

NHỮNG BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ TÍN DỤNG Ở CÔNG TY TÀI CHÍNH CÔNG NGHIỆP TÀU THỦY

Th.s Đỗ Anh Đức

Công ty Tài chính công nghiệp Tàu thủy

Hoạt động tín dụng và hoạt động huy động vốn tại Công ty Tài chính luôn có mối quan hệ chặt chẽ. Hiệu quả tín dụng của Công ty Tài chính có ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả huy động vốn. Việc sử dụng vốn huy động có hiệu quả sẽ tạo ra nhu cầu về sử dụng vốn, từ đó tạo động lực thúc đẩy việc nâng cao hiệu quả huy động vốn. Trong bài viết đăng trong số 157 của Tạp chí Kinh tế và Phát triển, chúng tôi đã kiến nghị để đẩy mạnh huy động vốn của Công ty Tài chính Công nghiệp tàu thủy (VFC).

Trong bài viết này, chúng tôi đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả tín dụng tại Công ty Tài chính Công nghiệp Tàu thủy.

Thứ nhất, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng. Hoạt động thẩm định tín dụng là hoạt động đánh giá tín dụng trên cơ sở đánh giá năng lực của khách hàng xin cấp tín dụng cùng với việc đánh giá hiệu quả của phương án xin cấp tín dụng. Đây là vấn đề có ý nghĩa hết sức quan trọng vì nó là cơ sở ban đầu để cho VFC phân tích đánh giá khách hàng, làm căn cứ đưa ra những quyết định trong hoạt động tín dụng của mình. Bên cạnh việc đánh giá về năng lực của khách hàng, vấn đề hiệu quả của dự án xin cấp tín dụng cần được đánh giá chính xác. Nguồn thu để trả nợ của khách hàng chính là nguồn thu từ các dự án xin cấp tín dụng, trong khi các dự án xin cấp tín dụng chuyển đến VFC là các dự án trên giấy, chưa thực hiện, hoặc đang thực hiện dở dang, vì vậy, để hiệu quả của các dự án chỉ có thể đánh giá trên cơ sở dự đoán, VFC cần có sự am hiểu, cùng các thông tin, dự báo chính xác liên quan đến các dự án để đưa ra đánh giá của mình. Để hoạt động thẩm định tín dụng có hiệu quả, VFC cần phải tuân thủ các quy định sau về hoạt động thẩm định:

- *Tuân thủ các nguyên tắc thẩm định khi cho vay.* Việc thẩm định khi cho vay đòi hỏi cán bộ tín dụng phải tuân thủ các nguyên tắc, nội dung cơ bản của việc phân tích thẩm định khi cho vay. Công tác thẩm định phải được thực hiện đầy đủ các nội dung chính được quy định trong quy trình thẩm định như: tư cách pháp lý, khả năng tài chính, phương án sản xuất kinh doanh, uy tín của khách hàng... Nghiêm cấm việc chủ quan, bỏ sót các nội dung cần thẩm định được quy định trong quy trình thẩm định.

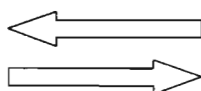
Việc thẩm định khả năng tài chính của khách hàng vào thời điểm trước khi vay vốn phải được đánh giá trong cả quá trình đã hoạt động của khách hàng thông qua báo cáo tài chính ở thời điểm gần nhất và hai năm liên kế với thời điểm vay vốn (trừ khách hàng mới thành lập và hoạt động trong quá trình vay vốn) bao gồm: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính, các báo cáo chi tiết bổ sung (nếu có).

Công tác thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh

doanh của khách hàng phải được thực hiện độc lập bởi cán bộ tại VFC. Thông thường, khi gửi hồ sơ xin cấp tín dụng tới VFC, các phương án sản xuất kinh doanh đều được khách hàng dự báo là có hiệu quả. Cán bộ VFC cần có sự đánh giá độc lập thông qua các thông tin tin cậy mà VFC có được, tính hiệu quả của phương án xin cấp tín dụng phải được nhìn nhận trung thực nhất. Bên cạnh đó, VFC có thể tư vấn cho khách hàng phương án hoàn vốn tốt nhất thông qua việc xây dựng được dòng tiền hiệu quả cho dự án.

- *Có bộ phận chuyên trách, độc lập để thẩm định.* Hiện nay, tại VFC, các cán bộ tín dụng đảm nhận tất cả các khâu trong hoạt động cấp tín dụng như: Thẩm định, giải ngân, thu nợ... Điều này sẽ là kẻ hở để tạo ra nhiều tiêu cực trong hoạt động tín dụng. Theo mô hình tổ chức hoạt động của VFC đã có phòng Thẩm định, tuy nhiên, hiện nay phòng Thẩm định đang thực hiện các nhiệm vụ khác không liên quan đến thẩm định. VFC cần quan tâm đến việc tổ chức lại hoạt động của phòng Thẩm định hoặc bố trí một bộ phận

Nguyên tắc
thẩm định



Bộ phận thẩm định
chuyên trách độc
lập

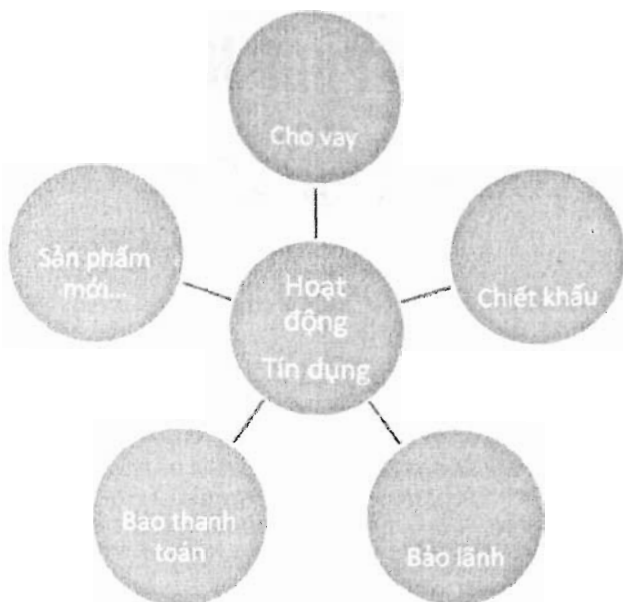
thẩm định dự án chuyên biệt có tính chuyên nghiệp cao để thực hiện tái thẩm định các dự án có qui mô vốn lớn và thời hạn dài tại trụ sở chính, và tại các chi nhánh khi cần bộ tín dụng chưa đủ kinh nghiệm thì nên giới hạn chỉ được phép cho vay với các dự án có số vốn không lớn và thời hạn vay không dài. Trong trường hợp VFC chưa thành lập được bộ phận chuyên trách về thẩm định dự án, thì hoạt động của phòng Tín dụng cần phân định rõ thành hai bộ phận:

+ Bộ phận quản lý khách hàng: là các cán bộ tín dụng đại diện của công ty tại doanh nghiệp thường xuyên theo dõi, kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tài sản thế chấp, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp và ý kiến đối với từng phương án xin vay vốn. Bộ phận này xuống doanh nghiệp làm việc theo lịch công tác, nắm tình hình và định kì về họp phòng để báo cáo tình hình, hoặc báo cáo đột xuất khi khách hàng sử dụng vốn sai mục đích... Hàng tuần có báo cáo tổng hợp gửi lãnh đạo và bộ phận thẩm định theo dõi chỉ đạo.

+ Bộ phận thẩm định dự án: bộ phận này chủ yếu làm việc tại công ty, thỉnh thoảng có thể xuống doanh nghiệp nắm tình hình thực tế và kiểm tra định giá tài sản thế chấp, cầm cố khi thẩm định dự án. Bộ phận này căn cứ ý kiến đề xuất của bộ phận quản lý để đưa ra phương án xử lý trình lãnh đạo giải quyết các vụ việc liên quan đến vốn vay.

Thứ hai, đa dạng hóa các loại hình cấp tín dụng vào VFC. Hoạt động tín dụng tại VFC hiện nay chủ yếu được thực hiện thông qua sản phẩm truyền thống là cho vay, các hình thức cấp tín dụng khác như: bảo lãnh, chiết khấu, bao thanh toán... chưa được phát triển và sử dụng có hiệu quả.

Để nâng cao hiệu quả tín dụng, VFC cần chú trọng các vấn đề sau: Tổ chức nghiên cứu xây dựng và hoàn thiện các loại hình cấp tín dụng mới ngoài các sản phẩm cấp tín



dụng truyền thống. Các loại hình cấp tín dụng cần được tuân thủ đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước và Pháp luật. Các loại hình cấp tín dụng phải được phổ biến sâu, rộng tới toàn bộ cán bộ nghiệp vụ của Công ty và giới thiệu tới các khách hàng có quan hệ tín dụng với VFC để có thể đưa vào thực hiện; các đơn vị trong Tập đoàn, VFC cần xây dựng các sản phẩm có đặc trưng riêng biệt mang tính cạnh tranh cao đối với các NHTM; VFC nên xây dựng bộ phận nghiên cứu chuyên trách phát triển sản phẩm để theo dõi nhu cầu của từng đối tượng khách hàng, để từ đó đưa ra những sản phẩm dịch vụ chất lượng mang tính cạnh tranh cao.

Thứ ba, xử lý triệt để nợ quá hạn. Nợ quá hạn có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả tín dụng của VFC. Không một TCTD nào có thể tránh được hoàn toàn các khoản nợ quá hạn. Vì vậy, VFC cần phải kiểm soát cũng như có các biện pháp hiệu quả để xử lý vấn đề này.

- VFC cần kiểm soát chặt chẽ mục đích sử dụng vốn của khách hàng. Nguồn thu trong hoạt động tín dụng của VFC chính là nguồn thu của khách hàng tại các phương án xin cấp tín dụng. Vì vậy, việc sử dụng vốn của khách hàng cần phải được thực hiện đúng như phương án xin cấp tín dụng.

Nghiêm cấm việc khách hàng sử dụng vốn sai mục đích. Như vậy, phương án xin cấp tín dụng của khách hàng mới có khả năng tạo ra nguồn thu, có nguồn thu thì khách hàng mới có khả năng trả nợ cho VFC.

- VFC phải nắm rõ nguyên nhân xảy ra nợ quá hạn và tư vấn cho khách hàng các biện pháp xử lý. Hoạt động kinh doanh của khách hàng luôn chứa đựng nhiều rủi ro. Khi khách hàng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, VFC phải là tổ chức đầu tiên nắm được nguyên nhân và đưa ra các giải pháp tạo cho họ cơ hội hoạt động để trả nợ Công ty. Để làm được điều này, cán bộ của VFC phải có sự am hiểu sâu sắc về khách hàng, nắm được khó khăn của khách hàng và tư vấn cho khách hàng phương án hiệu quả nhất để có thể giảm thiểu rủi ro thu hồi nợ cũng như giảm thiểu nợ quá hạn.

- Hoạt động rà soát các khoản nợ phải được thực hiện thường xuyên. Để thực hiện được nhiệm vụ này, thông tin về các hoạt động tín dụng phải được tổ chức lưu trữ đầy đủ, khoa học. Thông tin về các khoản nợ được theo dõi đầy đủ, có sự cảnh báo khi xảy ra nợ quá hạn.

- VFC cần tổ chức xây dựng hệ thống đánh giá tín nhiệm khách hàng thường xuyên và hiệu quả. Đây chính là công cụ

để VFC có thể đánh giá được sức khỏe của khách hàng, thông qua đó có biện pháp điều chỉnh kịp thời để giảm rủi ro cho hoạt động tín dụng.

Thứ tư, kiểm tra, giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn vay. Đây là một khâu quan trọng trong hoạt động tín dụng, góp phần nâng cao hiệu quả tín dụng của Công ty. Đây là một trong những yếu tố đem lại sự an toàn, hiệu quả cho hoạt động tín dụng. Vì vậy Công ty cần tăng cường kiểm tra, kiểm soát nhằm phát hiện những vi phạm, sai sót để có biện pháp xử lý kịp thời.

Cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm, kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng. Trong quá trình luân chuyển của đồng vốn sẽ có rất nhiều yếu tố tác động gây ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng, nó bao hàm các yếu tố khách quan và yếu tố chủ quan. Vì vậy, để có biện pháp xử lý kịp thời khi gặp những nhân tố bất lợi đối với hoạt động tín dụng thì công tác kiểm tra, giám sát khách hàng cần tập trung vào những yếu tố sau:

- Hồ sơ vay vốn và kế hoạch trả nợ của khách hàng.

- Thu thập các thông tin về khách hàng để từ đó đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng.

- Mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng. Đối với các phương án vay được thể hiện rõ tài sản hình thành sau khi sử dụng vốn như mua máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu sản xuất... Công ty có thể nắm rõ, chính xác được xem khách hàng đã sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không. Tuy nhiên trong trường hợp khách như khách hàng có nhu cầu sử dụng vốn để trả công lao động hay ứng tiền cho nhà cung cấp... đây là những phương án sử dụng vốn rất khó kiểm soát, có thể đối với những khách hàng không tốt, họ hoàn toàn có thể sử dụng vốn vay vào các mục đích khác với phương án sử dụng vốn, điều đó sẽ dẫn đến vốn vay được sử dụng không đúng

mục đích vay, làm cho các phương án kinh doanh không được thực hiện, dẫn đến khách hàng khó có khả năng trả vốn vay cho Công ty, và như vậy, hiệu quả tín dụng của Công ty sẽ không đạt được. Vì vậy, sự cần thiết phải giám sát chặt chẽ trong quá trình vay là rất quan trọng; nếu phát hiện doanh nghiệp sử dụng vốn vay sai mục đích lập tức có biện pháp can thiệp đúng đắn có như thế khoản tín dụng mới đảm bảo đúng mục đích, an toàn và phát triển.

Thực tế hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp khi vay vốn để mở rộng, phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh đều làm việc với các tổ chức tín dụng. Đối với mỗi tổ chức tín dụng doanh nghiệp đều có các phương án vay vốn. Do có nhiều phương án vay vốn, lại được thực hiện bởi các tổ chức tín dụng khác nhau nên việc sử dụng vốn vay rất dễ bị nhầm lẫn. Sự nhầm lẫn này có thể do vô tình hay cố ý và sẽ tạo ra các hậu quả xấu cho chính doanh nghiệp, có thể tách ra cụ thể là vốn vay của tổ chức tín dụng nào để thực hiện riêng từng dự án nào, nhưng lại không quản lý được nguồn thu của dự án đó được dùng để trả nợ cho món vay. Do hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị là một guồng máy vận hành liên tục, vốn của doanh nghiệp và vốn vay ngân hàng đều vận hành theo quỹ đạo đó, khi có nguồn thu họ sẽ tính toán trả nợ những món vay nào đến hạn trước. Do vậy bản thân đơn vị vay vốn cũng không có khả năng thực hiện ý đồ tách bạch từng món nợ của từng ngân hàng. Từ thực tế đó Công ty cần có các biện pháp phù hợp thực hiện quản lý khoản vay của mình sao cho có hiệu quả cao nhất.

Thứ năm, tăng cường công tác Marketing. Cũng như những doanh nghiệp khác đang hoạt động trong nền kinh tế thị trường, VFC cần có một chiến lược marketing cụ thể, nhằm phục vụ cho sự phát triển trong tương lai của công ty không chỉ bó hẹp trong phạm vi thu xếp vốn cho các

dự án trong ngành công nghiệp tàu thủy với các hoạt động tín dụng truyền thống. Cùng với việc nâng cao hiệu quả tín dụng thông qua chất lượng hoạt động tín dụng với sự đa dạng về các sản phẩm tín dụng thì Công ty cần phải tiếp thị đến toàn bộ các khách hàng của VFC, không chỉ bó hẹp trong các khách hàng đã có quan hệ mà còn phải chú trọng đến việc mở rộng khách hàng, mở rộng các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Để thực hiện được điều này, VFC cần phải thực hiện một số nội dung và hoạt động marketing như sau:

- Tiến hành hoạt động Quảng cáo. Mục đích của quảng cáo là quảng bá hình ảnh của công ty, thương hiệu, danh tiếng, giới thiệu các nghiệp vụ, sản phẩm dịch vụ chất lượng của công ty cho khách hàng, giới thiệu các thông tin, chỉ dẫn cách sử dụng các sản phẩm dịch vụ của công ty... Kết quả hoạt động tốt của VFC trong thời gian qua là một cơ sở tốt cho việc quảng cáo. Thông qua việc quảng cáo, chắc chắn VFC sẽ tạo lập thêm được các khách hàng có nhu cầu tín dụng với VFC đồng thời nắm bắt được các nhu cầu của khách hàng về sản phẩm tín dụng của VFC.

Hiện nay có rất nhiều hình thức quảng cáo mà VFC có thể áp dụng như: quảng cáo trên tạp chí, báo in, báo điện tử, trên trang Web của công ty hoặc thuê trên trang web khác, phát trên truyền hình, đài phát thanh; tài trợ cho các hoạt động thể thao, các hoạt động văn hoá xã hội, in logo, biểu tượng của công ty trên các vật dụng như áo đi mưa,... tặng quà cho người tiêu dùng;

- Tổ chức Hội nghị khách hàng và các tổ chức khách hàng có liên quan, qua đó truyền tải những thông tin trực tiếp tới tận khách hàng. Thông qua đó tạo sự gần gũi, gần gũi hiểu biết giữa khách hàng với công ty. Không chỉ dừng lại ở những buổi gặp gỡ với khách hàng truyền thống mà còn mở rộng đến những khách hàng

tiềm năng. Cũng thông qua các cuộc hội thảo, hội nghị này, Công ty có cơ hội nắm bắt được các nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm tín dụng, đồng thời tiếp thu được các đánh giá của khách hàng về hoạt động tín dụng mà Công ty đang cung cấp.

- Tiến hành phân tích thị trường, phân tích nhu cầu khách hàng. Thông qua việc phân tích thị trường, phân tích nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm tín dụng, VFC sẽ xây dựng được các sản phẩm tín dụng mới, các nhóm sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu khách hàng và tạo ra lợi thế so với các tổ chức khác hoạt động tương tự.

Thứ sáu, hiện đại hóa hệ thống Công nghệ thông tin. Với trình độ công nghệ thông tin như hiện nay nếu công ty không chú trọng nâng cao công nghệ thông tin sẽ bị tụt hậu so với các tổ chức tín dụng khác. Việc kết nối hệ thống thông tin với các ngân hàng thương mại, ngân hàng nhà nước và các bộ ngành khác nhằm nắm bắt được những thông tin chính xác và cập nhật nhất cũng là một thuận lợi trong hoạt động tín dụng của công ty. Ngoài ra do loại hình VFC không được thực hiện nghiệp vụ thanh toán do đó muốn quản lý khách hàng một cách chính xác nhất cần kết nối thông tin với các hệ thống ngân hàng khác nhằm kiểm tra tình hình thu chi của khách hàng từ đó có những biện pháp giải quyết kịp thời khi có dấu hiệu bất thường xảy ra, hạn chế rủi ro cho công ty.

Cần phải xây dựng một phần mềm chuyên sâu cho hoạt động tín dụng tại VFC, nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, việc thẩm định được chuyên môn hoá đảm bảo độ chính xác trong hoạt động tín dụng của công ty. Cần phải ứng dụng công nghệ thông tin, thiết lập phần mềm để quản lý khách hàng, thống kê, lưu trữ thông tin, bổ sung cho việc phân tích đánh giá khách hàng. Tiêu chuẩn hoá các nghiệp vụ của công ty theo tiêu chuẩn chung của một

tổ chức tín dụng, tạo ra các sản phẩm công nghệ xử lý và cung cấp thông tin chính xác và kịp thời nhất phục vụ cho công tác chỉ đạo, định hướng kinh doanh của các lãnh đạo.

Thứ bảy, mở rộng và phát triển mạng lưới công ty con, chi nhánh, phòng giao dịch. Các đơn vị thành viên của Tập đoàn Vinashin được hình thành và phát triển trong phạm vi toàn quốc, vì vậy để đáp ứng tốt nhu cầu tín dụng của khách hàng, mạng lưới hoạt động của VFC phải vươn tới tất cả các khu kinh tế trọng điểm, gần gũi và hiểu rõ hoạt động của khách hàng. Cũng như các tổ chức tín dụng khác, hoạt động tín dụng của VFC không thể tiến hành tại hội sở mà không có việc đi thực tế, nắm bắt tình hình hoạt động, sử dụng vốn vay... của khách hàng. Khoảng cách địa lý là một giới hạn không cần thiết trong sự phát triển của thế giới ngày nay. Khả năng tài chính tốt của VFC sẽ là tiền đề để thành lập các chi nhánh tại tất cả các khu vực tập trung đông khách hàng của Công ty. Từ việc thành lập các chi nhánh này sẽ lại là cơ sở cho việc mở rộng hoạt động và nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng của VFC.

Bên cạnh đó, nhu cầu của khách hàng không chỉ bó hẹp trong hoạt động tín dụng truyền thống mà đòi hỏi phải có sự đa dạng trong việc cung cấp các sản phẩm tín dụng cũng như việc cung cấp các sản phẩm tài chính khác đi kèm và làm đòn bẩy cho hoạt động tín dụng, VFC cần mở rộng thêm việc cung cấp các sản phẩm tài chính đặc thù thông qua thành lập và phát triển các công ty con hoạt động cung cấp các sản phẩm tài chính đặc thù như: cho thuê tài chính, bảo hiểm, chứng khoán...

Cuối cùng, tăng cường đào tạo đội ngũ cán bộ. Con người được xem là nhân tố quyết định trong mọi hoạt động của nền kinh tế. Đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh tài chính - Ngân hàng, nhân tố con người đóng vai trò then chốt bởi nó đòi hỏi yếu tố chất xám cao.

Trong hoạt động kinh doanh của VFC, đội ngũ lãnh đạo đóng vai trò "đầu tàu", liên tục đưa ra các quyết sách chiến lược huy động vốn, giúp không ngừng tăng trưởng nguồn vốn cho kinh doanh. Vì vậy, trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay, đội ngũ lãnh đạo VFC cần tiếp tục có những chính sách kịp thời nhằm phát triển VFC đúng hướng và vững mạnh bằng các biện pháp cụ thể sau:

- Xây dựng chính sách phát triển nguồn nhân lực, tổ chức xây dựng và đưa vào áp dụng bảng mô tả công việc cho từng vị trí.

- Thường xuyên tổ chức những lớp đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ trong ngành ngân hàng cho nhân viên. Thông qua chương trình đào tạo, trang bị những hiểu biết sâu về nghiệp vụ cụ thể, với đối tượng khách hàng có đặc thù sản xuất kinh doanh cụ thể. Như vậy, nhân viên mới có điều kiện nâng cao kỹ năng, trình độ nghề nghiệp và phát triển khả năng của họ

- Bên cạnh công tác nghiệp vụ, cần hướng hoạt động Đoàn thể sôi nổi, bổ ích giúp Đoàn viên thanh niên VFC ngày càng gắn bó với Công ty thông qua đó tự khẳng định mình trong công tác và hoạt động nghiệp vụ. Đồng thời VFC cần có cơ chế rõ ràng về tiền lương, tiền thưởng trong kinh doanh khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi nhất để ngày càng có nhiều người tự đào tạo nâng cao trình độ, năng lực công tác. Đây là một trong những điều kiện quan trọng để nâng cao chất lượng công tác và hiệu quả kinh doanh của VFC.

- Thành lập Trung tâm đào tạo phát triển nguồn nhân lực VFC. Sự phát triển của VFC trong thời gian qua dẫn đến nguồn nhân lực của Công ty cũng có sự phát triển rất nhanh. Trong thời gian tới, cùng với việc hoàn thiện mô hình tổ chức, mở rộng quy mô hoạt động thì công tác quản lý nhân lực cần được quan tâm

(Xem tiếp trang 64)

các yêu cầu của các thành viên liên minh.

Sự phục hồi của đồng Euro và tăng điểm của thị trường chứng khoán là minh chứng cho kết quả việc cùng sát cánh hành động của người Châu Âu. Mọi lời đồn đại đã không thể làm tăng thêm khủng hoảng, vì các nước thành viên sử dụng đồng Euro đã hành động chung sức, chung lòng và nhanh chóng. Điều này cũng chứng minh rằng, khu vực sử dụng đồng Euro luôn sát cánh bên nhau, đoàn kết một lòng, thậm chí còn đoàn kết hơn là những gì mà thị trường tài chính có thể hình dung.

Giờ đây, người Châu Âu đã có bài học cho tương lai của mình sau cuộc khủng hoảng Hy Lạp, dự đoán đến năm 2011 nợ quốc gia có thể tới mức 133,9%. Không chỉ có Hy Lạp nợ quốc gia, nước ý dự đoán là 119%, Bỉ 100%. Ngay cả nước Pháp và nước Đức dự kiến nợ trên 80%. Tỷ lệ này không thể so sánh với tỷ lệ của Hy Lạp nhưng cũng khiến chúng ta bất an. Cũng cần phải chú ý rằng, nợ quốc gia tăng cao trong những năm vừa rồi do thị trường tài chính quốc tế bị khủng hoảng. Các chương trình đầu tư của chính phủ đã góp phần làm tăng trưởng kinh tế và ngăn chặn cơn khủng hoảng kinh tế lớn,

tuy nhiên việc này cũng đẩy các nước Châu Âu đến việc phải vay nợ lớn.

Việc nợ quốc gia lớn tự động dẫn đến các vấn đề liên quan tới sự tái đầu tư của thị trường tài chính không phải tự nhiên mà có. Ở đây không có số liệu cụ thể hay giới hạn cho số liệu nào cả và ngay ở nước Đức cũng vậy, mặc dù nợ chính phủ lớn nhưng Đức vẫn là một con nợ tin cậy của thế giới và vẫn được coi là bèo bớ cho các thị trường.

Vấn đề ở Hy Lạp cho thấy rằng, sẽ phải có điều gì đó xảy ra ở Châu Âu. Từ năm 1980, nợ của Hy Lạp ngày càng lớn, và cho dù kinh tế vẫn tăng trưởng nhưng chỉ số tăng trưởng ngày càng giảm. Nợ quốc gia chính là liều thuốc độc cho kinh tế Hy Lạp và tác động như sự hãm phanh của cần tăng trưởng và chúng ta cần phải thoát khỏi nợ nần càng sớm càng tốt.

Đây là một ví dụ mà nước Đức đã chủ động hành động. Chính phủ đã thực hiện chương trình thắt lưng buộc bụng lớn để giảm tối đa các khoản chi, điều này đối với nước Đức cũng giống như hầu hết các nước Tây Âu khác, tức là nhà nước chi quá nhiều. Cho dù thuế thu được cao nhưng cũng không đủ cho các khoản chi trả ngày càng tăng.

Chính phủ Đức sẽ thông qua các chương trình cắt giảm chi tiếp theo. Không phải lúc nào cũng tăng thuế cao hơn mà là chỉ có cách sử dụng đồng tiền đang có hợp lý thì mới có thể chi trả ngân sách một cách bền vững và hiệu quả.

Sự hợp tác kinh tế của chúng tôi sẽ tiếp tục được thực hiện với Việt Nam. Các chương trình hợp tác về giáo dục, môi trường tiếp tục được phía Đức hỗ trợ mà không phụ thuộc vào các biện pháp giảm chi. Mặc dù phải giảm chi nhưng các chương trình hợp tác này trong tương lai vẫn là các kế hoạch quan trọng không cần xem xét lại. Với tư cách là người bạn của Việt Nam, tôi sẽ rất vui mừng khi những điều trên được thực hiện.

Châu Âu đã tận dụng cuộc khủng hoảng này như là cơ hội cho sự cứng rắn cần thiết của mình. Nhân dân chưa khi nào trở lên nhạy cảm đối với sự cần thiết giảm chi cho ngân sách quốc gia như vừa rồi. Mặt khác các nước thành viên sử dụng đồng Euro phải có trách nhiệm với nhau. Vì tất cả các nước được hưởng lợi lớn từ đồng Euro nên họ phải tự cập đối để giảm chi ngân sách. Ở đây, không quốc gia nào được phép trốn tránh trách nhiệm của mình, vì nếu ai đó lợi dụng điều này, tình đoàn kết Châu Âu sẽ sụp đổ rất nhanh. □

(Tiếp theo trang 62)

NHỮNG BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ...

và có kế hoạch chuẩn bị trước. VFC cần nghiên cứu và thành lập Trung tâm đào tạo phát triển nguồn nhân lực nhằm mục đích bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, kinh nghiệm và cập nhật công nghệ mới cho đội ngũ cán bộ công nhân viên trong công ty trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế.

- VFC cũng cần có xây dựng chế độ khen thưởng thích đáng cùng với quy chế nghiêm minh trong việc khoán công tác tín dụng cho từng cán bộ. Với

những cán bộ vượt kế hoạch trong công tác tín dụng, cho vay an toàn cần có khen thưởng cả về vật chất cũng như tinh thần nhằm khuyến khích động viên sự nhiệt tình trong công tác đồng thời trách nhiệm cá nhân của mỗi cán bộ.

Hiện nay việc phân công cán bộ tín dụng của VFC dựa trên từng khách hàng. Một cán bộ tín dụng thường quản lý từ 2-3 khách hàng, điều này đã tạo điều kiện cho cán bộ tín dụng dễ dàng giám sát, sát

cánh cùng khách hàng trong vấn đề quản lý các khoản vay cũng như tình hình thực hiện các dự án. □

Tài liệu tham khảo:

1. Đỗ Anh Đức, Nâng cao hiệu quả tín dụng tại Công ty Tài chính Công nghiệp Tàu thủy. Luận văn thạc sỹ, năm 2009. Trường Đại học Kinh tế quốc dân.