Loại hình công việc	Không có việc làm	0
	Có lương hưu	2
	Lao động phổ thông	2
	Lao động được đào tạo nghề	3
	Điều hành sản xuất kinh doanh nhỏ	4
	Cán bộ, chuyên viên	4
	Quản lý, điều hành	5
	Đối tượng khác	1
3.2. Thời gian công tác	Dưới 1 năm	1
	Từ 1 năm trở lên	2
4. Điều kiện sống		
4.1. Mức thu nhập hàng tháng ( triệu đồng)	>10	10
	9-10	8
	7-8	6
	5-6	4
	2-4	2
	<2	1
4.2. Tình trạng hôn nhân	Độc thân	2
	Có gia đình	3
	Đã li dị, góa	1
4.3. Nơi cư trú	Thuộc sở hữu của KH	3

Tiêu chí	Diễn giải	Điểm
	Ở nhà bạn bè, họ hàng	2
	Đi thuê	1
4.4. Thời gian cư trú	Dưới 6 tháng	1
	Từ 6 tháng trở lên	2
4.5. Số người phụ thuộc	0	4
	1	3
	2	2
	3	1
	Từ 4 người trở lên	0
4.6. Phương tiện đi lại	Phương tiện công cộng	2
	Xe máy	2
	Ô tô con	4
	Phương tiện khác	1
4.7. Phương tiện thông tin	Không sử dụng điện thoại	0
	Sử dụng điện thoại	1
4.8. Chênh lệch giữa thu nhập và chi tiêu ( triệu đồng)	<1	1
	1-2	2
	2-3	4
	3-4	6
	4-5	8
	>5	10
5. Giá trị tài sản đang sở hữu ( triệu đồng)	<500	1
	500-1000	2
	1000-2000	4
	2000-3000	6
	>3000	8

Tiêu chí	Diễn giải	Điểm
6. Giá trị các khoản nợ (triệu đồng)	>300	0
	200-300	1
	100-200	2
	0-100	3
7. Quan hệ của KH với NH		
7.1. Quan hệ với NH	Chưa thực hiện giao dịch	0
	Đã thực hiện giao dịch trong vòng 3 tháng	1
7.2. Uy tín trong giao dịch tín dụng	Đã phát sinh nợ quá hạn	0
	Đã được gia hạn nợ	1
	Trả được nợ gốc và lãi	2

(Nguồn: Phòng quản lý rủi ro – Vietinbank Tây Hà Nội)

Ngoài ra, dựa vào các nhận xét của CBTD có thể thêm hoặc bớt điểm số tín dụng của KH nhưng không quá 3 điểm.

Căn cứ vào điểm số tín dụng của mỗi KH, CBTD phân loại KH thành 5 nhóm sau:

**Bảng 2.7. Kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng cá nhân**

STT	Tổng điểm	Xếp hạng tín dụng	Diễn giải
1	>60	<b>AA</b>	Năng lực tín dụng rất tốt
2	50-60	<b>A</b>	Năng lực tín dụng tốt
3	30-50	<b>BB</b>	Năng lực tín dụng khá
4	20-30	<b>B</b>	Năng lực tín dụng trung bình
5	<20	<b>C</b>	Năng lực tín dụng kém

(Nguồn: Phòng quản lý rủi ro – Vietinbank Tây Hà Nội)

+ Khách hàng doanh nghiệp

Các khách hàng DN được chấm điểm và xếp hạng theo các tiêu chí: quy mô, loại hình DN, chỉ tiêu tài chính (chỉ tiêu thanh khoản, chỉ tiêu hoạt động, chỉ tiêu đòn bẩy tài chính, chỉ tiêu khả năng sinh lời), chỉ tiêu phi tài chính (chỉ tiêu liên quan đến dòng tiền, chỉ tiêu về chất lượng quản lý, chỉ tiêu về uy tín trong giao dịch).

Sau khi đã có tổng điểm cuối cùng, NH sẽ xếp hạng tín dụng của KH thành 10 hạng theo các nhóm như sau:

**Bảng 2.8. Kết quả xếp hạng tín nhiệm khách hàng doanh nghiệp**

Điểm	Xếp loại	Điểm	Xếp loại
90-100	AAA	54-61	B
82-90	AA	48-54	CCC
75-82	A	42-48	CC
68-75	BBB	35-42	C
61-68	BB	<35	D

(Nguồn: Phòng quản lý rủi ro – Vietinbank Tây Hà Nội)

#### 2.3.4.2. Một số chỉ tiêu sử dụng đánh giá rủi ro cho vay ngắn hạn của NHTM

- Dư nợ cho vay ngắn hạn phân theo nhóm nợ

Thời gian qua việc phân loại nợ của chi nhánh được thực hiện theo đúng “Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro cho vay của NHNN”.

Bảng 2.9 cho thấy: các nhóm nợ quá hạn đều tăng qua các năm: nợ nhóm 1 năm 2012 đạt 1.539.376 triệu đồng tăng 28,78% so với năm 2011, năm 2013 tăng 13,55% so với năm 2012, nợ nhóm 2 tăng 45% từ năm 2011 lên năm 2012, còn năm 2013 đạt 14.716 triệu đồng vậy là đã tăng 29,27% so với năm 2012. Đặc biệt là nợ xấu gồm nợ nhóm 3-5 tăng mạnh từ 4.711 triệu đồng năm 2011 lên 8.733 năm 2012 là tăng thêm 85,38%. Tỷ lệ nợ xấu tăng lên thất thường như vậy là do các KH có quy mô khoản vay lớn, khi tình hình kinh tế gặp khó khăn thì tình hình sản xuất kinh doanh của DN không khả quan, dẫn đến nguồn trả nợ không được đảm bảo. Do tình hình nợ xấu tăng quá mạnh vào năm 2012 nên chi nhánh đã phải rà soát lại tình hình, tập trung kiểm soát tình hình nợ xấu bằng cách tăng cường thu nợ, xiết chặt quá trình cho vay và theo dõi sát từng khoản nợ nên đến 2013 là nợ xấu của Vietinbank Tây Hà Nội là 10.284 triệu đồng tương đương với tăng 17,75% so với năm 2012 (giảm rất nhiều so với mức tăng của năm trước). Đây là một trong số những thành tích đáng ghi nhận của chi nhánh trong thời kỳ nền kinh tế khó khăn chung. Tuy nhiên nợ nhóm 1 vẫn giữ tỷ trọng cao nhất trong nguồn tổng dư nợ: 98,96 % năm 2011, 98,71% năm 2012, 98,59% năm 2013 nên có thể thấy nguồn vốn của NH vẫn đang trong tình trạng có thể kiểm soát được.

**Bảng 2.9. Dư nợ cho vay ngắn hạn phân theo nhóm nợ của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		So sánh năm 2012/2011		So sánh năm (2013/2012)	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nhóm 1	1.195.348	98,96	1.539.376	98,71	1.748.010	98,59	344.028	28,78	208.634	13,55
Nhóm 2	7.852	0,65	11.384	0,73	14.716	0,83	3.533	45,00	3.332	29,27
Nhóm 3-5	4.711	0,39	8.733	0,56	10.283	0,58	4.022	85,38	1.550	17,75
<b>Tổng dư nợ ngắn hạn</b>	<b>1.207.911</b>	<b>100</b>	<b>1.559.494</b>	<b>100</b>	<b>1.773.009</b>	<b>100</b>	<b>351.583</b>	<b>29,11</b>	<b>213.515</b>	<b>13,69</b>

( Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 )

- Các chỉ tiêu về nợ xấu và nợ quá hạn

**Bảng 2.10. Tình hình nợ xấu trong cho vay ngắn hạn của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Nợ xấu cho vay ngắn hạn	4.711	8.733	10.283	4.022	85,38	1.550	17,75
Nợ quá hạn cho vay ngắn hạn	12.563	20.117	24.999	7.554	60,13	4.882	24,27
Tổng dư nợ ngắn hạn	1.207.911	1.559.494	1.773.009	351.583	29,11	213.515	13,69
Tỷ lệ nợ xấu cho vay ngắn hạn so với dư nợ ngắn hạn (%)	0,39	0,56	0,58	0,17	43,59	0,02	3,57
Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay ngắn hạn so với tổng dư nợ ngắn hạn (%)	1,04	1,29	1,41	0,25	24,04	0,12	9,30
Tỷ lệ nợ xấu cho vay ngắn hạn so với nợ quá hạn cho vay ngắn hạn (%)	37,50	43,41	41,13	5,91	15,76	(2,28)	(5,24)

( Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 )

+ **Nợ xấu:** Nợ xấu tuy có tăng mạnh vào năm 2012 là 8.733 triệu đồng ứng với tăng 85,38% so với 4.711 triệu đồng vào năm 2011, nhưng đó cũng chỉ là một con số nhỏ so với tổng dư nợ ngắn hạn chỉ chiếm chưa tới 1%. Suy cho cùng bản chất của kinh doanh NH là gắn liền với rủi ro nên nợ xấu là không thể tránh khỏi. Cùng với các biện pháp quản lý điều hành, đảm bảo hoạt động tín dụng được diễn ra theo một cơ chế chặt chẽ, nâng cao tiêu chuẩn lựa chọn KH, phương án dự án kinh doanh thì tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh tuy tăng nhưng không đáng kể. Năm 2013 nợ xấu tăng 1.550



triệu đồng ứng với 17,75% nhưng mức tăng đó đã ít hơn so với trước. Điều đó chứng tỏ chi nhánh đã rất nỗ lực trong việc làm giảm bớt sự gia tăng của nợ xấu.

+ **Tỷ lệ nợ xấu so với dư nợ ngắn hạn (%)**: tỷ lệ này cho biết trong 100 đồng dư nợ ngắn hạn có bao nhiêu đồng nợ xấu. Trong năm 2011, NH có tỷ lệ nợ xấu so với dư nợ ngắn hạn là 0,39% vào năm 2011 nghĩa là ở năm 2011, cứ 100 đồng dư nợ ngắn hạn có 0,39 đồng nợ xấu. Từ năm 2011 tỷ lệ này đã tăng 0,17% trong năm 2012 lên 0,56%. Còn năm 2013 tỷ lệ là 0,58% tăng 0,02 % so với năm 2012. Có sự thay đổi như vậy là do giai đoạn Năm 2011- 2012 nền kinh tế Việt Nam có nhiều khó khăn, thị trường bất động sản lao đao, các ngành nghề kinh doanh hàng hóa khó tiêu thụ, năng lực tài chính bị giảm sút nên khó trả nợ. Còn sang giai đoạn năm 2012-2013, nhờ sự chỉ đạo giúp đỡ của Chính phủ và các Bộ ngành mà DN dần dần khôi phục sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ do vậy cũng khả quan hơn. Thêm vào đó NH cũng đã cải thiện quy trình thẩm định của mình để tăng cường kiểm soát sử dụng vốn vay. Tỷ lệ này của NH tuy nhỏ nhưng NH vẫn không được chủ quan, cần tìm cách để giảm tỷ lệ này, hướng tới mục tiêu bằng 0.

+ **Nợ quá hạn**: Trong nợ quá hạn bao gồm nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5, chỉ tiêu này cũng tăng dần trong 3 năm: năm 2011 là 12.563 triệu đồng, năm 2012 là 20.117 triệu đồng, năm 2013 là 24.999 triệu đồng. Như vậy, mức chênh lệch giữa năm 2012 và 2011 là 7.554 triệu đồng tức là năm 2012 nợ quá hạn đã tăng lên 60,13% so với năm 2011. Nhận thấy tình hình nguy cấp đó nên NH đã chú trọng hơn vào việc xử lý nợ và quản lý rủi ro nên dù trong năm 2013 giá trị nợ quá hạn vẫn tăng thêm 4.882 triệu đồng tương đương với 24,27% nhưng cũng đã là mức thấp so với việc tăng đột biến ở năm trước đó.

+ **Tỷ lệ nợ quá hạn so với tổng dư nợ ngắn hạn (%)**: năm 2011 là 1,04 % nghĩa là tại năm này cứ 100 đồng dư nợ ngắn hạn có 1,04 đồng nợ quá hạn, năm 2012 là 1,29%, năm 2013 là 1,41%. Chỉ tiêu này cho thấy nợ quá hạn chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng dư nợ qua các năm. Nó phản ánh chất lượng cho vay ngắn hạn của NH là có hiệu quả, chỉ tiêu này thấp chứng tỏ chất lượng cho vay ngắn hạn của NH càng cao, rủi ro thu nợ thấp. Như vậy theo thông tư của Bộ Tài chính số 49/2004/TT-BTC thì chi nhánh có tỷ lệ nợ quá hạn < 5% được xếp loại A nghĩa là chất lượng cho vay tương đối tốt. Tỷ lệ này có tăng 0,25% từ năm 2011 đến năm 2012 và từ năm 2012 sang năm 2013 cũng tăng 0,12% nhưng mức tăng đã giảm xuống cho thấy NH đã làm tốt công tác hạn chế nợ quá hạn. Trong giai đoạn khó khăn này, NH đã thắt chặt tín dụng, kiểm soát chặt chẽ các lĩnh vực cho vay có nhiều rủi ro: bất động sản, chứng khoán... làm cho nợ quá hạn thấp và giữ được ở mức an toàn cho NH.

+ **Tỷ lệ nợ xấu so với nợ quá hạn (%)** Năm 2011 tỷ lệ này là 37,50% tức là trong 100 đồng nợ quá hạn thì có 37,50 đồng là nợ xấu, tương tự với năm 2012 là 43,41%, năm 2013 là 41,13%. Như vậy, trong số nợ quá hạn thì tỷ lệ nợ xấu ngày càng nhiều chiếm đến gần nửa, hơn nữa còn tăng qua các năm, tỷ lệ đã tăng 5,91% từ năm 2011 đến năm 2012. Điều này thực sự là tín hiệu đáng lo ngại cho chất lượng tín dụng của chi nhánh, nhưng cũng là điều không thể tránh khỏi vì các nguyên nhân đến từ thực tế khách quan nền kinh tế khó khăn đặc biệt là thị trường bất động sản và biến động về lãi suất, bên cạnh đó là các nguyên nhân chủ quan do rủi ro đạo đức của cán bộ nhân viên, do vậy NH đã phải tăng cường công tác giám sát tín dụng, đôn đốc KH, nhờ đến chính quyền can thiệp thu nợ... Do đó dù tỷ lệ nợ xấu so với nợ quá hạn đã giảm trong năm 2013, năm 2013 so với 2012 đã giảm 2,28%.

Thông qua việc đánh giá các chỉ tiêu về nợ xấu và nợ quá hạn cho ta thấy: Mặc dù tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn của chi nhánh vẫn ở mức an toàn nhưng lại có xu hướng tăng theo thời gian.

- Chỉ tiêu về tốc độ chu chuyển vốn tín dụng ngắn hạn (vòng quay vốn tín dụng)

**Bảng 2.11. Chỉ tiêu vòng quay vốn cho vay ngắn hạn của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Doanh số thu nợ ngắn hạn	2.639.181	3.060.104	3.362.642	420.922	15,95	302.539	9,89
Dư nợ bình quân	1.238.263	1.383.702	1.666.251	145.439	11,75	282.549	20,42
Vòng quay vốn cho vay ngắn hạn ( vòng )	2,13	2,21	2,02	0,08	3,76	(0,19)	(8,60)

( Nguồn : Báo cáo hoạt động kinh doanh của Vietinbank Tây Hà Nội trong giai đoạn 2011-2013 )

Vòng quay vốn tín dụng đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của NH, nghĩa là ví dụ như năm 2011 vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn là 2,13 thì 1 đồng vốn của NH được quay vòng sử dụng 2,13 lần trong năm 2013.

Theo bảng số liệu cho thấy, doanh số thu nợ ngắn hạn và dư nợ bình quân qua 3 năm tăng đều: doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2012 tăng 420.922 triệu đồng so với năm 2011, năm 2013 tăng 302.539 triệu đồng so với năm 2012, dư nợ bình quân năm 2011 là 1.238.263 triệu đồng đến năm 2012 tăng lên 1.383.702 triệu đồng tương ứng tăng 145.439 triệu đồng, năm 2013 tăng 282.549 triệu đồng lên thành 1.666.251 triệu đồng. Do vậy nên vòng quay vốn tín dụng cũng tương đối ổn định không có sự thay đổi quá lớn, tăng nhẹ vào năm 2012 từ 2,13 vòng tăng 3,76% lên 2,21 vòng rồi giảm nhẹ vào năm 2013 là 8,60% còn 2,02 vòng. Sở dĩ có sự biến động như vậy là vì từ năm 2011 đến năm 2012 doanh số thu nợ ngắn hạn tăng tương đối đáng kể là 15,95% còn dư nợ bình quân cũng tăng nhưng tăng ít hơn là 11,75%. Sang đến năm 2013 thì tăng của dư nợ bình quân là 20,42% còn doanh số thu nợ ngắn hạn chỉ có 9,89%. Trước tình hình khó khăn chung thì việc giữ được vòng quay vốn ổn định như vậy cũng đã chứng tỏ công tác quản lý vốn và thu nợ của chi nhánh tương đối tốt. Vòng quay vốn nhanh cũng mang lại lợi nhuận đáng kể cho NH và ngày càng cải thiện tình hình sử dụng vốn và dư nợ tồn đọng.

- Chỉ tiêu trích lập dự phòng rủi ro

Việc thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tại Vietinbank Tây Hà Nội tuân theo Thông tư Số: 02/2013/TT-NHNN: “Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh NH nước ngoài”. Trên cơ sở phân loại các khoản nợ, NH đã trích lập dự phòng và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động tín dụng.

Nhìn vào bảng số liệu 2.12 ta thấy, tổng dư nợ ngắn hạn tăng dần, giá trị DPRR được trích lập cũng tăng lên hàng năm: Năm 2011 là 4.611 triệu đồng, đến năm 2012 tăng lên 6.878 triệu đồng, năm 2012 là 8.040 triệu đồng. Từ đó kéo theo tỷ lệ trích lập DPRR cũng tăng dần: năm 2011 là 0,38%, năm 2012 đạt 0,44%, năm 2013 ở mức 0,45%. Nguyên nhân là do chi nhánh nâng cao tỷ trọng cho vay ngắn hạn, nhưng có một số DN không có khả năng quay vòng vốn nhanh, chưa thể trả được nợ, làm gia tăng nợ quá hạn, nợ xấu khiến cho NH phải trích lập DPRR nhiều hơn. Điều này thể hiện chất lượng cho vay chưa tốt. Việc gia tăng mức trích lập DPRR khiến chi phí hoạt động của NH tăng làm giảm lợi nhuận.

Bên cạnh đó, cần xét thêm một chỉ tiêu nữa đó là **hệ số khả năng bù đắp rủi ro**. Khi các khoản vay được xử lý, nghĩa là đã có rủi ro xảy ra và NH đang phải chịu thất thoát, chỉ tiêu này cho biết NH có khả năng bù đắp cho số dư nợ đã mất đi bằng DPRR không, phản ánh năng lực bù đắp những khoản nợ đã được xử lý rủi ro của NH.

**Bảng 2.12. Tình hình trích lập dự phòng rủi ro cho vay ngắn hạn của Vietinbank Tây Hà Nội giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
DPRR cho vay ngắn hạn đã được trích lập	4.611	6.878	8.040	2.267	49,18	1.162	16,90
Dư nợ cho vay ngắn hạn	1.207.911	1.559.494	1.773.009	351.583	29,11	213.515	13,69
Nợ đã xử lý rủi ro	1.119	1.448	1.836	329	29,43	388	26,76
Tỷ lệ trích lập DPRR (%)	0,38	0,44	0,45	0,06	15,79	0,01	2,27
Hệ số khả năng bù đắp (lần)	4,12	4,75	4,38	0,63	15,29	(0,37)	(7,79)

(Nguồn: Phòng quản lý rủi ro- Vietinbank Tây Hà Nội)

Qua số liệu ở bảng 2.12 ta thấy, nợ đã xử lý rủi ro năm 2011 là 1.119 triệu đồng, năm 2012 tăng 329 triệu đồng là 1.448 triệu đồng, năm 2013 đạt 1.836 triệu đồng tức là đã tăng 388 triệu đồng. Như vậy số nợ đã được xử lý rủi ro tăng dần theo các năm cho thấy NH đã rất cố gắng trong việc xử lý rủi ro cũng như trước đó NH đã có những khoản trích lập DPRR đầy đủ. Vì thế nên hệ số khả năng bù đắp rủi ro của chi nhánh ở mức tương đối cao, năm 2011: khi 1 đồng cho vay bị thất thoát sẽ được bù đắp bằng 4,12 đồng dự trữ, chỉ tiêu này đến năm 2012 tăng lên 4,75 lần nhưng đến năm 2013 giảm nhẹ còn 4,38 lần. Nguyên do là vì năm 2012 với chính sách xử lý nợ xấu tốt nhưng đến năm 2013 thì sự tăng lên của khoản nợ đã được xử lý là 26,76% nhiều hơn mức tăng lên của DPRR được trích lập (16,90%).

Với việc phân tích một số chỉ tiêu định tính và định lượng như trên cho thấy Vietinbank Tây Hà Nội đã có rất nhiều giải pháp cho mình để giữ vững an toàn vốn, tránh cho NH gặp phải những rủi ro trong hoạt động cho vay ngắn hạn. Chính vì thế trong giai đoạn 2011-2013, Chi nhánh đã có được những kết quả tích cực trong việc hạn chế rủi ro trong cho vay ngắn hạn. Nhưng bên cạnh đó vẫn còn một số tồn tại mà NH cần có các chính sách mới để phù hợp hơn với điều kiện của thị trường.

- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR)

**Bảng 2.13. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của Vietinbank Tây Hà Nội  
giai đoạn 2011-2013**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Vốn tự có	423.636	504.509	795.051	80.873	19,09	290.542	57,59
Tổng tài sản có rủi ro	4.431.345	4.874.479	6.240.592	443.134	10,00	1.366.113	28,03
CAR(%)	9,56	10,35	12,74	0,79	8,26	2,39	23,09

(Nguồn: Phòng quản lý rủi ro- Vietinbank Tây Hà Nội)

Theo quy định của NHNN, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu là 9%, nhìn vào bảng trên ta thấy tỷ lệ này của Vietinbank Tây Hà Nội luôn ở mức đạt quy định: năm 2011 là 9,56%, năm 2012 là 10,35%, năm 2013 là 12,72%, có thể hiểu là cứ 100 đồng tài sản có rủi ro được đảm bảo bằng 9,56 đồng vốn tự có năm 2011, 10,35 đồng năm 2012 và 12,72

đồng năm 2013. Tỷ lệ này tăng dần qua các năm: năm 2012 tăng 0,79% so với năm 2011, năm 2013 tăng 2,39% so với năm 2012. Điều này cho thấy NH đã có những tập trung hơn vào sự tự chủ về tài chính trong việc quản lý rủi ro.

## **2.4. Đánh giá tình hình cho vay ngắn hạn và rủi ro cho vay ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội**

### **2.4.1. Những kết quả đạt được**

Trong những năm qua, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội vẫn luôn bám sát theo mục tiêu chung của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam. Bên cạnh đó, NH cũng luôn đề ra những biện pháp kinh doanh tức thời, linh hoạt, phù hợp với từng thời kỳ, có chất lượng và mang lại hiệu quả. NH cũng đã và đang nỗ lực không ngừng trong công tác cho vay ngắn hạn. Chính vì vậy, NH đang ngày càng khẳng định được vai trò của mình không chỉ trong sự phát triển của hệ thống mà còn trong cả nền kinh tế. Hoạt động cho vay của Chi nhánh đã đạt được những kết quả hết sức khả quan:

#### **- Đối với Ngân hàng:**

+ Với việc áp dụng linh hoạt các mức lãi suất cho vay, phù hợp với từng đối tượng, phương thức thanh toán và các dịch vụ khác cũng ngày càng đa dạng đã giúp tạo niềm tin cho KH hơn. Minh chứng cho việc đó là tổng dư nợ của năm sau luôn cao hơn năm trước, dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ. Ngoài việc luôn tăng lên được về tổng dư nợ cho vay, Chi nhánh cũng đạt được thành tựu trong việc duy trì được tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu luôn ở mức thấp (dưới 2%). Nguồn vốn huy động cũng luôn tăng cao, đặc biệt là từ nguồn dân cư tăng lên mạnh mẽ vào năm 2013. Nói chung, nhờ công tác thẩm định tốt của các cán bộ tín dụng, các kế hoạch phòng ngừa rủi ro chính xác và việc sử dụng vốn đúng mục đích mang lại hiệu quả kinh tế của các DN đã giúp cho việc thu hồi nợ của NH diễn ra suôn sẻ và tỉ lệ nợ xấu và nợ quá hạn của NH luôn ở mức thấp, không tăng cao.

+ Ngân hàng đã xây dựng được quy trình cấp tín dụng phù hợp với thông lệ chuẩn quốc tế, công tác thẩm định phân loại KH tốt hơn giúp cho việc đánh giá rủi ro của từng KH chính xác hơn, công tác phân loại nợ được tiến hành thường xuyên và liên tục hơn giúp việc trích lập dự phòng và thu nợ kịp thời.

+ Đội ngũ cán bộ tín dụng không ngừng được học tập, nâng cao trình độ chuyên môn, phát huy tối đa sức lao động và sáng tạo, đóng góp tích cực trong hoạt động kinh doanh và phòng ngừa rủi ro tín dụng.

+ Công tác kiểm tra phòng ngừa giúp NH hạn chế được rủi ro trong quá trình thẩm định, giải ngân cũng như thu nợ. Các quy định về đảm bảo tiền vay chặt chẽ, rõ ràng... giúp các khoản nợ an toàn hơn.



### **- Đối với khách hàng:**

+ Việc NH mở rộng lĩnh vực cho vay cùng với danh mục sản phẩm đa dạng, nhất là nguồn vốn ngắn hạn được chú trọng nhiều thì KH đi vay đã có thể tiếp cận được nguồn vốn tốt hơn, nhiều cơ hội lựa chọn hơn, cũng như những KH gửi tiền có thể an tâm hơn về khoản tiền gửi của mình.

+ Với những thành tích đã đạt được, NH đã là cầu nối vững chắc cho thị trường vốn, giúp cho những DN, cá nhân kinh doanh có thể bổ sung được nguồn vốn, vượt qua khủng hoảng của nền kinh tế, ổn định sản xuất kinh doanh, còn những KH cá nhân hay tổ chức cũng có thể kiếm thêm thu nhập khi gửi tiền tại NH.

### **- Đối với nền kinh tế**

+ Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội đã hoàn thành tốt chức năng nhiệm vụ của mình, cung cấp vốn cho nền kinh tế, góp phần ổn định tình hình kinh tế trong giai đoạn hậu khủng hoảng, tạo thêm nhiều việc làm cho người lao động...

## **2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân**

### **2.4.2.1. Tồn tại**

Hoạt động NH còn chưa đáp ứng được đầy đủ yêu cầu của toàn ngành NH và hội nhập quốc tế, sức cạnh tranh với các NH nước ngoài còn yếu. Tuy Vietinbank đã mở rộng liên kết với nhiều tổ chức quốc tế nhưng dù sao vẫn là NH có nguồn gốc quốc doanh nên chưa thể thay đổi hoàn toàn, thích nghi linh hoạt với những biến động của thị trường. Do đó sức cạnh tranh của Vietinbank còn yếu cũng như những quan liêu trong gốc rễ cần được đổi mới để phù hợp với hoàn cảnh hội nhập.

Tốc độ tăng trưởng dư nợ tuy cao năm 2012 tăng 29,11% so với năm 2011, tỷ lệ nợ xấu: năm 2012 là 0,56, năm 2013 là 0,58%, nợ quá hạn năm 2012 là 1,29, năm 2013 là 1,41 luôn bình ổn ở mức thấp nhưng so với chỉ tiêu đặt ra thì vẫn chưa đạt được là nợ xấu <0,5%, nợ quá hạn <1,2% và chất lượng tín dụng ở các phòng giao dịch còn chậm khi quy trình cấp tín dụng từ khâu thẩm định đến giải ngân vẫn khiến KH còn phải chờ đợi lâu.

Tuy trình độ cán bộ tín dụng ngày một nâng cao nhưng vẫn còn nhiều bất cập, một bộ phận lại thiếu chuyên nghiệp, không chịu nghiên cứu các văn bản, chế độ dẫn đến không linh hoạt trong xử lý tình huống, lựa chọn sai dự án cho vay, dẫn đến hiệu quả tín dụng và sự cạnh tranh của NH còn bị ảnh hưởng.

Sự hoạt động kinh doanh của các DN quá đa dạng, trải đều trên mọi ngành nghề, và một số ngành nghề không nằm trong sự am hiểu của các cán bộ tín dụng, dẫn đến khó khăn trong việc thẩm định cho vay vốn.



Quy trình cho vay còn phức tạp và mang nặng lý thuyết và dựa chủ yếu vào độ uy tín của KH. Nguồn thông tin mà NH thu thập được còn ít. Đa số thông tin mà chi nhánh đánh giá đều là nguồn thông tin do KH cung cấp, chưa đa dạng được nguồn tin và độ tin cậy của nguồn thông tin chưa chắc chắn. Chưa khai thác được công nghệ thông tin vào trong kiểm định vì vậy, cán bộ tín dụng vẫn phải thẩm định hồ sơ một cách thủ công và mất nhiều thời gian, công sức, chi phí và tiền bạc.

Sự liên kết của chi nhánh với các chi nhánh khác và với các NHTM khác trên địa bàn chưa được đề cao, các NH luôn hoạt động riêng rẽ với nhau và có những chính sách cạnh tranh với nhau, do đó, khiến cho sức cạnh tranh, liên kết của các NH trong nước kém hơn với các NH nước ngoài.

#### 2.4.2.2. Nguyên nhân

##### **Nguyên nhân thuộc về trước khi cho vay**

###### **- Chất lượng nhân viên**

+ Cán bộ cho vay chưa bám sát vào quy trình cho vay, còn linh động cho KH, vẫn còn dựa vào uy tín của KH. Ví dụ như có những KH là người quen hay thân của cán bộ trong NH hoặc KH có lịch sử giao dịch với NH tốt, CBTD có thể sẽ không tuân thủ đủ các bước của quy trình cho vay, việc thẩm định tín dụng không có độ tin cậy cao nhưng vẫn được thông qua khiến cho NH có thể gặp rủi ro: vốn sử dụng sai mục đích, đảo nợ...

+ Một số cán bộ nhân viên còn có thái độ cứng nhắc, kém năng động theo cơ chế mới, làm việc kém linh động, không nhanh gọn, gây mất thiện cảm với KH. Trong cơ chế cạnh tranh như hiện nay thì thái độ phục vụ KH cũng là một trong những yếu tố quan trọng giúp thu hút KH về với NH của mình.

- Trang thiết bị: Một số trang thiết bị còn lạc hậu và các phần mềm chưa được được cập nhật khiến cho NH chưa xử lý thông tin nhanh nhạy và còn xảy ra một vài thiếu sót. Ví dụ như tại Vietinbank Tây Hà Nội đã từng có trường hợp máy móc khi đang xử lý thông tin cho KH thì bị lỗi làm mất dữ liệu phải khởi động lại khiến cho KH phải chờ đợi lâu, hay như các phần mềm kế toán chưa được cập nhật bản mới nhất khiến cho chưa phù hợp với hệ thống kiểm toán Nhà nước...

###### **- Hệ thống và quy trình giám sát rủi ro của Ngân hàng**

+ Việc mở rộng cho vay còn gặp nhiều trở ngại do quy trình cho vay vẫn còn mang nặng lý thuyết, rườm rà, nhiều thủ tục trong công đoạn làm hồ sơ xin vay.

+ Những mô hình áp dụng trong quản trị rủi ro còn chưa đa dạng và cập nhật.

+ Quy định về điều kiện cho vay còn chưa chặt chẽ rất dễ dẫn tới rủi ro. Cụ thể là tại Vietinbank Tây Hà Nội: vẫn còn những trường hợp CBTD dựa vào lịch sử giao

dịch trước đó của KH và NH mà không tiến hành tái thẩm định KH, niềm tin vào KH đã khiến cho NH có rủi ro, nếu như KH đó không còn có năng lực tài chính mạnh như trước có thể dẫn đến không có khả năng trả nợ. Hoặc có trường hợp những khoản nợ trước đó của KH là những khoản nợ nhỏ, nhưng KH trả nợ đầy đủ đúng hạn, sau đó NH dễ dàng hơn trong cơ chế cho vay của NH với KH thân thiết, có nguy cơ KH sẽ lợi dụng điều này để vay những khoản nợ lớn hơn, nhưng có thể KH sẽ lừa đảo trốn nợ vì KH không hề có khả năng trả nợ với món nợ lớn như vậy. Điều đó dẫn đến nguy cơ NH mất vốn là rất cao.

- Yếu tố khác

+ Do nền kinh tế: Kinh doanh tiền tệ là loại hình nhạy cảm với sự thay đổi kinh tế. Mấy năm trở lại đây, nền kinh tế nước ta hay gặp những biến động: lạm phát, thiên tai, bất ổn giữa các nước... gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động của NH.

+ Việc phối hợp giữa NH và chính quyền địa phương còn lỏng lẻo thiếu nhịp nhàng, NH chưa tạo được mối quan hệ khăng khít với chính quyền địa phương để có thể nhờ tới sự can thiệp kịp thời khi cần thiết nên hiệu quả thu nợ còn thấp. Thậm chí có trường hợp KH trốn nợ làm NH mất khả năng thu nợ.

**Nguyên nhân trong và sau cho vay**

- Do Ngân hàng cho vay

+ Do CBTD: những khoản nợ quá hạn qua nhiều năm, KH có thái độ chây lỳ, không muốn trả nợ do cán bộ thu hồi nợ không làm sát sao, cán bộ cho vay thì thiếu thận trọng trong công tác cho vay, không theo dõi thường xuyên các kỳ hạn nợ.

+ NH trích lập DPRR chưa đáp ứng kịp thời số nợ cần bù đắp và sử dụng nguồn quỹ DPRR chưa hợp lý. Điều này thể hiện qua năm 2013 so với năm 2012 mức tăng lên của số nợ được xử lý rủi ro là 26,76% nhưng mức tăng lên của tỷ lệ trích lập DPRR chỉ là 2,27%, cho thấy mức trích lập DPRR chưa theo kịp sự biến động của số nợ có rủi ro tại chi nhánh. Cũng có trường hợp chi nhánh đã trích một phần trong quỹ DPRR để chi cho hoạt động khác khiến cho khi nợ xấu xảy ra không kịp xử lý.

+ Quy trình quản trị rủi ro còn chưa đồng bộ và có sự phối hợp thống nhất giữa các phòng ban.

- Do khách hàng

+ Một số bộ phận DN có ý thức trả nợ còn yếu, có khi quên ngày trả lãi có khi cố tình không trả và biện lý do để kéo dài thời gian đáo hạn gây nên tỉ lệ nợ quá hạn cao, nợ quá hạn năm 2012 tăng 60,14% so với 2011, năm 2013 đạt 24.999 triệu đồng.

+ Vẫn còn những hành vi lừa đảo, thiếu trung thực trong khi cho vay: TSĐB không đủ tiêu chuẩn, điều kiện hay những dự án lập ra với thông tin thiếu chính xác,

sai lệch với những con số lợi nhuận không đúng với thực tế, khả năng hoàn trả những khoản vay này thường là thấp.

- Yếu tố khác

+ Môi trường cạnh tranh cũng trở nên gay gắt khi hiện nay có nhiều NH trong nước được thành lập, không những thế, khi nước ta mở cửa với Thế giới, các NH nước ngoài cũng tham gia vào cạnh tranh với NH của nội địa.

+ Do nước ta đang trong giai đoạn phục hồi sau thời kỳ khủng hoảng kinh tế Thế giới năm 2008, vì vậy, các chính sách, quyết định được thay đổi liên tục để phù hợp với từng thời kỳ của đất nước, do đó sẽ khiến các NH nói chung và Chi nhánh gặp khó khăn trong việc thích ứng với môi trường.

### **Kết luận chương 2:**

Ở chương 2 đã giới thiệu tổng quát nhất về Vietinbank Tây Hà Nội, ngoài ra, trong chương này còn phân tích, đưa ra những số liệu thống kê từ 2011 - 2013 về tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh, để có thể thấy được hiện trạng cho vay ngắn hạn, cùng với những rủi ro cho vay ngắn hạn mà chi nhánh đang gặp phải. Qua đó, khóa luận cũng đúc rút đưa ra được những thành tựu mà Ngân hàng đã đạt được cũng như những hạn chế, khó khăn cần giải quyết và khắc phục. Đó cũng là cơ sở để khóa luận đưa ra một số giải pháp, kiến nghị, định hướng cho hoạt động cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội trong chương 3.

### **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO CHO VAY NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH TÂY HÀ NỘI**

#### **3.1. Đánh giá chung**

Với những nỗ lực của ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên Viettinbank Tây Hà Nội, dưới sự chỉ đạo trực tiếp của hội sở chính Viettinbank, chi nhánh đã không chỉ cố gắng mở rộng quy mô cho vay, đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng hiệu quả cho vay bằng việc thực hiện đầy đủ và nghiêm túc hơn các điều kiện, kiểm soát hoạt động cho vay. Từ đó mà kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng giai đoạn 2011-2013 ngày càng khả quan hơn. Cụ thể hơn là hoạt động cho vay ngắn hạn có những chuyển biến tích cực. Qua phân tích số liệu có thể thấy doanh số cho vay ngắn hạn tăng dần theo các năm, bên cạnh đó là sự tăng lên về doanh số thu nợ và dư nợ ngắn hạn. Cho vay ngắn hạn vẫn luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng cho vay nhờ đó mà thu nhập từ hoạt động cho vay ngắn hạn cũng tăng dần qua các năm 2011 đến năm 2013. Điều này đã chứng minh các chính sách mà Ngân hàng thực hiện nhằm thu hút khách hàng đã phát huy hiệu quả đặc biệt là đối với những khoản vay ngắn hạn. Bên cạnh đó tình hình nợ xấu của chi nhánh tuy tăng nhưng vẫn ở mức an toàn, tỷ lệ nợ xấu so với nợ quá hạn có xu hướng giảm. Tỷ lệ trích lập DPRR cũng đã bù đắp được những khoản nợ xấu, chứng tỏ chi nhánh đã dần nâng cao hơn yếu tố an toàn trong hoạt động cho vay của mình.

Nhìn chung tình hình cho vay của Viettinbank Tây Hà Nội vẫn đang phát triển tốt, cùng với sự phát triển về hoạt động, đội ngũ cán bộ cũng ngày một nâng cao về chuyên môn, xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp và hiện đại hơn. Hiện tại, chi nhánh đã bước đầu xây dựng chính sách tín dụng phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế. Các dịch vụ khách hàng ngày càng hoàn thiện và đa dạng hóa hơn, do vậy, hoạt động cho vay ngắn hạn tại chi nhánh sẽ còn tiến xa hơn và đạt nhiều thành công hơn trong tương lai. Chi nhánh cũng đã biết kết hợp nhiều cách thức nhận dạng và phòng ngừa rủi ro khác nhau để ngăn ngừa rủi ro ở mức thấp nhất. Và trong công cuộc hội nhập và cạnh tranh hiện nay, Viettinbank Tây Hà Nội có nhiều cơ hội để phát triển và thu hút khách hàng hơn nữa. Bên cạnh đó, Ngân hàng cũng phải đối mặt với nhiều thách thức buộc chính Ngân hàng phải tự đổi mới và không ngừng hoàn thiện mình hơn nữa để có thể thích ứng được với những thay đổi của thị trường, lường trước được những rủi ro cần phải giải quyết và xử lý kịp thời khi rủi ro xảy ra.

### **3.2. Định hướng phát triển hoạt động Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội.**

#### **3.2.1. Phương hướng hoạt động của Vietinbank**

- Năm 2015, VietinBank tiếp tục giữ vững vị thế chủ lực, bám sát chủ trương của Đảng, Chính phủ và NHNN, đẩy mạnh tăng trưởng nguồn vốn huy động, đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả; cơ cấu lại danh mục đầu tư; đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngoại tệ; nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ. Bên cạnh đó, VietinBank tập trung nâng cao năng lực tài chính, năng lực cạnh tranh, đổi mới công nghệ, mô hình tổ chức, kinh doanh, quản trị hoạt động phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế; nâng cao năng lực quản trị rủi ro; chuẩn hóa công tác cán bộ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, kiểm soát nợ xấu.

- VietinBank đưa ra một số chỉ tiêu kế hoạch tài chính trong năm 2015: Tổng tài sản tăng tối thiểu 15%, nguồn vốn huy động tăng 13-15%, tổng dư nợ tín dụng tăng 13-15%, tỷ lệ nợ xấu dưới 3%, lợi nhuận trước thuế tương đương hoặc cao hơn năm 2014...

#### **3.2.2. Phương hướng hoạt động của Vietinbank Tây Hà Nội**

- VietinBank Tây Hà Nội tiếp tục triển khai tích cực các nội dung chính: Nâng cao hơn nữa chất lượng tín dụng, điều hành tăng trưởng tín dụng có trọng tâm; Tiếp tục tái cơ cấu để hoạt động lành mạnh và hiệu quả hơn, đạt được quy mô đủ lớn, đủ mạnh, tiến gần hơn các thông lệ và chuẩn quốc tế; Tiếp tục thực hiện các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thị trường; Điều hành lãi suất, tuân thủ các quy định về chính sách tiền tệ...

- Chi nhánh tập trung sức huy động ngoài đảm bảo tính thanh khoản, nâng cao chất lượng tín dụng, khẳng định cho vay vẫn là nguồn thu lớn nhất cho NH; cuối cùng là tích cực thu nợ một cách có hiệu quả, nâng cao tinh thần trách nhiệm và đạo đức nghề nghiệp cho đội ngũ cán bộ nhân viên toàn chi nhánh nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng.

- Giám đốc Chi nhánh đã phát động phong trào thi đua năm 2015 với các chỉ tiêu: nguồn vốn huy động 8.372 tỷ đồng trong đó vốn huy động ngắn hạn là 4.776 tỷ đồng, dư nợ cho vay 5.100 tỷ đồng trong đó dư nợ ngắn hạn là 2.583 tỷ đồng, doanh số cho vay ngắn hạn là 7.659 tỷ đồng, doanh số thu nợ ngắn hạn là 6.606 tỷ đồng.

- Với sự nỗ lực, quyết tâm, đoàn kết của tập thể CBNV toàn hệ thống, tin tưởng rằng VietinBank Tây Hà Nội sẽ hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kinh doanh năm 2015, đóng góp tích cực vào sự ổn định, phát triển của hệ thống NH và kinh tế đất nước.

### **3.3. Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Tây Hà Nội**

#### **3.3.1. Một số giải pháp phòng ngừa rủi ro cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội (trước cho vay)**

- **Đa dạng hóa danh mục đầu tư**, đẩy mạnh công tác huy động vốn, triển khai các sản phẩm huy động vốn mới nhằm thu hút tối đa nguồn tiền gửi của KH. Cung cấp các dịch vụ mới và sử dụng lãi suất linh hoạt, rà soát nâng cấp các quỹ tiết kiệm, những quỹ không hiệu quả sẽ đóng cửa, tìm kiếm những nơi có tiềm năng để mở điểm giao dịch mới.

- **Nâng cao chất lượng tín dụng**, tăng trưởng tín dụng lành mạnh bằng các biện pháp như:

+ Nâng cao chất lượng thẩm định, tái thẩm định, thực hiện kiểm tra chặt chẽ các khoản vay, công tác kiểm tra chéo, tái kiểm tra của phòng kiểm tra.

+ Cải thiện nguyên nhân quy trình tín dụng còn mang nặng lý thuyết rườm rà: Trong quá trình thực hiện quy trình tín dụng cần đơn giản hóa thủ tục cho vay, xem xét để có thể rút ngắn thời gian xét duyệt hồ sơ xin vay, tạo sự đơn giản dễ hiểu trong hồ sơ tín dụng, phù hợp với trình độ của tất cả các đối tượng KH nhưng vẫn đảm bảo được các điều kiện cơ bản trong hoạt động cho vay. Nên có những quy định nội dung từng khâu công việc, trách nhiệm cụ thể của cán bộ liên quan trong khâu thẩm định, kiểm soát và xét duyệt cho vay. Xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm, làm sai quy trình, nên tránh xu hướng buông lỏng các điều kiện tín dụng trong cạnh tranh nhằm lôi kéo, thu hút KH có thể dẫn tới không đảm bảo chất lượng tín dụng, tăng nguy cơ rủi ro cao.

+ Để hạn chế tình trạng nhân viên tín dụng thẩm định vẫn còn dựa vào uy tín của KH nên xảy ra một số sai phạm, Chi nhánh nên quan tâm nhiều đến khâu thẩm định nhiều hơn vì đây là khâu giúp NH đưa ra những quyết định chuẩn xác, từ đó nâng cao chất lượng các khoản vay, hạn chế nợ quá hạn phát sinh, đảm bảo hiệu quả tín dụng vững chắc. Thẩm định gồm các bước:

*Thu thập thông tin:* NH có thể thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau, ở chi nhánh Vietinbank Tây Hà Nội, việc cung cấp thông tin chủ yếu là do KH cung cấp, thông qua phỏng vấn KH, các báo cáo tài chính... nhưng độ tin cậy của các thông tin này thường chưa cao. Do đó chi nhánh cần mở rộng phạm vi thu thập thông tin từ các nguồn khác như các thông tin dự báo phát triển của ngành, thông tin từ các tổ chức tín dụng khách về KH này...

*Xử lý thông tin:* Ngân hàng đã xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng để xếp hạng đối với KH. Ngân hàng nên tiến hành phân tích thông tin dựa vào những tiêu



thức như quy mô DN, khả năng thanh toán, quan hệ tín dụng và hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ngoài ra đối với các dự án lớn, chi nhánh cần xem xét tập trung thông qua hội đồng tín dụng có đủ cán bộ có trình độ cao và nhiều kinh nghiệm thực tế. Bên cạnh đó, ngoài hệ thống chấm điểm tín dụng thì chi nhánh nên kết hợp với mô hình điểm số Z để đánh giá chính xác hơn về KH. Mặt khác công tác thẩm định phi tài chính cũng cần được chú trọng. Bởi ngay cả những dự án hoàn hảo nhất cũng không thể thành công nếu không có một người quản lý tốt, thành thạo cùng đội ngũ chuyên nghiệp. Qua đó chi nhánh cũng nên thực hiện công tác đánh giá và đưa ra nhận xét về khả năng quản lý, uy tín, tính trung thực và ý thức trả nợ của bên vay.

**- Về các điều kiện cho vay:**

+ *Các tài sản đảm bảo:* Tài sản thế chấp là nguồn trả nợ thứ cấp cho NH. Trong chính sách tín dụng của chi nhánh ghi: “Không khuyến khích cấp tín dụng không có TSĐB và thực hiện chủ trương điều chỉnh tỷ lệ cấp tín dụng không có bảo đảm bằng tài sản đạt mức hợp lý”. Nhưng trên thực tế một số lượng lớn các khoản vay của Vietinbank Tây Hà Nội lại chỉ chủ yếu dựa vào khoản nợ có nguồn trả nợ thứ cấp như TSĐB có giá trị dễ biến động theo thời gian, khó thanh lý như bất động sản, xe cộ, máy móc thiết bị... hoặc tài sản lưu kho của KH rất dễ trở thành nợ khó đòi. Đặc biệt với tình hình biến động của nền kinh tế hiện nay, giá trị của tài sản thay đổi thất thường cũng như tính thanh khoản không cao. Thậm chí, với một số KH có uy tín cao, NH còn mở rộng cho vay tín chấp khiến cho khi KH phá sản NH không hề có nguồn thu nợ nào dẫn đến rủi ro rất lớn. Với tình hình thực tiễn này, chi nhánh nên quan tâm chú ý tới hình thức đảm bảo tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay NH, hình thức này có độ an toàn cao hơn, tạo điều kiện cho các DN vừa và nhỏ. Ngoài ra chi nhánh nên tập trung cho vay đối với những DN có tình hình tài chính lành mạnh, có tài sản cố định và tài sản lưu động, sản xuất các mặt hàng không mang tính rủi ro cao.

+ *Thời hạn cho vay* mặc dù vẫn tập trung vào hình thức cho vay ngắn hạn nhưng chi nhánh cũng đang mở rộng cho vay trung và dài hạn. Tuy nhiên thời hạn vay không nên quá dài và mức cho vay không nên vượt quá vốn lưu động của bên vay nếu không sẽ gây ra nguy cơ không trả được nợ cao hơn.

**- Về nhân sự:**

+ Chất lượng và hiệu quả tín dụng phụ thuộc phần lớn vào trình độ cán bộ tín dụng NH, vì vậy trình độ tín dụng phải được chuẩn hóa, không ngừng nâng cao. Chi nhánh nên tiến hành nhiều chương trình đào tạo dưới hình thức: bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn, tổ chức tập huấn, thi tình huống đặc biệt là trình độ thẩm định dự án, phương án cho vay, lựa chọn KH, vận dụng các luật và quy ước thể giới mới ban hành.



+ Chi nhánh nên có chính sách tuyển dụng cán bộ một cách công bằng và hợp lý để thu hút được những người thật sự có năng lực. Ngoài ra cần có những chính sách về đãi ngộ hấp dẫn, đối xử công bằng, thưởng phạt nghiêm minh. Đối với cán bộ có thành tích xuất sắc, cần biểu dương khen thưởng cả về vật chất lẫn tinh thần tương xứng với kết quả họ mang lại, đối với cán bộ có sai phạm tùy theo tính chất mức độ có thể giáo dục thuyết phục hoặc xử lý kỷ luật.

+ Bên cạnh đó chi nhánh cũng cần chú trọng nâng cao nhận thức về phẩm chất đạo đức, ý thức trách nhiệm cho nhân viên NH nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng. Yêu cầu mỗi cán bộ của chi nhánh phải luôn tự tu dưỡng về phẩm chất đạo đức, nêu cao ý thức trách nhiệm công việc. Cán bộ ở cương vị càng cao càng phải gương mẫu trong việc thực hiện quy chế cho vay, quy định về đảm bảo tiền vay, quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động tín dụng NH.

+ Mỗi cán bộ kiểm tra viên trong chi nhánh cần nhận thức đúng vai trò, trách nhiệm của mình trong công việc được giao, độc lập trong kiểm tra, kiểm soát. Cần có những phương án biện pháp quy hoạch và phát triển kiểm tra viên với mục tiêu không ngừng nâng cao trình độ về mọi mặt biến phòng kiểm soát nội bộ trở thành tai mắt của giám đốc trong việc đánh giá, phát hiện vi phạm ở các mức độ khác nhau.

+ Nâng cao trách nhiệm của cán bộ kiểm tra, có biện pháp đánh giá chất lượng công việc để có chế độ đãi ngộ hợp lý, đảm bảo nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ làm công tác kiểm tra.

+ Làm tốt công tác xây dựng và chỉnh đốn Đảng Bộ, phát triển Đảng viên mới, thường xuyên quán triệt Luật phòng chống tham nhũng và thực hành tiết kiệm, chống lãng phí tới toàn thể cán bộ công nhân viên.

+ Tăng cường công tác kiểm tra nội bộ bằng nhiều hình thức: tự kiểm tra, kiểm tra chéo giữa các bộ phận... Đặc biệt chú ý đến công tác phòng ngừa rủi ro, cán bộ cần làm đúng quy trình nghiệp vụ, khi linh cảm có rủi ro cần kiểm tra và báo cáo lãnh đạo, chú ý đến các cảnh báo của NHNN, Hội sở chính để có biện pháp phù hợp.

#### **- Một số giải pháp khác:**

+ *Tăng cường hoạt động tư vấn cho khách hàng:* không chỉ bó hẹp ở hoạt động tư vấn cho vay mà còn xem xét đến hiệu quả của các phương án sản xuất kinh doanh của KH, đưa ra những góp ý có ích cho KH.

+ *Trong dài hạn, chi nhánh nên thành lập một bộ phận nghiên cứu, phân tích, dự báo tình hình nền kinh tế.* Bộ phận này sẽ phân loại các tin tức, phân tích, đánh giá cơ cấu, chất lượng tín dụng của các thành phần kinh tế, từ đó, có thể đảm bảo hoạt động tín dụng được an toàn - hiệu quả - bền vững.

+ *Cần tăng cường hợp tác giữa chi nhánh và cơ quan chính quyền địa phương* bằng các hoạt động, hay bằng những hoạt động mang tính gần gũi, tạo sự thân thiện nhằm kích thích họ tích cực, tận tình giúp đỡ các cán bộ hoàn thành nhiệm vụ.

+ *Phòng giao dịch* cũng là một bộ phận quan trọng của chi nhánh, góp phần vào sự thành công của chi nhánh, vì vậy, cũng cần quan tâm đúng mức, có những chính sách khích lệ cho phòng giao dịch hoạt động hiệu quả hơn nữa.

### **3.3.2. Một số giải pháp xử lý rủi ro cho vay ngắn hạn tại Vietinbank Tây Hà Nội (trong và sau cho vay)**

- Do một số những tồn tại về quy trình cho vay chưa chặt chẽ, chất lượng CBTD chưa cao khiến cho chi nhánh đã có các khoản nợ xấu, nợ khó đòi gia tăng. Vậy nên chi nhánh cần **tích cực tìm biện pháp giải quyết, thu hồi các khoản nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro**. Phối hợp chặt chẽ giữ phòng quản lý nợ có vấn đề và các phòng KH để đưa ra biện pháp thu nợ cụ thể đối với từng KH. Các biện pháp xử lý nợ bao gồm:

+ *Gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ*: Trước khi quyết định cơ cấu lại thời hạn trả nợ, cán bộ không chỉ căn cứ vào đơn xin cơ cấu của KH vay mà phải yêu cầu KH gửi kèm tài liệu chứng minh nguyên nhân không trả nợ đúng hạn, khả năng trả nợ trong thời gian xin cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Trên cơ sở đó cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra tình hình tài chính, xem xét khả năng phát huy hiệu quả của dự án và những lý do ảnh hưởng tới nguồn trả nợ, xem xét KH có đảm bảo được khả năng trả nợ trong kỳ tiếp theo hay không.

+ *Miễn giảm tiền lãi vay đối với khách hàng bị tổn thất tài sản hình thành từ vốn vay do nguyên nhân khách quan*, nhằm giảm bớt khó khăn về tài chính cho KH, tạo điều kiện cho KH trả được nợ và lãi.

+ *Đối với khách hàng có nợ quá hạn do nguyên nhân bất khả kháng có thể xem xét tạm khoan nợ cũ*, cho vay thêm để KH khôi phục sản xuất kinh doanh, có điều kiện trả nợ cho NH.

+ *Đối với khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng tuyệt đối không cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ*, tùy mức độ vi phạm, có thể xử lý tạm ngừng cho vay, chấm dứt cho vay hoặc khởi kiện trước pháp luật.

Ngoài ra chi nhánh cần xử lý TSĐB theo phương thức thỏa thuận ghi trên hợp đồng khản trương, kiên quyết nhằm nhanh chóng giải quyết vốn vay bị ứ đọng. Trong thời gian chưa xử lý được tài sản có thể có biện pháp thích hợp để thu giữ, khai thác, sử dụng các tài sản đó nhằm tạo nguồn thu nợ.

- **Sử dụng hợp lý nguồn quỹ dự phòng rủi ro**: Bản chất của tín dụng là đi kèm với rủi ro vì vậy bất cứ khi nào giải ngân cho KH vay thì NH luôn trích lập dự phòng

rủi ro cho khoản vay đó. Quỹ này dùng để bù đắp cho những khoản vay không thu hồi được trở thành chi phí của NH. Còn nếu khoản vay được hoàn trả thì số tiền trích lập sẽ được hoàn nhập vào nguồn vốn của NH. Hiện nay tại chi nhánh Tây Hà Nội tuy số tiền được trích lập DPRR có tăng tỷ lệ thuận với số nợ có rủi ro nhưng tỷ lệ trích lập DPRR còn chưa đáp ứng kịp thời số nợ cần bù đắp. Vì thế NH cần phải chú trọng hơn nữa trong việc trích lập dự phòng để đáp ứng kịp thời về nợ xấu tránh rủi ro cho NH. Nhưng NH cũng nên chú ý mức trích lập dự phòng hợp lý để không quá thâm hụt vào nguồn vốn của mình.

- Do có rất nhiều trường hợp nợ khó đòi xảy ra tại chi nhánh là vì CBTD không theo dõi thường xuyên hoạt động của KH khiến cho những tình huống bất ngờ khi KH không đủ khả năng trả nợ làm NH có rủi ro. Vậy nên **CBTD cần thực hiện tốt chính sách chăm sóc khách hàng** mà Chi nhánh đã đề ra:

+ *Chủ động phân công cán bộ có trách nhiệm theo dõi nắm bắt những biến động trên tài khoản của khách hàng* chiến lược để có hướng chăm sóc KH kịp thời và xử lý lãi suất tiền gửi cũng như tiền vay linh hoạt để đảm bảo hiệu quả cao trong kinh doanh cũng như khả năng cạnh tranh của Chi nhánh trên thị trường. Do ý thức trả nợ của một số KH còn yếu nên CBTD cũng cần theo dõi sát sao KH từ việc sử dụng vốn có hợp lý không, đúng mục đích vay không đến những yếu tố có thể ảnh hưởng đến tình hình tài chính và khả năng trả nợ của KH để tránh trường hợp KH gian dối, không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ.

+ *Thông qua quá trình kiểm tra kiểm sát vốn cho vay, chi nhánh phải thường xuyên đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng.* Nếu phát hiện KH có sự thiếu trung thực trong cung cấp thông tin thì chi nhánh phải thực hiện xử lý theo quyền và nghĩa vụ của mình. Điều này rất cần thiết vì trong quá trình sử dụng vốn vay sẽ phát sinh nhiều rủi ro tiềm ẩn, chi nhánh phải tiến hành kiểm tra theo dõi để có biện pháp thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng.

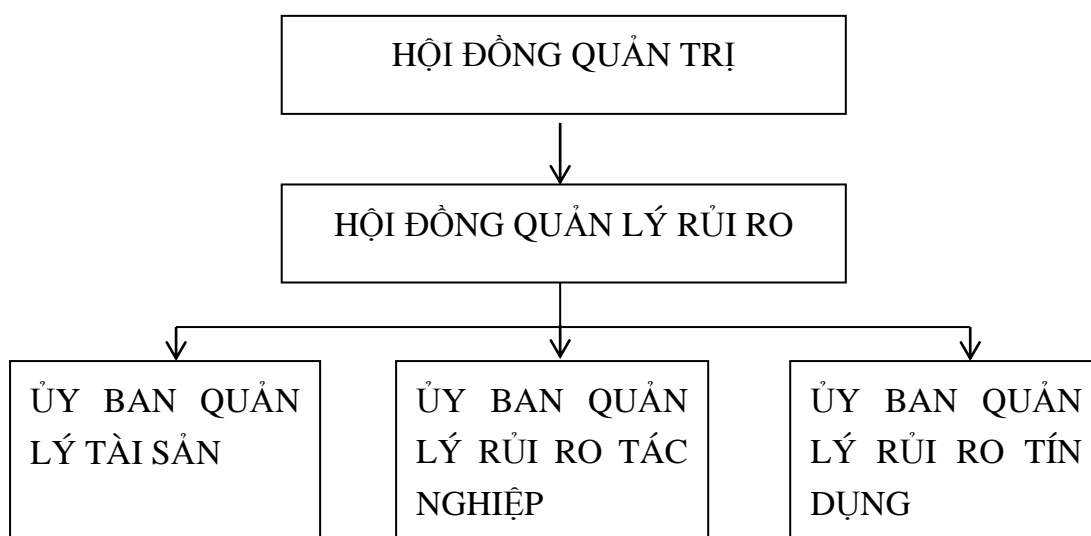
- **Rà soát và nâng cao chất lượng cán bộ** đặc biệt là cán bộ giao dịch và cán bộ tín dụng. Hiện nay chi nhánh vẫn còn có những trường hợp cán bộ lâu năm không chịu sáng tạo, mất đi nhiệt tình trong công việc, còn ỷ lại vào thâm niên và cơ chế cũ cùng với sự tín nhiệm của cấp trên nên đôi khi có những quyết định cảm tính, sai lầm dẫn đến rủi ro cho các khoản vay. Vì thế NH nên tiếp tục cải tiến mạnh mẽ cơ chế lương thưởng để làm động lực cho cán bộ. Phân loại cán bộ, có chế độ lương thưởng căn cứ vào số lượng và chất lượng công việc. Coi trọng việc giáo dục đạo đức nghề nghiệp của các cán bộ trong Chi nhánh, cần quan tâm đúng mức tới những cán bộ có nhiều thành tích xuất sắc, tìm kiếm được KH tốt, thu hồi được nợ xấu. Đồng thời xử lý kỷ luật nghiêm đối với những cán bộ làm sai quy trình gây ra nợ xấu hoặc làm thiệt hại

tới quyền lợi của NH cũng như của KH. Có thể tiến hành quy hoạch cán bộ theo tiêu thức, một cán bộ có thể quy hoạch nhiều vị trí hoặc một vị trí quy hoạch nhiều cán bộ.

### 3.3.3. Giải pháp về cơ cấu tổ chức quản trị rủi ro tác nghiệp

Tuy hoạt động quản trị rủi ro đang ngày càng được chi nhánh chú trọng hơn nhưng vẫn chưa hề có một hệ thống quản trị rủi ro chuyên nghiệp và đồng bộ, có sự phối hợp giữa toàn thể phòng ban trong chi nhánh, để nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro nên khóa luận đề xuất Vietinbank có thể xây dựng mô hình quản lý rủi ro phù hợp với thông lệ quốc tế như sau:

**Sơ đồ 3.1. Mô hình cấu trúc tổ chức hoạt động quản trị rủi ro**



- **Hội đồng quản trị rủi ro:** Hoạt động dưới quyền chỉ đạo của Hội đồng quản trị. Mục đích của hội đồng này là đảm bảo cho Vietinbank luôn duy trì khung quản lý rủi ro một cách thận trọng và hiệu quả, giám sát tất cả các loại rủi ro, kiểm soát việc phân quyền và thực hiện chức năng quản lý rủi ro đối với các ủy ban liên quan. Trách nhiệm của hội đồng quản lý rủi ro là đảm bảo việc tuyên bố chính sách quản lý đối với mỗi loại rủi ro đều được hội đồng quản lý rủi ro chuẩn bị để hội đồng quản trị phê duyệt. Đảm bảo chính sách quản lý rủi ro đã được thực hiện nghiêm chỉnh, quản lý nguồn vốn trích dự phòng rủi ro của Vietinbank, đảm bảo đã xây dựng hạn mức hợp lý đối với rủi ro tác nghiệp, rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng, rà soát hoạt động của các ban quản lý rủi ro.

Hoạt động dưới sự chỉ đạo của hội đồng quản lý rủi ro gồm: Ủy ban quản lý tài sản, ủy ban quản lý rủi ro tác nghiệp, ủy ban quản lý rủi ro tín dụng.

- **Ủy ban quản lý tài sản:** là nơi quản lý tập hợp các danh mục tài sản trong hệ thống, thẩm định đánh giá trị giá TSĐB, đánh giá các rủi ro của tài sản đó, là căn cứ cho các chi nhánh về cơ hội và nguy cơ tiềm ẩn để đưa ra những quyết định chính xác

nhất khi sử dụng tài sản này. Với ủy ban này có thể giúp ngăn ngừa những hành vi lừa đảo của KH về tài sản đảm bảo.

- **Ủy ban quản lý rủi ro tác nghiệp:** Mục đích của ủy ban này là giám sát tích cực quá trình quản trị rủi ro tác nghiệp trong phạm vi NH. Trách nhiệm của ủy ban này là xây dựng khung quản lý rủi ro tác nghiệp, xây dựng quy trình và các văn bản hướng dẫn quản lý rủi ro hoạt động cụ thể hóa chính sách của hội đồng quản trị.

- **Ủy ban quản lý rủi ro tín dụng:** Giám sát quản lý quy trình quản trị rủi ro tín dụng trong hệ thống NH mình, từ đó có những chỉ đạo, hướng dẫn điều chỉnh kịp thời theo từng đơn vị tuyến dưới.

*Các phòng ban trong đơn vị của hệ thống Vietinbank:* Tham gia soạn thảo các quy định quản lý rủi ro tác nghiệp cho một số nghiệp vụ khi được ban lãnh đạo yêu cầu, kiểm soát và giám sát toàn bộ quá trình quản lý rủi ro tại bộ phận mình, báo cáo kịp thời, chính xác cho phòng ban quản lý rủi ro tác nghiệp tại đơn vị mình.

*Phòng quản lý rủi ro tại chi nhánh:* có nhiệm vụ làm tham mưu, giúp ban lãnh đạo đơn vị tổ chức, thực hiện công tác quản lý rủi ro tại đơn vị, tổng hợp kết quả công tác quản lý rủi ro trong đơn vị, xác định, đo lường, giám sát và quản lý rủi ro tác nghiệp của toàn đơn vị.

### **3.3.4. Giải pháp về môi trường làm việc**

- **Trang bị cơ sở vật chất, đảm bảo môi trường làm việc an toàn thuận lợi:**

+ Chi nhánh cần nghiên cứu, xây dựng và hoàn thiện các tiêu chuẩn, định mức về trang bị công cụ lao động, không gian làm việc... để hỗ trợ cho cán bộ thực hiện tác nghiệp một cách hiệu quả nhất.

+ Rà soát kiểm tra thường xuyên tình trạng cơ sở vật chất đang quản lý để có kế hoạch đầu tư bổ sung thay thế kịp thời đảm bảo đủ trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

- **Xây dựng văn hóa quản lý rủi ro trong chi nhánh:** Xây dựng một chi nhánh có quan niệm, tập quán, truyền thống chi phối hành vi của mọi thành viên là việc thực hiện mục đích hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất. Những nội dung cần có trong văn hóa quản lý rủi ro của Vietinbank Tây Hà Nội bao gồm:

- + Ý thức cảnh giác về rủi ro tác nghiệp của cán bộ lãnh đạo đến nhân viên NH.
- + Các nguyên tắc trong nhận diện, chấp nhận và ứng xử đối với rủi ro.
- + Tính công khai minh bạch trong việc công bố thông tin ra bên ngoài.
- + Các nguyên tắc trao đổi thông tin giữa các bộ phận trong nội bộ NH và công tác quản trị rủi ro.



### **3.4. Một số kiến nghị**

Để giải quyết những tác động của các nguyên nhân khách quan, chi nhánh có thể đưa ra một số kiến nghị sau:

#### **3.4.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước**

- NHNN cần rà soát lại các văn bản còn thiếu đồng bộ và một số văn bản không còn phù hợp với thực tế để hệ thống các văn bản của ngành thống nhất với nhau.

- Tổ chức đánh giá tín dụng độc lập: Hiện tại ở Việt Nam đã có trung tâm tín dụng CIC của NHNN và một số đơn vị khác như các công ty chứng khoán đã làm công tác xếp loại KH. Tuy nhiên độ tin cậy chưa cao, số liệu chưa mang tính cập nhật khiến cho NHTM và các TCTD ít sử dụng thông tin do CIC cung cấp. Do đó NHNN cần chú trọng tới việc nâng cao tính hiệu quả bằng cách:

+ Phương pháp chung để đánh giá tín dụng cần phải được công khai, điều này sẽ tránh được sự che giấu thông tin từ bên phía KH có nhu cầu mà không minh bạch.

+ Phương pháp đánh giá tín dụng cần phải chặt chẽ hơn, có hệ thống và căn cứ vào các số liệu quá khứ, các kết quả đánh giá cần phải liên tục và được rà soát liên tục, điều chỉnh kịp thời theo những thay đổi về tình hình tài chính.

+ Có đủ các nguồn lực cần thiết để thực hiện đánh giá với chất lượng cao, các nguồn lực này cho phép CIC tiếp xúc với các cán bộ quản lý cũng như các tổ chức đang được đánh giá tín dụng để có thể tổng hợp các thông tin quan trọng.

- NHNN cần có các biện pháp để tạo điều kiện nâng cao hiệu quả của các công ty mua bán nợ, giúp các công ty này xử lý các khoản nợ tốt hơn.

- NHNN cần tăng cường công nghệ thông tin vào hệ thống NH, tăng cường kiểm tra kiểm soát nhằm kịp thời phát hiện và xử lý các sai phạm góp phần phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

- NHNN cần sớm ban hành văn bản hướng dẫn chung về công tác quản trị rủi ro tác nghiệp theo kịp lộ trình thông lệ quốc tế như của ủy ban Basel.

- NHNN cần theo dõi, cảnh báo kịp thời các dấu hiệu bất thường của thị trường, lãi suất... để có những chính sách xử lý kịp thời, hợp lý, tránh tổn hại đến hoạt động của các NH.

#### **3.4.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam**

Vietinbank cần có thêm những điều chỉnh để phát huy hơn nữa tính năng động, tự chủ của các chi nhánh, cũng như theo sát hoạt động của chi nhánh để có những sự hỗ trợ kịp thời khi chi nhánh có nguy cơ gặp khó khăn.

- Vietinbank cần chủ động tăng vốn điều lệ để cung cấp và nâng cao chất lượng cho vay, tăng khả năng cạnh tranh, giảm rủi ro. Bên cạnh đó NH cần hoàn thiện bộ

máy từ hội sở chính đến các chi nhánh theo phương diện gọn nhẹ, đa dạng hóa các kênh phân phối từ xa và điện tử nhằm giảm chi phí.

- Vietinbank cần triển khai hơn nữa việc hướng dẫn cụ thể các văn bản bàn về hoạt động NH nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng, tạo điều kiện cho chi nhánh hoạt động có hiệu quả hơn.

- Vietinbank có thể tổ chức các buổi đào tạo, hội thảo về vấn đề quản lý rủi ro trong cho vay ngắn hạn để các cán bộ tín dụng của các chi nhánh có điều kiện trao đổi học tập nâng cao trình độ và trau dồi kinh nghiệm.

- Vietinbank cần tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra để kịp thời phát hiện các sai phạm trong quá trình thẩm định và cho vay, góp phần hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng cho các chi nhánh.

- Vietinbank nên xây dựng mối quan hệ tốt với các công ty mua bán nợ tại Việt Nam như Công ty Quản lý tài sản VAMC, Công ty Mua bán nợ Việt Nam DATC... để có thể kịp thời hợp tác chuyển giao nợ xấu với các công ty này.

- Vietinbank cũng có thể nghiên cứu thành lập công ty mua bán khai thác tài sản đảm bảo để giúp các chi nhánh định giá, thanh lý, chuyển nhượng TSĐB trong từng trường hợp, từ đó giúp các chi nhánh sử dụng TSĐB hiệu quả hơn, nhanh chóng thu hồi vốn hơn.

- Hợp tác sâu rộng hơn với các chi nhánh cùng hệ thống và NH khác trong nước. Trong cuộc đua với các NH nước ngoài thì các NH trong nước không chỉ mang tính “đối kháng” mà còn nên theo hướng “hợp tác hai bên cùng có lợi” thì mới tăng cường được sức cạnh tranh và tinh thần đoàn kết trong cuộc đua này.

- NH cũng có thể bán cổ phần cho các đối tác nước ngoài, đây là một giải pháp cạnh tranh hay với các NH nước ngoài.. NH có thể thông qua việc này nâng cao được năng lực tài chính, bên cạnh đó còn có điều kiện tiếp tục hiện đại hóa công nghệ, đổi mới quản trị điều hành, đào tạo được nguồn lao động từ đó tạo điều kiện nâng cao chất lượng cho vay và mở rộng kinh doanh trên thị trường thế giới.

- Tăng cường mở chi nhánh ở nước ngoài, đây là một bước tiến mới trong việc nâng cao chất lượng cho vay, là cầu nối quan trọng, kết nối giữa kinh tế Việt Nam và thị trường thế giới không chỉ tài trợ vốn mà còn cung cấp dịch vụ cho các giao dịch xuyên quốc gia. Đây cũng là yêu cầu tất yếu và mục tiêu cần được đặt ra trong lộ trình hội nhập quốc tế.



### **3.4.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Tây Hà Nội**

- Chi nhánh cần ban hành những chính sách hợp lý giữa chi nhánh và chính quyền địa phương, những liên kết giữa chi nhánh với các chi nhánh Vietinbank khác tại thành phố để hỗ trợ nhau. Cần có sự kết hợp với các công ty bảo hiểm để giúp giảm thiệt hại khi sự cố xảy ra cho KH, đảm bảo thu nợ được đúng hạn.

- Chi nhánh nên thành lập phòng thẩm định TSDB của KH, phòng phân tích, đánh giá tình hình kinh tế, thông tin KH, để có cái nhìn sâu sắc, toàn diện và chuyên môn hóa hơn về KH và để đưa ra được những nhận xét, phán quyết đúng đắn, tránh sai sót, mang lại hiệu quả cho hoạt động cho vay.

- Cần thường xuyên tổ chức tập huấn, bồi dưỡng đạo đức cho cán bộ tín dụng bên cạnh những lớp bồi dưỡng nghiệp vụ, trang bị cho cán bộ những kiến thức từ chung nhất đến riêng nhất về cho vay ngắn hạn để giúp các cán bộ tín dụng có cái nhìn tổng quát nhất trong quá trình thẩm định và cho vay.

- Chi nhánh cũng cần trang bị thêm các thiết bị, máy móc áp dụng công nghệ hiện đại hơn nhằm tiết kiệm thời gian cho cán bộ tín dụng mà cũng để đảm bảo tính chính xác cao hơn, giúp quá trình giải quyết hồ sơ KH được nhanh chóng và chuẩn xác hơn.

### **Kết luận chương 3**

Chương 3 đã đưa ra một số đánh giá chung sau hàng loạt các chỉ tiêu được đưa ra ở chương 2. Bên cạnh đó, chương 3 nêu lên những định hướng trong năm tới mà Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Tây Hà Nội hướng tới. Ngoài ra, chương 3 cũng hướng đến các giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong cho vay ngắn hạn dựa trên thực tế tại chi nhánh Tây Hà Nội, sau đó, đưa ra một số kiến nghị, đề xuất đối với Chính phủ, NHNN, Vietinbank và cho chính Vietinbank Tây Hà Nội nhằm giúp chi nhánh nâng cao chất lượng cho vay ngắn hạn, giúp cho phát triển kinh doanh một cách bền vững hơn.

## KẾT LUẬN

Với đề tài “*Một số giải pháp hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội*” đã làm rõ được những giải pháp hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn trên cơ sở sử dụng những phương pháp nghiên cứu lý luận và thực tiễn. Khóa luận đã nêu lên được:

- Tổng quan về NHTM và hoạt động cho vay ngắn hạn của ngân hàng. Bên cạnh đó là khái niệm, vai trò, chức năng, phân loại rủi ro cho vay ngắn hạn, quá trình quản trị rủi ro cho vay ngắn hạn cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến quy trình đó.

- Phân tích được thực trạng cho vay ngắn hạn, thực trạng quản lý rủi ro cho vay ngắn hạn tại chi nhánh Tây Hà Nội, từ đó rút ra được những điểm còn tồn tại và nguyên nhân của nó mà Chi nhánh cần nghiên cứu để không ngừng hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn đến mức thấp nhất.

- Từ những cơ sở lý thuyết và khảo sát thực tế tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội, khóa luận đã nêu ra những kiến nghị, giải pháp hạn chế rủi ro cho vay ngắn hạn tại chính Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội.

Do kiến thức còn hạn hẹp, thời gian nghiên cứu thực tiễn không dài nên khóa luận không tránh khỏi những sai sót và tính toàn diện, rất mong nhận được sự góp ý và thông cảm của thầy cô. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn Th.s Nguyễn Phương Mai đã dành thời gian chỉ bảo và hướng dẫn tận tình cho em. Đồng cảm ơn Ban Giám đốc và các anh, chị trong Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Tây Hà Nội đã giúp đỡ em tổng hợp và phân tích số liệu để hoàn thành khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn

Sinh viên

Lương Diệu Linh

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Mai Văn Bạ,(2010), “*Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*”, Đại học Thăng Long, NXB Tài chính.
2. Báo người đưa tin (2013)  
<http://www.nguoiduatin.vn/vietinbank-25-nam-mot-chang-duong-phat-trien-a89587.html>
3. “*Dự thảo Thông tư quy định về hệ thống quản lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng*”, (2014).  
[http://www.vnba.org.vn/index.php?option=com\\_content&view=article&id=13732:d-tho-thong-t-quy-nh-v-h-thng-qun-ly-ri-ro-trong-hot-ng-ngan-hang&catid=48:gop-y-van-ban&Itemid=101](http://www.vnba.org.vn/index.php?option=com_content&view=article&id=13732:d-tho-thong-t-quy-nh-v-h-thng-qun-ly-ri-ro-trong-hot-ng-ngan-hang&catid=48:gop-y-van-ban&Itemid=101)
4. PGS.TS Đinh Xuân Hạng, (2012), Giáo trình “*Quản trị tín dụng Ngân hàng thương mại*”, NXB Tài chính.
5. Phan Thị Mai Hoa, (2007), “*Giải pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHCT 2 TP.HCM*”, Luận văn thạc sỹ kinh tế.
6. Đinh Thị Kim Loan, (2007), “*Rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Công thương Việt Nam – Thực trạng và giải pháp*”, Luận văn Thạc sỹ kinh tế.
7. *Luật các tổ chức tín dụng*, (2010),  
[http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class\\_id=1&mode=detail&document\\_id=96074](http://vanban.chinhphu.vn/portal/page/portal/chinhphu/hethongvanban?class_id=1&mode=detail&document_id=96074)
8. PGS.TS. Nguyễn Thế Mùi, “*Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*”, NXB Tài chính, Hà Nội.
9. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Tây Hà Nội, (2011), “*Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*”, Hà Nội.
10. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Tây Hà Nội, (2012), “*Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*”, Hà Nội.
11. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Tây Hà Nội, (2013), “*Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*”, Hà Nội.
12. Phòng kinh doanh, “*Báo cáo phương hướng nhiệm vụ năm 2015*”, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Tây Hà Nội.
13. “*Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng*”, (2001)  
[http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View\\_Detail.aspx?ItemID=16784](http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=16784)
14. GS .TS Nguyễn Văn Tiến, (2010), “*Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*”, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
15. GS.TS Nguyễn Văn Tiến, (2012), Giáo trình “*Quản trị Ngân hàng thương mại*”, NXB Thống kê, Hà Nội.

16. TS. Nguyễn Văn Tiến, (2002), “*Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*”, Học viện Ngân hàng, NXB Thống kê.
17. Thông tư 02 “*Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài*”, (2013).  
[http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View\\_Detail.aspx?ItemID=28340](http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=28340).
18. Thông tư 15 “*Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro cho vay trong hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ của Ngân hàng Nhà nước*”, (2010).  
[http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View\\_Detail.aspx?ItemID=25525](http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=25525)
19. Thông tư 36 “*Quy định các giới hạn, tỷ lệ đảm bảo, an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài*”, (2014).  
<http://www.sbv.gov.vn/portal/filedownload/upload/VBQPPL/36.pdf>
20. Một số trang web khác:
- [www.luanvan.net.vn](http://www.luanvan.net.vn)
  - [www.vietinbank.vn](http://www.vietinbank.vn)
  - <http://vietstock.vn/>
  - [www.vi.wikipedia.org](http://www.vi.wikipedia.org)
  - ...