

HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH CẦN THƠ TỪ PHÂN TÍCH DỰ ÁN ĐẦU TƯ NHÀ MÁY CHẾ BIẾN THỦY SẢN AN PHƯỚC

Dương Kiện Văn^{1*}, Lê Danh Đồng¹ và Trương Thị Kim²

¹Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Cần Thơ

²Trường Đại học Nam Cần Thơ

(*Email: vandk@scb.com.vn)

Ngày nhận: 23/9/2021

Ngày phản biện: 23/10/2021

Ngày duyệt đăng: 01/12/2021

TÓM TẮT

Quản trị rủi ro tín dụng là công tác quan trọng trong quản trị tại một doanh nghiệp. Mục tiêu nghiên cứu nhằm đề xuất các giải pháp, kiến nghị hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng trong việc thẩm định đầu tư dự án tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Cần Thơ (SCB Cần Thơ) thông qua trường hợp phân tích một dự án đầu tư thuộc Nhà máy chế biến thủy sản An Phước. Số liệu được thu thập qua phỏng vấn chuyên sâu 50 lãnh đạo tại chi nhánh và các phòng giao dịch trực thuộc SCB Cần Thơ. Từ thực tế dự án đầu tư Nhà máy chế biến thủy sản An Phước, trên cơ sở phân tích, đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu và bài học kinh nghiệm, phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến việc hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng, nhóm tác giả đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng này.

Từ khóa: Nhà máy chế biến thủy sản An Phước, quản trị rủi ro tín dụng, SCB Cần Thơ

Trích dẫn: Dương Kiện Văn, Lê Danh Đồng và Trương Thị Kim, 2021. Hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Cần Thơ từ phân tích dự án đầu tư Nhà máy chế biến thủy sản An Phước. Tạp chí Nghiên cứu khoa học và Phát triển kinh tế Trường Đại học Tây Đô. 13: 128-143.

*Ths. Dương Kiện Văn – Giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn – PGD. Ninh Kiều, CN. Cần Thơ

1. GIỚI THIỆU

Ngân hàng là một trung gian tài chính có chức năng nhận tiền gửi của dân cư, tài chính kinh tế, tài chính tín dụng... và cho vay lại các thành phần kinh tế với lãi suất thích hợp. Ngân hàng có vai trò quan trọng trong việc đảm bảo sự thanh khoản trong nền kinh tế. Hiện nay, công tác quản trị rủi ro tín dụng có vai trò cực kỳ quan trọng đối với các ngân hàng nói riêng và cả hệ thống tài chính nói chung. Việc đánh giá, thẩm định và quản lý tốt các khoản cho vay, các khoản dự định giải ngân sẽ hạn chế những rủi ro tín dụng mà ngân hàng sẽ gặp phải, và tất yếu sẽ giảm bớt nợ xấu cho ngân hàng.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Cần Thơ (SCB Cần Thơ) là một trong số hơn 52 tổ chức tín dụng, tổ chức cho thuê tài chính đang hoạt động trên địa bàn Thành phố Cần Thơ với sự cạnh tranh lẫn nhau ngày càng khốc liệt và điều đó cũng tạo nhiều rủi ro hơn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng chủ yếu trong thu nhập của các ngân hàng. Tuy nhiên, hoạt động này luôn tiềm ẩn những rủi ro cao, đặc biệt là trong nền kinh tế đang phát triển như nước ta hiện nay bởi hệ thống thông tin thiếu minh bạch và không đầy đủ, trình độ quản trị rủi ro còn nhiều hạn chế, tính chuyên nghiệp của nhân viên ngân hàng vẫn chưa cao,... Rủi ro tín dụng luôn song hành cùng với các hoạt động tín dụng của một chi nhánh. Chúng ta không thể loại bỏ hoàn toàn yếu tố rủi ro trong hoạt động tín dụng mà chỉ có thể áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa và giảm tối đa thiệt hại khi rủi ro xảy ra. Trong hoạt động cho vay, nhất là cho

vay đầu tư các dự án ở các ngân hàng trên địa bàn Thành phố Cần Thơ nói chung và SCB Cần Thơ nói riêng, tình hình thẩm định các dự án nhìn chung còn khá sơ sài, chưa được quan tâm đúng mức, cách thức thẩm định các dự án còn khá tùy tiện, chưa đi vào khuôn mẫu và chưa đánh giá hết những rủi ro có thể xảy ra khi chấp nhận đầu tư vào dự án.

2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý thuyết

Rủi ro tín dụng và các loại rủi ro khác của ngân hàng là sự hiện hữu khách quan vốn có trong các nghiệp vụ của ngân hàng. Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng có yếu tố chủ quan từ phía khách hàng vay và ngân hàng cho vay, đồng thời cũng có yếu tố khách quan từ môi trường kinh doanh. Mỗi ngân hàng cần xây dựng cho mình một chính sách quản trị rủi ro riêng biệt dựa trên một số nguyên tắc như chấp nhận rủi ro, điều hành rủi ro cho phép, quản lý độc lập các rủi ro, chuyển đẩy các rủi ro không cho phép... Mục đích nhằm xây dựng được một hệ thống phòng chống từ xa, đưa ra được giải pháp nhằm điều tiết các tác động xấu đến tình hình tài chính của ngân hàng.

Đối với rủi ro tín dụng riêng biệt, có các mô hình đo lường đang được sử dụng bao gồm các mô hình định tính và các mô hình định lượng.

- Các mô hình định tính thông dụng gồm:

+ Mô hình 6C: Character, Capacity, Cashflow, Colateral, Condition, Control.

+Mô hình 5P: Purpose, Payment, Protection, Policy, Pricing.

- Các mô hình định lượng (hay mô hình điểm số tín dụng) gồm:

+ Xếp hạng của Moody's và Standard & Poor's.

+ Mô hình điểm số Z.

+ Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng.

+ Mô hình dự đoán xác suất vỡ nợ.

+ Mô hình tỷ lệ vỡ nợ quá khứ (Mortality rate derivation of credit risk).

+ Mô hình tỷ lệ sinh lời điều chỉnh theo mức rủi ro RAROC (Risk adjusted return on capital).

- Đối với các rủi ro danh mục cho vay, các mô hình đơn giản về rủi ro cho vay tập trung:

+ Mô hình phân tích chuyển hạng (Migration analysis).

+ Mô hình yêu cầu xác định tỷ lệ giữa số lượng cho vay tối đa một người vay hoặc một lĩnh vực cụ thể trên danh mục cho vay.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp tiếp cận tình huống, sử dụng một dự án cụ thể mà ngân hàng đã tài trợ để phân tích các yếu tố, nguyên nhân ảnh hưởng đến rủi ro và các biện pháp hạn chế đến mức thấp nhất tổn thất do rủi ro gây ra. Bên cạnh đó, sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính thông qua phỏng vấn nhóm chuyên gia gồm các cán bộ quản lý tại Hội sở SCB để xây dựng đề cương bảng câu hỏi, đánh giá môi trường và tư vấn giải pháp. Bảng câu hỏi gồm 25 câu được chia làm 03 nhóm

nguyên nhân rủi ro là nhóm nguyên nhân khách quan do môi trường kinh doanh, nhóm nguyên nhân chủ quan từ phía khách hàng và nhóm nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng. Từ bảng câu hỏi này, tác giả tiến hành phỏng vấn chuyên sâu 50 người là lãnh đạo tại chi nhánh và các phòng giao dịch trực thuộc SCB Cần Thơ cũng như lãnh đạo của một số chi nhánh lân cận để làm rõ vấn đề nghiên cứu.

2.2.1. Phương pháp đánh giá rủi ro tại SCB Cần Thơ

Tại SCB Cần Thơ, để đánh giá rủi ro đối với một dự án đầu tư theo phương pháp định tính thì có hai phương pháp đánh giá là phương pháp chấm điểm tín dụng và phương pháp phân tích SWOT.

Phương pháp chấm điểm tín dụng

Đây là một trong những phương pháp định tính mà ngân hàng thường xuyên sử dụng và được coi là có hiệu quả cao trong công tác quản lý rủi ro tại hệ thống ngân hàng thương mại hiện nay. Phương pháp xếp hạng tín dụng nội bộ trong Ngân hàng SCB Cần Thơ sử dụng việc chấm điểm với các nhóm chỉ tiêu tài chính và phi tài chính của từng đối tượng khách hàng, kết hợp với việc so sánh với các dự án tương tự, xin ý kiến của các chuyên gia và phương pháp thống kê để xếp hạng khách hàng. Trong các nhóm chỉ tiêu tài chính và phi tài chính sẽ có nhiều nhóm chỉ tiêu nhỏ điều này tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng, từng ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh và quy mô của khách hàng.

Bảng 1. Phân nhóm và xếp hạng khách hàng tại SCB Cần Thơ

Nhóm khách hàng	Mức xếp hạng	Ý nghĩa
1	AAA	Đây là khách hàng có mức xếp hạng cao nhất. Khả năng hoàn trả khoản vay của khách hàng được là đặc biệt tốt.
2	AA	Khách hàng xếp hạng AA có năng lực trả nợ không kém nhiều so với khách hàng được xếp hạng AAA. Khả năng hoàn trả khoản nợ của khách hàng được xếp hạng này là rất tốt.
3	A	Khách hàng xếp hạng A có thể có nhiều khả năng chịu tác động tiêu cực của các yếu tố bên ngoài và các điều kiện kinh tế hơn các khách hàng được xếp hạng cao hơn. Tuy nhiên khả năng trả nợ vẫn được đánh giá là tốt
4	BBB	Khách hàng xếp hạng BBB có các chỉ số cho thấy khách hàng hoàn toàn có khả năng hoàn trả đầy đủ các khoản nợ. Tuy nhiên, các điều kiện kinh tế bất lợi và sự thay đổi của các yếu tố bên ngoài có nhiều khả năng hơn trong việc làm suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng.
5	BB	Khách hàng xếp hạng BB ít có nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các nhóm từ B đến D. Tuy nhiên, các khách hàng này đang phải đối mặt với nhiều rủi ro tiềm ẩn hoặc các ảnh hưởng từ các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế bất lợi, các ảnh hưởng này có khả năng dẫn đến sự suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng.
6	B	Khách hàng xếp hạng B có nhiều nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các khách hàng nhóm BB. Tuy nhiên, hiện thời khách hàng vẫn có khả năng hoàn trả khoản vay. Các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế nhiều khả năng ảnh hưởng đến khả năng hoặc thiện chí trả nợ của khách hàng.
6	CCC	Khách hàng xếp hạng CCC hiện thời đang bị suy giảm khả năng trả nợ, khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc vào độ thuận lợi của các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế. Trong trường hợp có các yếu tố bất lợi xảy ra, khách hàng có nhiều khả năng không trả được nợ.
	CC	Khách hàng xếp hạng CC hiện thời đang bị suy giảm nhiều khả năng trả nợ.
7	C	Khách hàng xếp hạng C trong trường hợp đã thực hiện các thủ tục xin phá sản hoặc có các động thái tương tự nhưng việc trả nợ của khách hàng vẫn đang được duy trì.

D	Khách hàng xếp hạng D trong trường hợp đã mất khả năng trả nợ, các tổn thất đã thực sự xảy ra; không xếp hạng D cho các khách hàng mà việc mất khả năng trả nợ mới chỉ là khả năng, dự kiến.
---	--

(Nguồn: Phòng Kinh doanh – SCB Cần Thơ)

Từ việc xếp hạng khách hàng vào các nhóm như trên ngân hàng sẽ định ra các chính sách tương ứng với mỗi nhóm cụ thể để kiểm soát và quản lý rủi ro chặt chẽ, hiệu quả hơn.

Phương pháp phân tích SWOT

Phân tích SWOT là phương pháp đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, những cơ hội và thách thức của khách hàng và về dự án xin vay vốn. Phương pháp thường tập trung vào việc đánh giá các mặt như thị trường, sản phẩm dịch vụ, kênh phân phối, lợi thế so sánh trong ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của khách hàng và của dự án đầu tư. Phương pháp có sự phối kết hợp của phương pháp thống kê, xin ý kiến chuyên gia, đối chiếu các chỉ tiêu theo từng ngành và lĩnh vực cụ thể. Từ những phân tích trên ngân hàng sẽ phát hiện ra nguy cơ rủi ro có thể xảy ra với dự án và từ đó đưa ra giải pháp ngăn chặn và giảm thiểu rủi ro tối ưu nhất.

3. PHÂN TÍCH RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG SCB CẦN THƠ THÔNG QUA DỰ ÁN NHÀ MÁY THỦY SẢN AN PHƯỚC CỦA DNTN CÁT TƯỜNG

3.1. Giới thiệu sơ lược dự án

Dự án đầu tư Nhà máy chế biến thủy sản An Phước của Doanh nghiệp tư nhân (DNTN) Cát Tường với tổng diện tích khuôn viên của nhà máy trên 40.000 m²,

diện tích xây dựng nhà xưởng 13.915 m², diện tích sàn 14.594 m². Tổng vốn đầu tư 160 tỷ đồng. Hình thức đầu tư là mua lại toàn bộ nhà máy bao gồm nhà xưởng, kho lạnh các công trình phụ và máy móc thiết bị chế biến thủy sản xuất khẩu của Nhà máy thủy sản An Phước. Thời gian hoạt động của dự án là 10 năm.

Hiệu quả tài chính của dự án

Thị trường đầu vào vào ổn định, đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp. Còn thị trường đầu ra gồm tiêu thụ trong nước và xuất khẩu, nhìn chung ổn định. Sau khi mua Nhà máy An Phước, doanh nghiệp sẽ chuyển toàn bộ công nhân ở nhà máy hiện hữu về nên không ảnh hưởng đến khả năng thực hiện phương án. Doanh nghiệp đã cho kỹ thuật kiểm tra máy móc, thiết bị, sửa chữa kịp thời nên máy móc thiết bị đáp ứng được quá trình sản xuất. Như vậy, dự án đầu tư nhà máy chế biến thủy sản với công suất thiết kế là 30.000 tấn cá thành phẩm/năm. Do doanh nghiệp mua lại Nhà máy An Phước vào thời điểm khoảng cuối năm 2016 và phải thực hiện sửa chữa, nâng cấp, đồng thời chạy vận hành thử để kiểm tra khả năng hoạt động của máy móc thiết bị, ngoài ra để đáp ứng được nhu cầu sản xuất mới nên cần có thời gian sắp xếp lại bộ máy tổ chức điều hành. Chính vì vậy trong khoảng thời gian này công suất hoạt động rất thấp, doanh nghiệp hoạt động chủ yếu là bán

lượng hàng tồn kho sẵn có nên ta có thể xem như năm 0 công suất bằng 0. Năm 2017 công suất hoạt động của Nhà máy tăng lên 40%, và tăng dần trong những năm tiếp theo. Theo dự tính từ năm thứ 6 trở đi Nhà máy sẽ dần đạt mức hoạt động cao nhất (từ 85%). Sau khi chuyển về nhà máy mới với công suất lớn hơn, hệ thống máy móc thiết bị hiện đại hơn do được đầu tư mới, nâng cấp, sửa chữa, bảo trì sẽ giúp Doanh nghiệp tăng hiệu quả sản xuất cả về chất lượng lẫn số lượng, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, mở rộng quy mô và thị phần. Trong trường hợp tốt nhất, điều kiện kinh doanh thuận lợi (nguồn nguyên liệu dồi dào, Doanh nghiệp ký kết được các đơn hàng đầu ra lớn, tình hình xuất khẩu thuận lợi...) thì nhà máy sẽ hoạt động với công suất cao nhất có thể, tối đa có thể lên đến 95%. Tuy nhiên nếu gặp phải điều kiện khó khăn (chi phí đầu vào cao, nguồn nguyên liệu khan hiếm, khó khăn trong các yếu tố đầu ra) thì Doanh nghiệp vận hành nhà máy với công suất hoạt động xấu nhất. Mặc dù hoạt động trong điều kiện xấu nhất nhưng Doanh nghiệp vẫn đảm bảo khả năng trả nợ cho SCB Cần Thơ.

3.2. Phân tích rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro khi DNTN Cát Tường đầu tư vào dự án Nhà máy Thủy sản An Phước

3.2.1. Rủi ro định tính

- Rủi ro cơ chế chính sách: Thủy sản là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Mới đây, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 1690/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược phát triển thủy sản Việt Nam đến năm 2020

với 8 nhóm giải pháp để phát triển ngành thủy sản. Trong đó đứng đầu là tập trung tổ chức lại sản xuất theo chuỗi giá trị từ sản xuất nguyên liệu đến chế biến tiêu thụ ở tất cả các lĩnh vực và đối tượng sản phẩm; trọng tâm là khai thác biển, nuôi tôm nước lợ, cá tra, ba sa, nhuyễn thể hai mảnh vỏ; tạo sự gắn kết, chia sẻ lợi nhuận, rủi ro giữa người sản xuất nguyên liệu và doanh nghiệp chế biến thủy sản. Qua đó cho thấy cơ chế chính sách của chính phủ trong thời điểm hiện tại và định hướng trong tương lai là khuyến khích đẩy mạnh phát triển ngành nuôi trồng chế biến thủy hải sản.

- Rủi ro thị trường, thu nhập, thanh toán: Do ngành thủy sản cá tra fillet xuất khẩu chịu khá nhiều ảnh hưởng thị trường kinh tế thế giới. Tính đến hết tháng 12/2015, nhu cầu nhập khẩu cá tra chưa có dấu hiệu tích cực hơn ở 3 thị trường nhập lớn là: Mỹ, EU, ASEAN, Mexico. Tuy nhiên, ở một số thị trường khác doanh số xuất khẩu cá tra lại tăng như ở Anh (tăng 13,9%); Trung Quốc – Hongkong (tăng 42,7%) và Ảrập Xêút (tăng 4,2%). Do đó doanh nghiệp cần có biện pháp, chính sách nhằm giảm thiểu những khó khăn như về biến động giá, tỷ giá. Với thời gian hoạt động trong các năm qua cho thấy doanh nghiệp đã có được những kinh nghiệm trong nghề, ổn định thị trường đầu ra, hoạt động có lợi nhuận.

- Rủi ro về cung cấp các yếu tố đầu vào: DNTN Cát Tường đã có được các đối tác cung ứng nguồn nguyên liệu, bên cạnh đó khu vực hoạt động của nhà máy là nơi tập trung các vùng nuôi cá nguyên liệu khá lớn nên nguồn nguyên liệu tương

đổi ổn định. Hiện tại, doanh nghiệp không có liên kết vùng nuôi với hộ dân do nguồn nguyên liệu trên thị trường hiện tại vẫn rất dồi dào và doanh nghiệp còn có nguồn khách hàng truyền thống cung cấp cá tra nên đủ đảm bảo cho hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, trong thời gian tới doanh nghiệp cũng cần có chính sách liên kết, mở rộng vùng nuôi nhằm bảo đảm về số lượng và chất lượng sản phẩm, đảm bảo năng suất hoạt động và hiệu quả kinh doanh.

- Rủi ro về kỹ thuật và vận hành: DNTN Cát Tường có chuyên viên am hiểu và nắm vững kỹ thuật vận hành, bảo quản và xử lý khi có sự cố phát sinh trong quá trình sản xuất. Bên cạnh đó SCB Cần Thơ đề nghị khách hàng mua bảo hiểm rủi ro cho toàn bộ nhà xưởng, máy móc thiết bị và thành phẩm tồn kho của đơn vị.

- Rủi ro môi trường và xã hội: Ngành thủy sản phụ thuộc rất lớn vào môi trường và khí hậu. Tuy nhiên, khu vực miền tây có khí hậu ôn hòa, hệ thống sông ngòi dày đặc, ít gặp thiên tai bão lụt rất thuận lợi cho việc phát triển ngành thủy sản.

- Rủi ro về TSBĐ: Đối với TSBĐ là máy móc thiết bị, công cụ dụng cụ cần được sử dụng đúng kỹ thuật, bảo quản trong điều kiện tốt, phải được kiểm tra và bảo trì theo định kỳ, kịp thời sửa chữa trong trường hợp bị hỏng tránh dẫn đến tình trạng hư hỏng nặng.

3.2.2. Rủi ro định lượng

- Phân tích tình huống: Giả sử các yếu tố khác không thay đổi, dự kiến có 3 tình huống xảy ra đối với công suất nhà máy là tốt nhất, thường xảy ra nhất và xấu

nhất, thì sau khi phân tích tác giả nhận thấy trường hợp công suất nhà máy với tỷ lệ thấy nhất thì dự án vẫn đạt hiệu quả.

- Phân tích độ nhạy: Giả sử các yếu tố khác không thay đổi, giá bán thành phẩm mặc dù có thay đổi nhưng do hoạt động kinh doanh nhiều năm nên doanh nghiệp có thể dự đoán được sự biến động về giá nguyên liệu trên thị trường. Do đó có thể tìm mua trước nguồn nguyên liệu để tránh chịu sự tác động về giá ví dụ như đặt cọc trước với giá trị đặt cọc lớn, hay thực hiện liên kết vùng nuôi với các hộ dân nuôi cá để đảm bảo nguồn cung với giá thành ổn định.

- Phân tích kết hợp tình huống và độ nhạy thì giả sử giá bán thành phẩm thay đổi, công suất nhà máy có 3 tình huống như phân tích trên thì hiệu quả của phương án vẫn đảm bảo. Và doanh nghiệp có những biện pháp để bảo đảm về giá nguyên liệu đầu vào đồng thời có thể ký kết các hợp đồng cung ứng hàng hóa trong tương lai với giá thành được xác định ngay thời điểm hiện tại.

- Phân tích kịch bản: Giả sử các yếu tố sau cùng thay đổi như giá bán thành phẩm, giá mua các nguyên liệu, tỷ giá, quay tăng trọng thì sau khi phân tích, hiệu quả của dự án vẫn đạt mức mong đợi của doanh nghiệp.

3.2.3. Rủi ro khách quan

Đây là rủi ro do sự thay đổi của môi trường tự nhiên như thiên tai, dịch bệnh, bão lụt gây tổn thất cho khách hàng vay vốn kinh doanh. Các hộ gia đình, các doanh nghiệp vay vốn tại các chi nhánh SCB để kinh doanh nông sản, chăn nuôi

gia cầm gia súc, nuôi trồng thủy sản bị ảnh hưởng bởi thiên tai, bảo lụt, dịch bệnh đã gặp rất nhiều khó khăn trong việc

trả nợ vay. SCB buộc phải khoanh nợ, gia hạn thời gian trả nợ hay cho vay tiếp để khách hàng vay có nguồn trả nợ.

Bảng 2. Kết quả khảo sát rủi ro do nhóm nguyên nhân khách quan

Kết quả khảo sát rủi ro do thay đổi từ chính sách Nhà nước					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
28%	42%	30%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do môi trường pháp lý chưa thuận lợi					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
14%	58%	14%	14%	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do sự thay đổi của môi trường tự nhiên					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
0	58%	14%	28%	0	100 %

(Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả)

3.2.4. Rủi ro chủ quan từ phía khách hàng

Tình hình tài chính doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch; Sử dụng vốn sai mục đích so với phương án kinh doanh khi vay vốn; Năng lực quản lý kinh doanh kém hay vượt quá khả năng quản lý; Kinh doanh thua lỗ, hàng hóa sản xuất ra không bán được; Khách hàng vay vốn tại nhiều tổ chức tín dụng dẫn đến việc sử dụng vốn vay chồng chéo và mất khả năng thanh toán dây chuyền.

3.2.5. Nguyên nhân chủ quan từ phía SCB

- Rủi ro do thiếu thông tin khi thẩm định và khi ra quyết định cho vay nên dẫn đến những quyết định cho vay sai lầm.
- Rủi ro do thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay, hệ thống cảnh báo sớm về các khoản vay có vấn đề không hiệu quả nên can thiệp không kịp thời.
- Rủi ro do áp lực phải hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch hàng năm được giao, chưa thật sự quan tâm đến chất lượng tín dụng.
- Rủi ro do hệ thống kiểm soát trong khi cho vay lỏng lẻo, kém hiệu quả.
- Rủi ro do bố trí cán bộ thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

Bảng 3. Kết quả khảo sát rủi ro do nhóm nguyên nhân chủ quan từ khách hàng

Kết quả khảo sát rủi ro do tình hình tài chính thiếu minh bạch					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
28%	72%	0	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do khách hàng sử dụng vốn sai mục đích					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
0	86%	14%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do năng lực quản lý kinh doanh kém					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
30%	28%	42%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do khách hàng kinh doanh thua lỗ					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
14%	58%	28%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát việc khách hàng vay tại nhiều TCTD					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
14%	42%	44%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro tín dụng do khách hàng cố ý lừa đảo					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
0	14%	72%	14%	0	100 %

(Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả)

Bảng 4. Kết quả khảo sát rủi ro do nhóm nguyên nhân chủ quan từ ngân hàng

Kết quả khảo sát rủi ro do thiếu thông tin khi thẩm định và ra quyết định cho vay					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
42%	28%	30%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do thiếu giám sát và quản lý sau cho vay					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
0	72%	28%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do áp lực phải hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch được giao					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
14%	28%	58%	0	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do hệ thống kiểm soát trong khi cho vay không chặt chẽ					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
14%	44%	28%	14%	0	100 %
Kết quả khảo sát rủi ro do bố trí cán bộ thiếu đạo đức và chuyên môn nghiệp vụ					
Rất nhiều	Nhiều	Trung bình	Ít	Rất ít	Tỷ lệ chọn
0	42%	44%	14%	0	100 %

(Nguồn: Kết quả khảo sát của tác giả)

3.3. Bài học rút ra từ rủi ro dự án

- Về yếu tố con người

Con người đóng vai trò quan trọng mang tính chất quyết định đến chất lượng thẩm định tài chính dự án nói riêng và chất lượng thẩm định dự án nói chung. Thẩm định tài chính dự án là một công việc hết sức phức tạp, tinh vi. Nó không đơn giản chỉ là tính toán theo công thức cho sẵn mà đòi hỏi cán bộ thẩm định phải hội tụ được các yếu tố: Kiến thức, kinh nghiệm, năng lực và phẩm chất đạo đức. Ngoài ba yếu tố trên, cán bộ thẩm định phải có tính kỷ luật cao, phẩm chất đạo đức, lòng say mê và khả năng nhạy cảm trong công việc.

- Về yếu tố thông tin

Việc lấy số liệu, thông tin ở đâu với số lượng bao nhiêu phải được cân nhắc thận trọng trước khi tiến hành phân tích, đánh giá dự án. Trên cơ sở các thông tin đã thu thập được thì việc lựa chọn phương pháp thẩm định thông tin cũng rất quan trọng để tránh được các rủi ro.

- Về hệ thống trang thiết bị phục vụ cho quá trình thẩm định

Bằng hệ thống máy tính hiện đại và các phần mềm chuyên dụng đã giúp cho công tác thẩm định tài chính dự án của các ngân hàng hiện nay diễn ra thuận lợi hơn, với việc tính toán các chỉ tiêu được nhanh chóng, chính xác chi, từ đó rút ngắn thời gian thẩm định dự án.

- Về công tác thẩm định

Đòi hỏi tập hợp của nhiều hoạt động khác nhau, liên kết chặt chẽ với nhau phải có một sự phân công, sắp xếp; quy định

quyền hạn và trách nhiệm của các cá nhân, bộ phận tham gia thẩm định, trình tự tiến hành cũng như mối liên hệ giữa các cá nhân và các bộ phận trong quá trình thực hiện. Trong quá trình thẩm định tại Nhà máy thủy sản An Phước, nhân viên tín dụng luôn thực hiện đúng quy trình quy định, thu thập đầy đủ các chứng từ để phục vụ cho công tác phân tích và đưa ra quyết định cấp tín dụng một cách chính xác. Ngoài ra, khi thực hiện tác nghiệp, nhân viên tín dụng tuyệt đối đề cao đạo đức nghề nghiệp, tuyệt đối không có những hành động gây phiền toái cho khách hàng, mặc dù việc thẩm định và đề xuất cho vay thuộc quan điểm cá nhân và mang tính chủ quan, nhưng ngân hàng vẫn có những cơ chế để giám sát chặt chẽ việc làm của cán bộ tín dụng.

4. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG

- Định hướng công tác quản trị rủi ro tín dụng

Định hướng phát triển kinh doanh trong hoạt động tín dụng là một phần của định hướng chiến lược kinh doanh chung của toàn Ngân hàng. Định hướng hoạt động tín dụng được ban hành trong từng giai đoạn trên cơ sở chiến lược kinh doanh chung của SCB và được thể hiện bằng các mục tiêu cụ thể cho phù hợp với tình hình thị trường và tình hình hoạt động thực tế của SCB.

- Sản phẩm và thị trường hiện tại

Tiếp tục đẩy mạnh việc phát triển khách hàng tại các khu vực thị trường mục tiêu của Ngân hàng thông qua việc tiếp thị các sản phẩm hiện có. Tín dụng

cá nhân nên được quản lý theo dạng danh mục để những chiều hướng xấu cũng như những điểm yếu tiềm tàng trong danh mục sớm được phát hiện giúp SCB có thể tiến hành các biện pháp điều chỉnh kịp thời.

+ *Đối với tín dụng tiêu dùng*: Tiếp tục phát triển các nhóm khách hàng dân cư tại các đô thị, đặc biệt là nhóm khách hàng có thu nhập từ trung bình trở lên, trẻ tuổi và thành đạt. Thúc đẩy việc bán các sản phẩm tín dụng tiêu dùng hiện có, trong đó chú trọng đặc biệt các sản phẩm thế và tài trợ mua nhà và mua ô tô trả góp.

+ *Đối với tín dụng đầu tư cá nhân*: Phát triển các nhóm khách hàng dân cư tại các đô thị lớn, đặc biệt là nhóm khách hàng có thu nhập cao, trẻ tuổi và thành đạt. Thúc đẩy việc cho vay đầu tư chứng khoán niêm yết và cổ phần của các doanh nghiệp cổ phần hóa.

+ *Đối với tín dụng hộ cá thể*: Phát triển các nhóm khách hàng là các hộ kinh doanh cá thể tại các đô thị lớn, đặc biệt là nhóm khách hàng có hoạt động ổn định, kinh doanh lâu đời. Thúc đẩy việc cho vay bằng sản phẩm ứng tiền nhanh.

+ *Đối với tín dụng doanh nghiệp*: Phát triển các nhóm khách hàng hoạt động trong các ngành nghề có tiềm năng phát triển tốt. Trong đó, đặc biệt chú trọng đến: Các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ có hoạt động xuất nhập khẩu; Các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động trong các khu công nghiệp; Các doanh

nh nghiệp nhà nước vừa và nhỏ đã thực hiện cổ phần hóa; Các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động hiệu quả có tổng doanh thu từ 0,5 đến 100 tỷ, vốn chủ sở hữu nhỏ hơn hoặc bằng 30 tỷ.

+ Thúc đẩy việc cung cấp tín dụng để tài trợ xuất nhập khẩu, các hoạt động sản xuất, chế biến tạo giá trị gia tăng lớn thông qua các sản phẩm tín dụng hiện có như: tín dụng vốn lưu động theo món hoặc theo hạn mức, thấu chi doanh nghiệp và các hình thức cấp tín dụng đầu tư trung dài hạn.

- Sản phẩm hiện tại, thị trường mới

Mở rộng thị trường hoạt động thông qua việc mở rộng mạng lưới hoạt động của Ngân hàng tại các vùng kinh tế trọng điểm của đất nước trong đó chú trọng vào các thành phố lớn và các vùng phụ cận.

- Hoàn thiện và mở rộng tuyến sản phẩm hiện tại

Hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ và quy trình cung cấp các sản phẩm dịch vụ hiện có thông qua việc tăng cường ứng dụng và khai thác công nghệ thông tin nhằm đơn giản hóa thủ tục xử lý công việc, từ đó đáp ứng một cách nhanh nhất yêu cầu của khách hàng. Tiếp tục mở rộng tuyến sản phẩm hiện có nhằm củng cố vị trí của ngân hàng trong các thị trường mục tiêu hiện tại, đáp ứng tốt hơn với điều kiện cạnh tranh trên thị trường và tạo điều kiện để ngân hàng mở rộng thị trường hoạt động mục tiêu.

Tăng cường đào tạo

Tăng cường đào tạo chuyên viên khách hàng và các cá nhân tham gia hoạt động cung cấp dịch vụ để bồi dưỡng kỹ năng tiếp thị, bán hàng, các kiến thức liên quan đến các sản phẩm/ dịch vụ hiện có và các sản phẩm/ dịch vụ mới. Tăng cường đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý trung gian nhằm nâng cấp các kỹ năng lập kế hoạch phát triển kinh doanh, đánh giá và phân tích cạnh tranh, quản trị rủi ro và quản trị nhân sự.

Giải pháp hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng

- Hoàn thiện chức năng phòng Hỗ trợ kinh doanh

Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra nội bộ của phòng Hỗ trợ kinh doanh. Bộ phận này có thể làm việc trực tiếp với Hội đồng tín dụng tại chi nhánh hoặc phòng ban Hội sở để xem xét chỉ đạo thực hiện, đảm bảo hoạt động tín dụng thực sự hiệu quả, an toàn. Ngoài ra, cần phải nâng cao trình độ nghiệp vụ của nhân viên Kiểm soát tại chi nhánh cũng như luân chuyển Kiểm soát viên giữa các phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh để việc kiểm soát được khách quan hơn. Đồng thời, phải phân định rõ trách nhiệm pháp lý của các phòng tại chi nhánh trong việc tham gia cấp tín dụng cho khách hàng.

- Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng

Nâng cao chất lượng nghiệp vụ phân tích tín dụng, tuân thủ triệt để các quy trình, chính sách tín dụng. Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng, chủ động kết hợp với Ngân hàng Nhà nước (NHNN)

địa phương với vai trò là đầu mối để thực hiện kết nối thông tin dữ liệu giữa các NHTM trên địa bàn. Nâng cao chất lượng và trình độ nghiệp, chất lượng thẩm định cũng như trình độ quản lý khách hàng của cán bộ tín dụng và cán bộ kiểm tra kiểm soát.

- Tích cực hạn chế tổn thất do rủi ro tín dụng gây ra

Bộ phận Kiểm soát nội bộ có trách nhiệm kiểm tra định kỳ hoạt động xử lý nợ theo kế hoạch và chương trình kiểm toán đã định giống như đối với kiểm toán các hoạt động khác. Trong quá trình này, kiểm soát nội bộ sẽ đánh giá hiệu quả và các biện pháp tích cực thu hồi nợ của bộ phận Hỗ trợ kinh doanh. Định kỳ hàng quý, báo cáo các khoản nợ quá hạn theo số ngày quá hạn, tình hình xử lý và đánh giá khả năng thu hồi của các khoản nợ này phải được gửi cho lãnh đạo chi nhánh để báo cáo mức trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng.

- Hạn chế rủi ro trong nhận bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay

+ Khi nhận bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay, ngân hàng cần phân loại khách hàng và vận dụng linh hoạt điều kiện về mức vốn tự có của khách hàng tham gia vào dự án cho phù hợp với tình hình thực tế. Cụ thể: Nếu là khách hàng truyền thống, có uy tín với ngân hàng thì chỉ cần có mức vốn tự có tham gia vào dự án bằng 20%~30% tổng giá trị dự án đầu tư là ngân hàng có thể nhận tài sản hình thành từ vốn vay làm tài sản bảo đảm để xem xét cho vay; Nếu là khách hàng mới quan hệ tín dụng, hoặc

khách hàng ít tín nhiệm hơn thì tùy từng trường hợp mà tỷ lệ trên cần áp dụng ở mức cao hơn.

Như vậy, không những vừa tạo ra được sự thông thoáng cần thiết, nhưng đồng thời cũng gắn trách nhiệm của khách hàng với tài sản nhiều hơn để khi cần xử lý tài sản thu hồi nợ đỡ bị thiệt thòi cho TCTD.

+ Cần tăng cường quản lý tài sản hình thành từ vốn vay, đặc biệt là vật tư hàng hoá tham gia vào dự án thông qua khâu thanh toán vốn. Muốn vậy, khi cho vay ngân hàng nên thoả thuận với khách hàng cho vay theo dự án, giải ngân thanh toán trên cơ sở chứng từ, hoá đơn liên quan đến giá cả vật tư, hàng hoá tham gia vào dự án nhưng phải được kiểm soát chặt chẽ. Khi cần thiết có thể tiến hành kiểm tra, đối chiếu giữa số liệu trên chứng từ, hoá đơn với thực tế phát sinh nhằm hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng nâng khống số lượng, giá trị vật tư, hàng hoá để tham ô, lợi dụng.

- Kiểm soát kết quả định giá tài sản đảm bảo, xác minh tình trạng thực tế của tài sản đảm bảo

+ Tài sản đảm bảo phải có đầy đủ hồ sơ chứng minh quyền sở hữu hợp pháp của chủ tài sản đối với tài sản đó và tính chân thực hợp lệ của tài sản. Cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra thực tế hiện trạng tài sản và thực hiện định giá tài sản đảm bảo.

+ Đối với tài sản đảm bảo là bất động sản, ngân hàng nên nghiên cứu xây dựng Bảng giá đất thị trường của từng khu vực. Khi kiểm tra lại kết quả định giá, cấp

thẩm quyền sẽ áp giá cho từng bất động sản sau khi đối chiếu với các giấy tờ sở hữu về vị trí, diện tích.

+ Đối với tài sản đảm bảo là động sản (máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, tàu biển), quy định nhân viên thẩm định phải chụp hình hiện trạng, mô tả tình trạng hoạt động của tài sản và thu thập các chứng từ có liên quan. Trong trường hợp ngân hàng phát hiện tài sản được cầm cố sau đó có sự khác biệt so với mô tả ban đầu, nhân viên thẩm định phải chịu trách nhiệm nếu có sai phạm.

+ Yêu cầu cán bộ tín dụng điều chỉnh bổ sung thêm thông tin nêu trong phần thẩm định tài sản đảm bảo hoặc bổ sung thêm các hồ sơ cần thiết để đảm bảo các thông tin trong phần thẩm định tài sản đảm bảo của tờ trình là đầy đủ và chính xác. Ý kiến của người kiểm soát thống nhất hay không thống nhất với cách định giá và mức tối đa của giao dịch tương ứng trên tài sản đảm bảo và các ý kiến bổ sung.

- Tăng cường kiểm soát việc theo dõi sau khi cho vay

+ Quy định chặt chẽ trách nhiệm của cán bộ tín dụng về việc giám sát sau khi cho vay, bao gồm: Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay, kiểm tra định kỳ tình hình thực tế của khách hàng và kiểm tra tình trạng của tài sản đảm bảo.

+ Nếu có dấu hiệu bất thường nào của khách hàng ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của khoản vay, cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm báo cáo kịp thời cho Ban lãnh đạo để có hướng giải quyết kịp thời và thích hợp.

+ Yêu cầu khách hàng chuyển các giao dịch về tài khoản tại SCB để có thể quan sát và theo dõi tình hình kinh doanh của khách hàng có những thay đổi bất thường nào không. Đây là cách giám sát từ xa khá hiệu quả để nắm được tình hình hoạt động của khách hàng.

+ Khi có sự thay đổi về nhân sự quản lý chuyên giao hồ sơ từ cán bộ tín dụng này sang cán bộ tín dụng khác, cần quy định cụ thể trách nhiệm bàn giao, nội dung bàn giao. Có thể quy định việc lập sổ nhật ký tín dụng về các lần phát vay, thu nợ, biến động tài sản đảm bảo, tình hình kinh doanh và tài chính để đảm bảo sự liên tục, thuận tiện trong việc theo dõi và chuyển giao hồ sơ giữa các cán bộ tín dụng.

- Ngăn ngừa các hành vi lừa đảo của khách hàng

Xác minh rõ về nhân thân của khách hàng ngay trong quá trình thẩm định. Thận trọng với các khách hàng mới nhưng cũng không vì quá tin tưởng những khách hàng đã có uy tín trong quan hệ tín dụng với ngân hàng mà bỏ qua các nguyên tắc nghiệp vụ. Thực hiện hệ thống kiểm soát chặt chẽ trước, trong và sau khi cho vay. Ngừng giải ngân hoặc thu hồi nợ trước hạn nếu phát hiện có bất kỳ dấu hiệu gian dối nào của khách hàng.

- Hạn chế gian lận, thiếu trung thực và các sai phạm nghiệp vụ của cán bộ tín dụng

Thiết lập hệ thống kiểm tra độc lập việc thực hiện nghiệp vụ của cán bộ tín dụng. Việc kiểm tra này có thể được thực hiện thường xuyên, định kỳ hoặc đột xuất bởi bộ phận Kiểm soát nội bộ, Kiểm toán

nội bộ. Quy định rõ trách nhiệm của cán bộ tín dụng về tính xác thực của thông tin nêu ra trong báo cáo thẩm định, trách nhiệm kiểm tra, giám sát các khoản vay do mình thẩm định hoặc được phân công theo dõi.

5. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

- Hoàn thiện mô hình chấm điểm, xếp hạng tín dụng

Hiện tại SCB đã xây dựng được hệ thống chấm điểm, phân hạng khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân chủ yếu dùng cho việc áp dụng mức lãi suất cho vay. Cách thức xếp loại và phân hạng chủ yếu dựa trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp để tính ra các chỉ số tài chính, trong khi bản thân các báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp thường thiếu độ tin cậy. Do vậy, cơ sở để ra quyết định cho vay nhiều khi mang tính chất cảm tính, phụ thuộc vào ý muốn chủ quan của cấp xét duyệt và cán bộ tín dụng. Yêu cầu đặt ra cho SCB là cần phải xây dựng một hệ thống đánh giá, các tiêu chí cấp tín dụng đúng đắn, khoa học phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngân hàng, của khách hàng và của thị trường cho các loại hình vay và đối tượng cho vay khác nhau. Hệ thống đánh giá tín dụng sẽ đánh giá khoản vay và khách hàng vay dựa trên các yếu tố định lượng và định tính. Kết quả đánh giá sẽ là cơ sở thống nhất để ra quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay trên toàn hệ thống ngân hàng.

- Hoàn thiện công cụ, biện pháp kỹ thuật kiểm soát rủi ro tín dụng

Phân loại khách hàng dựa vào các tiêu chí cả về quá khứ, hiện tại lẫn dự phóng

trong tương lai. Thiết lập danh mục cho vay tại chi nhánh sao cho hợp lý, phù hợp với tình hình kinh tế xã hội ở địa phương, với từng đối tượng khách hàng cụ thể trong từng thời kỳ, đồng thời phải phù hợp với định hướng chính sách của NHNN trên địa bàn. Nghiên cứu và áp dụng những sản phẩm ngân hàng mới trong đó chú trọng xây dựng hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng. Đa dạng hóa hình thức đầu tư tín dụng, không tập trung đầu tư nhiều vào một loại hình doanh nghiệp, một đơn vị, một ngành hàng hoặc một nhóm khách hàng để phân tán rủi ro. Tăng cường kiểm tra định kỳ vật tư đảm bảo nợ vay. Mục đích công tác này nhằm xác định khối lượng vật tư, hàng hoá, khối lượng xây dựng cơ bản... tương ứng với số tiền đã giải ngân nhằm xác định chính xác mục đích sử dụng vốn của khách hàng.

- Thiết lập và quản lý các hạn mức tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro

SCB đã thiết lập các hạn mức tín dụng cho khách hàng riêng lẻ và cho từng ngành nghề cụ thể, tuy nhiên, việc quản lý hạn mức cho vay đối với ngành và đối với từng khách hàng vay của các chi nhánh SCB trên cả nước còn rất nhiều sai phạm. Tình trạng cho vay vượt hạn mức vẫn xảy ra do nhu cầu kinh doanh của khách hàng vượt hạn mức được cấp. Do đó, yêu cầu quản lý được các hạn mức tín dụng đã thiết lập trên phạm vi toàn hệ thống là một đòi hỏi cấp thiết nhằm duy trì sự an toàn chung của ngân hàng.

- Thiết lập qui trình cấp tín dụng rõ ràng, hạn chế và ngăn ngừa rủi ro do yếu tố con người

Thiết lập một quy trình rõ ràng về việc cấp một khoản tín dụng mới cũng như mở rộng các tín dụng hiện tại. Để duy trì danh mục tín dụng đúng đắn, ngân hàng phải thiết lập qui trình chính thức về đánh giá và phê duyệt cấp tín dụng. Việc phê duyệt phải làm đúng theo quy định đã được văn bản hóa và được cấp quản lý theo qui định phê duyệt.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quốc Hội, 2010. Luật NHNN Việt Nam. NXB Tư pháp.
2. Quốc Hội, 2010. Luật các tổ chức tín dụng. NXB Tư pháp.
3. Nguyễn Đăng Dờn, 2012. Quản trị ngân hàng thương mại hiện đại. NXB Phương Đông, trang 43, 168-169.
4. Ngân hàng Nhà nước, 2001. Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc NHNN ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng. Địa chỉ: <http://vbpl.vn/Trangchu/Luocdo/Vanban/hienthoi>.
5. Ngân hàng Nhà nước, 2005. Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Thống đốc NHNN ban hành Quy định về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động của tổ chức tín dụng. Địa chỉ: <http://m.thuvienphapluat.vn/Quyetdinh-493>. 5-8.
6. Ngân hàng Nhà nước, 2017. Thông tư số 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 của Thống đốc NHNN ban hành Thông tư quy định về giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của

tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Địa chỉ:
<http://m.thuvienphapluat.vn/Thongtu-36/2014/tt-nhnn>.

7. Phan Thị Cúc, 2009. Quản trị ngân hàng thương mại. NXB Giao Thông Vận Tải, trang 143.

IMPROVING CREDIT RISK MANAGEMENT AT SAI GON JOINT STOCK COMMERCIAL BANK – CAN THO BRANCH IN ANALYZING THE INVESTMENT PROJECT OF AN PHUOC SEAFOOD PROCESSING FACTORY

Duong Kien Van^{1*}, Le Danh Dong¹ and Truong Thi Kim²
¹Sai Gon Joint Stock Commercial Bank – Can Tho branch
²Nam Can Tho University
(*Email: vandk@scb.com.vn)

ABSTRACT

Credit risk management is an important aspect for any enterprise, wherefore this analysis has been researched by the authors through the investment project of An Phuoc Seafood Processing Factory. Data was collected from an in-depth interview with 50 managers and the transaction offices of Saigon Commercial Joint Stock Bank - Can Tho branch. Based on the analysis of the project, assessments were obtained not only the strengths - weaknesses and lessons learned from the actual project of An Phuoc Seafood Processing Factory, but also the causes affecting the completion of credit risk management. Some managerial implications was proposed to improve credit risk management at Saigon Commercial Joint Stock Bank - Can Tho branch.

Keywords: *An Phuoc Seafood Processing Factory, credit risk management, Saigon Commercial Joint Stock Bank*