

LỜI MỞ ĐẦU

Trong quá trình phát triển của một đất nước, Ngân hàng đóng một vai trò rất quan trọng. Nó là hệ thần kinh của toàn bộ nền kinh tế quốc dân, nền kinh tế chỉ có thể phát triển với tốc độ cao nếu có một hệ thống Ngân hàng hoạt động ổn định và có hiệu quả, không thể có tăng trưởng trong khi hệ thống tổ chức và hoạt động của Ngân hàng yếu kém và lạc hậu. Như vậy đòi hỏi Ngân hàng phải phát triển tương xứng và hoạt động có hiệu quả trong hoạt động lưu thông tiền tệ.

Điều hoà lưu thông tiền tệ chủ yếu thông qua hoạt động tín dụng, hoạt động tín dụng là xương sống của hệ thống Ngân hàng thương mại, cụ thể là quá trình huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả của Ngân hàng sẽ giúp cho các thành phần kinh tế phát triển ổn định và ngược lại.

Nước ta đang trong quá trình Công nghiệp hoá - hiện đại hoá với đường lối phát triển nền kinh tế nhiều thành phần có sự điều tiết của Nhà nước đã tạo tiền đề cho sự khách quan khôi phục và phát triển các thành phần kinh tế. Thành phần kinh tế ngoài quốc doanh với những tiềm năng và ưu thế sẵn có đã nhanh chóng thích nghi với cơ chế kinh tế thị trường ngày càng khẳng định vị trí và vai trò quan trọng không thể thiếu của mình trong công cuộc đổi mới nền kinh tế.

Hoạt động của Ngân hàng có nhiều bước chuyển biến tích cực. Tuy nhiên, trong nền kinh tế đầy biến động rủi ro là điều không thể tránh khỏi đối với tất cả các thành phần kinh tế. Những nguy cơ tiềm ẩn như sự không trung thực của khách hàng, vốn vay bị sử dụng sai mục đích, khách hàng phá sản hay do suy thoái kinh tế... đều có thể biến một khoản vay chất lượng cao thành một khoản nợ khó đòi. Đó là chưa kể đến những kẽ hở do hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh gây nên những phiền toái cho khách hàng và Ngân hàng trong quá trình hoạt động cũng như tạo điều kiện cho những ý đồ xấu của khách hàng hay cán bộ Ngân hàng thực hiện hành vi chiếm đoạt tài sản

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

của nhà nước . Đây là mối đe dọa mà bất cứ Ngân hàng nào cũng phải đương đầu.

Nhiệm vụ quan trọng và trọng tâm của quản lý các Ngân hàng thương mại là phải nâng cao chất lượng tín dụng, đưa ra các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng đối với các thành phần kinh tế nói chung và các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh nói riêng.

Nhận thức rõ được tính cấp bách của vấn đề trên, sau một thời gian nghiên cứu và tìm hiểu em xin mạnh dạn được trình bày một số biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng qua đề tài: "*Rủi ro tín dụng và một số biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng tại Ngân hàng thương mại Việt Nam*".

BỐ CỤC CỦA ĐỀ TÀI GỒM BA PHẦN:

PHẦN I: Một số lý luận chung về tín dụng, rủi ro tín dụng và bảo đảm an toàn tín dụng trong Ngân hàng thương mại.

PHẦN II: Thực trạng và nguyên nhân rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam .

PHẦN III: Một số biện pháp cơ bản hạn chế rủi ro tín dụng tại các Ngân hàng hiện nay.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Phùng Bích Ngọc - Giảng viên trường ĐHDL Phương Đông, cùng các cô chú tại Ngân hàng No&PTNT huyện Sa Pa đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành tiểu luận này.

Em xin chân thành cảm ơn !

PHẦN I:

MỘT SỐ LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG, RỦI RO TÍN DỤNG VÀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I- NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG

1- Khái niệm Tín dụng Ngân hàng

Ngân hàng là người môi giới giữa những người có vốn nhàn rỗi với những người có nhu cầu vay vốn. Thông qua cơ chế thị trường, Ngân hàng có khả năng thu hút hầu hết những nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế để chuyển giao đúng nơi, đúng lúc, phù hợp với nhu cầu trong sản xuất kinh doanh. Đó là hoạt động sinh lời chủ yếu trong các Ngân hàng thương mại- hoạt động tín dụng. Về nội dung kinh tế, tín dụng Ngân hàng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một số lượng tiền nhất định của Ngân hàng (người cho vay) cho người đi vay trong một thời gian nhất định với cam kết hoàn trả theo lãi.

Tín dụng là phạm trù kinh tế xuất hiện và tồn tại trong những điều kiện kinh tế xã hội nhất định. Sự phát triển kinh tế xã hội là tiền đề nảy sinh các hình thức khác nhau của quan hệ tín dụng : tín dụng Nhà nước, tín dụng thương mại, tín dụng Ngân hàng ... Trong đó, tín dụng Ngân hàng đóng vai trò rất quan trọng.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, các hình thức tín dụng Ngân hàng ngày càng đa dạng, đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất kinh doanh.

2- Vai trò tín dụng trong nền kinh tế thị trường.

Trước đây, trong thời kỳ bao cấp tín dụng như là một tổ chức cấp phát vốn ngân sách vì vậy thường xảy ra nơi cần vốn để sản xuất thì không có hoặc không kịp thời, nơi thì để vốn nằm ứ đọng trong một thời gian dài. Kể từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường, hầu như tình trạng đó đã chấm dứt. Với sự cải tổ hệ thống Ngân hàng từ một cấp sang hai cấp, hàng loạt các

Ngân hàng thương mại được thành lập. Nhằm mục đích huy động vốn của toàn xã hội, bao gồm cá nhân, tổ chức kinh tế, xã hội để đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, các thành phần kinh tế, nâng cao sức cạnh tranh của toàn xã hội.

Sau đây là vai trò tín dụng Ngân hàng trong nền kinh tế thị trường:

2.1.1- Thúc đẩy tích tụ và cung cấp vốn cho nền kinh tế.

Hoạt động tín dụng Ngân hàng đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế Quốc dân, là cầu nối cung và cầu về vốn. Là tổ chức kinh doanh tiền tệ các Ngân hàng thương mại luôn cố gắng đạt lợi nhuận tối đa để tự khẳng định mình. Hoạt động chính của Ngân hàng thương mại là hoạt động tín dụng, nó đem lại 70 - 80% thu nhập cho Ngân hàng. Việc tập trung và phân phối tín dụng đã góp phần điều hoà vốn trong toàn bộ nền kinh tế Quốc dân. Tín dụng Ngân hàng là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, là động lực khuyến khích tiết kiệm và đầu tư.

Như vậy tín dụng Ngân hàng là cánh tay đắc lực của Ngân hàng thương mại, góp phần nâng cao chất lượng và điều hoà tiền tệ, thực hiện chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước, kìm chế và đẩy lùi lạm phát tạo môi trường kinh doanh ổn định.

2.1.2- Đẩy mạnh quá trình tái sản xuất mở rộng cho đầu tư phát triển.

Trong nền kinh tế thị trường, các tổ chức sản xuất kinh doanh luôn phải cạnh tranh gay gắt với nhau nếu không muốn tụt hậu và đào thải. Để có thể mở rộng, phát triển sản xuất các doanh nghiệp cần có nhiều yếu tố như: nguồn nhân lực, công nghệ, đất đai, kỹ thuật, vốn...

Tuy nhiên, có thể khẳng định vốn là quan trọng nhất vì nếu có vốn doanh nghiệp sẽ có được các yếu tố khác do thị trường sẵn sàng cung ứng. Để có vốn doanh nghiệp có thể tìm kiếm ở các nguồn khác nhau... nhưng những hình thức này không ổn định mà chi phí lại lớn. Vì vậy thường thì các doanh nghiệp tìm đến các Ngân hàng bởi vì Ngân hàng là một trong những nguồn vốn sẵn có rẻ nhất và linh hoạt nhất. Đặc biệt là đối với những doanh nghiệp nhỏ, Ngân hàng thường là nguồn duy nhất cung cấp tư vấn và vốn bổ xung. Thông qua hoạt động tín dụng Ngân hàng đã đẩy nhanh quá trình phát triển kinh tế đồng thời giải quyết các vấn đề xã hội.

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Như vậy, tín dụng Ngân hàng có vai trò quyết định trong quá trình tái sản xuất mở rộng và đầu tư phát triển của nền kinh tế.

2.1.3- Tổ chức điều hoà lưu thông tiền tệ.

Trong nền kinh tế thị trường thường xuyên xuất hiện những khoản tiền tạm thời nhàn rỗi, trong khi các thành phần kinh tế khác lại xuất hiện hiện tượng thiếu vốn tạm thời hoặc thiếu vốn bổ xung đầu tư tài sản cố định. Sự có mặt của tín dụng Ngân hàng được coi như một giải pháp để giải quyết mâu thuẫn này. Trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng Ngân hàng đã huy động được nguồn tiết kiệm trong dân cư và phân phối lại cho các thành phần kinh tế có nhu cầu vốn, tạo điều kiện cho sự phát triển nền kinh tế.

Tất cả mọi quốc gia đều dùng tín dụng Ngân hàng như là một công cụ hữu hiệu để điều hoà vốn trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

2.1.4- Công cụ tài trợ cho các thành phần kinh tế kém phát triển và các ngành mũi nhọn.

Hoạt động chủ yếu của Ngân hàng là huy động nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế rồi đầu tư trở lại cho các ngành kinh tế cần vốn. Nhưng việc cho vay này không phải trả đều cho các chủ thể có nhu cầu mà việc đầu tư được thực hiện qua một quá trình thẩm định kỹ lưỡng. Quá trình này rất quan trọng với các Ngân hàng, nó mang tính sống còn của Ngân hàng. Vì vậy, Ngân hàng đã đưa ra những biện pháp chính sách khuyến khích các Ngân hàng thương mại cho vay hỗ trợ các dự án phát triển Nhà nước thông qua hoạt động tín dụng để từ đó đạt mục tiêu phát triển kinh tế.

Sự phát triển đa dạng các thành phần kinh tế đã tạo cho nước ta thế và lực mới, thoát ra khỏi khủng hoảng kinh tế xã hội, bắt đầu sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Nhà nước đã tạo ra môi trường thuận lợi để phát huy vai trò và thế mạnh của từng thành phần kinh tế, song song với các chính sách hỗ trợ các ngành kinh tế kém phát triển, tập trung phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn.

II- RỦI RO TÍN DỤNG

1- Khái niệm rủi ro tín dụng.

Trong các hoạt động của Ngân hàng thì hoạt động tín dụng là hoạt động đem lại nhiều lợi nhuận nhất cho Ngân hàng và cũng là hoạt động chứa nhiều rủi ro nhất. Rủi ro tín dụng là hiện tượng xảy ra gây thiệt hại cho Ngân hàng ngoài sự mong đợi của Ngân hàng mà nguyên nhân của nó có thể là do Ngân hàng, khách hàng hoặc có thể là nguyên nhân khách quan.

2- Các loại rủi ro tín dụng

2.1- Rủi ro mất vốn

Là rủi ro cho vay không thu hồi được nợ. Bản chất của tín dụng Ngân hàng là ứng trước tiền cho doanh nghiệp (người vay), sau một chu kỳ sản xuất hoặc kỳ luân chuyển hàng hoá thì khách hàng mới có tiền trả nợ Ngân hàng. Nội dung ứng trước của tín dụng Ngân hàng càng cao thì mức độ rủi ro càng lớn. Ngân hàng cho vay tín chấp mức độ rủi ro cao hơn cho vay có tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp bằng giấy tờ có giá dễ chuyển đổi ra tiền ít rủi ro hơn là tài sản thế chấp bằng bất động sản. Trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng, rủi ro này thường chiếm tỷ trọng lớn nhất ảnh hưởng nghiêm trọng đến tài sản kinh doanh. Vì hơn 2/3 tài sản của Ngân hàng là các món cho vay và đầu tư đem lại thu nhập chủ yếu cho Ngân hàng, do đó nếu các khoản cho vay của Ngân hàng không được hoàn trả, Ngân hàng sẽ mất cả vốn lẫn lãi. Số tiền thiệt hại này khi đã vượt quá vốn tự có của Ngân hàng sẽ khiến Ngân hàng lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán dẫn đến phá sản.

2.2- Rủi ro sai hạn

Là các khoản cho vay mà khi đến hạn khách hàng vẫn chưa thu hồi được vốn để trả cho Ngân hàng. Thông thường trường hợp này khách hàng sẽ xin Ngân hàng ra hạn thêm thời hạn trả nợ. Nếu lý do của khách hàng không được Ngân hàng chấp thuận, họ sẽ phải chịu lãi suất phạt. Khoản tiền thu hồi chậm này có thể làm đảo lộn kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng và luôn tiềm ẩn nguy cơ mất vốn.

2.3- Rủi ro lãi suất

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Quá trình chuyển hoá tài sản của Ngân hàng bao gồm việc huy động vốn và sử dụng vốn. Kỳ hạn và độ thanh khoản của các tài sản nợ thường không cân xứng với kỳ hạn và độ thanh khoản của các tài sản có làm cho Ngân hàng phải chịu rủi ro về lãi suất.

Ngoài rủi ro lãi suất tái tài trợ tài sản nợ hoặc tái đầu tư tài sản có thì khi lãi suất thị trường thay đổi Ngân hàng còn có thể gặp rủi ro giảm giá trị tài sản. Chúng ta đã biết, giá trị thị trường của tài sản có hay tài sản nợ dựa trên khái niệm giá trị hiện tại của tiền tệ. Do đó, nếu lãi suất thị trường tăng lên thì mức chiết khấu giá trị của tài sản cũng tăng lên, và do đó giá trị hiện tại của tài sản có và tài sản nợ giảm xuống. Ngược lại nếu lãi suất thị trường giảm thì giá trị của tài sản có và tài sản nợ sẽ tăng lên. Do đó nếu kỳ hạn của tài sản có và tài sản nợ không cân xứng với nhau, ví dụ tài sản có có kỳ hạn dài hơn tài sản nợ thì khi lãi suất thị trường tăng, giá trị của tài sản có sẽ giảm nhanh hơn và nhiều hơn so với sự giảm giá trị của tài sản nợ. Rủi ro giảm giá trị tài sản khi lãi suất thay đổi thuộc loại rủi ro về lãi suất và có thể dẫn đến thiệt hại cho Ngân hàng.

2.4. Rủi ro tỷ giá

Rủi ro hối đoái thường diễn ra dưới hình thức của một chênh lệch giữa giá đặt mua và giá chào bán của tiền tệ. Các rủi ro trong việc giao dịch ngoại hối xuất phát từ tỷ giá hối đoái của các loại tiền tệ khác nhau do tác động của kinh tế và chính trị của một nước. Để thấy được rủi ro hối đoái phát sinh như thế nào, chúng ta giả sử một Ngân hàng Úc cấp tín dụng bằng đồng bảng Anh cho một công ty của Anh. Khi đồng bảng Anh giảm giá so với đồng đôla Úc. Thậm chí trong trường hợp đồng bảng Anh giảm giá đáng kể, thì cả gốc và lãi khi chuyển sang đôla Úc có thể là nhỏ hơn số gốc đầu tư ban đầu, và do đó kết quả đầu tư sẽ là âm. Nghĩa là khi chúng ta chuyển đổi gốc và lãi từ bảng Anh sang đôla Úc, thì số tiền thu được chưa đủ để bù đắp rủi ro hối đoái.

3- Nguyên nhân rủi ro tín dụng

3.1- Thông tin không cân xứng

Trong những giao dịch diễn ra trên thị trường tài chính, một bên thường không biết tất cả những gì mà người ta cần biết về bên để có được một quyết định đúng đắn. Sự không cân bằng về thông tin mà mỗi bên có được gọi là thông tin không cân xứng. Việc thiếu thông tin tạo ra những vấn đề trong hệ thống tài chính ở hai mặt, trước khi cuộc giao dịch diễn ra và sau khi cuộc giao dịch diễn ra.

Chọn lựa đối nghịch là do vấn đề thông tin không cân xứng tạo ra trước khi diễn ra cuộc giao dịch. Do việc lựa chọn đối nghịch khiến dễ có thể là các món cho vay được thực hiện cho những trường hợp rủi ro không trả được nợ, những người cho vay có thể quyết định không cho vay mặc dù có những trường hợp có thể trả được nợ.

Những người dễ có thể tạo ra một kết cục đối nghịch nhất lại có thể được lựa chọn nhất. Họ là những người vay tiền ít được ưa chuộng nhất vì có nhiều khả năng hơn rằng họ sẽ không hoàn trả được những món nợ của họ.

Rủi ro đạo đức là một vấn đề do thông tin không cân xứng tạo ra sau khi cuộc giao dịch diễn ra. Đó là khi người cho vay phải chịu một rủi ro là người vay có ý muốn thực hiện những hoạt động không tốt xét theo quan điểm của người cho vay, vì những hoạt động này khiến ít có khả năng để món vay này sẽ hoàn trả. Do rủi ro đạo đức giảm bớt xác suất hoàn trả được vốn nên người cho vay có thể quyết định thôi không cho vay nữa. Một thực tế đang tồn tại lâu nay là tình trạng các doanh nghiệp vay vốn luôn đối phó với Ngân hàng thông qua việc cung cấp các số liệu không trung thực, mặc dù những số liệu này đã được các cơ quan có chức năng kiểm duyệt. Điều này gây rất nhiều khó khăn cho Ngân hàng trong việc nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, cũng như việc quản lý vốn vay của đơn vị. Nhiều khi các Ngân hàng thương mại có những quyết định đầu tư không căn cứ vào số liệu báo cáo của đơn vị mà thường dựa vào những cảm nhận trực quan của mình, điều này nếu kéo dài sẽ rất nguy hiểm.

3.2- Môi trường kinh tế

Hoạt động kinh doanh tiền tệ là một loại hình kinh doanh đặc biệt, rất nhạy cảm, chịu tác động mạnh mẽ từ các yếu tố của nền kinh tế trong nước và thế giới. Trong thời gian qua nền kinh tế nước ta cũng như một số nước trong khu vực có những biến động gây ảnh hưởng không nhỏ đến ngành Ngân hàng

Bất kỳ một biến động nào của nền kinh tế cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của Ngân hàng . Như một cá thể tự nhiên, Ngân hàng "khoẻ mạnh" hay không cũng phụ thuộc rất nhiều vào môi trường kinh tế ổn định hay không.

3.3- Môi trường pháp lý

Hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động Ngân hàng hiện nay, tuy đã được cải tiến nhiều nhưng vẫn chưa thực sự khoa học và thiếu đồng bộ, chưa đủ sức điều chỉnh những diễn biến phức tạp trong thực tế kinh doanh của Ngân hàng thương mại. Nhiều hướng dẫn của các bộ, ngành khác nhau còn chồng chéo, rất khó khăn trong việc triển khai thực hiện.

Hiện nay, điều kiện vay vốn đặc biệt đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh gần như bắt buộc phải có tài sản thế chấp, trong khi đó chúng ta chưa có luật về sở hữu nên chưa có cơ quan nào có trách nhiệm cấp chứng nhận sở hữu tài sản và việc chuyển quyền sở hữu. Vì thế mà Ngân hàng gặp khó khăn trong việc kiểm tra tính xác thực của chủ sở hữu tài sản. Bên cạnh đó các cơ quan hữu quan chưa có được cái nhìn thấu đáo về Ngân hàng và hoạt động kinh doanh tiền tệ nên chưa có được sự phối hợp đồng bộ, tích cực với Ngân hàng trong việc giải quyết những vấn đề liên quan.

Mặc dù đã có nhiều thông tư liên tỉnh giữa Ngân hàng nhà nước và các bộ ngành liên quan hướng dẫn thực hiện những vấn đề có liên quan đến hoạt động của Ngân hàng, nhưng thực tế đòi hỏi phải có sự phối hợp nhiều hơn nữa giữa các cơ quan này với nhau trong thời gian tới.

3.4- Những nguyên nhân bất khả kháng

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Đó là những nguyên nhân như bão lụt, hạn hán, động đất, hoả hoạn..., các vụ ăn cắp, lừa đảo... gây thiệt hại về tài sản của Ngân hàng hoặc của khách hàng khiến người vay mất khả năng trả nợ vay.

Đối với loại rủi ro này, Ngân hàng phòng ngừa bằng các biện pháp như: mua bảo hiểm, tăng cường bảo vệ trực tiếp, giáo dục ý thức, trách nhiệm cho nhân viên Ngân hàng ...

PHẦN II

THỰC TRẠNG VÀ NGUYÊN NHÂN RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM.

1- Tình hình quản lý tín dụng tại các Ngân hàng thương mại trong những năm qua.

1.1- Tình hình huy động vốn

Huy động vốn là một trong những nghiệp vụ tạo vốn quan trọng hàng đầu của các Ngân hàng thương mại thông qua các nghiệp vụ chủ yếu như: huy động tiền gửi, nghiệp vụ ngoại bảng của các Ngân hàng thương mại và các nghiệp vụ trung gian khác. Khi chuyển hoạt động theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, các Ngân hàng còn nhiều bở ngỡ, hiệu quả kinh doanh còn nhiều mặt hạn chế, kể cả mảng huy động vốn. Nhưng cùng nỗ lực với bản thân, được sự ủng hộ từ nhiều phía các Ngân hàng đã quen dần với cơ chế mới, đã đạt được những thành quả nhất định trong kinh doanh. Đến thời điểm hiện nay, chỉ xét riêng về mảng huy động vốn của hầu hết các Ngân hàng thương mại, cả quy mô và chất lượng đều được phát triển. Theo báo cáo của các Ngân hàng trong những năm gần đây, các tổ chức tín dụng trong nước cũng như các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài, Ngân hàng liên doanh đều có tốc độ liên tục tăng. Riêng trong năm 2003, quán triệt nhiệm vụ ngay từ đầu, toàn hệ thống đã tích cực nắm bắt thị trường, tình hình biến động trong nước và thế giới, có nhiều giải pháp phù hợp để đẩy mạnh huy động vốn đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Đơn cử như giải pháp lãi suất huy động linh hoạt nội và ngoại tệ của các Ngân hàng thương mại, phát hành

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

trái phiếu Ngân hàng để nâng cao tỷ trọng vốn trung và dài hạn, huy động vốn bằng cách tăng lãi suất tiền gửi ngắn hạn...

Đến cuối năm 2003, số dư tiền gửi tại các tổ chức tín dụng tăng 45% so với đầu năm, cao hơn nhiều so với mức tăng năm trước và vượt kế hoạch đề ra. Nhìn chung số vốn huy động được từ nền kinh tế - xã hội tăng đều đặn trong các năm gần đây, rất có ý nghĩa đối với sự phát triển trong bối cảnh vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào nước ta chưa cao.

So với đầu năm, tính sơ bộ đến hết tháng 6 năm 2004, tổng nguồn vốn của các tổ chức tín dụng trong cả nước tăng khoảng 16%, trong nguồn vốn huy động từ dân cư tăng 8%. Bảng so sánh phân tích sau đây giúp ta nhận rõ hơn tình hình này:

Bảng 1: Tỷ trọng trong tổng nguồn vốn của các TCTD

So sánh Nhóm các TCTD	Tỷ trọng trong tổng nguồn vốn của các TCTD (%)	Tăng so với đầu năm 2004(%)	
		Tỷ trọng trong tổng nguồn vốn của các TCTD	Huy động vốn từ dân cư
Các TCTD nhà nước	75,7	8	10
Các chi nhánh NH nước ngoài & NH liên doanh	13	1	1
Các TCTD cổ phần	10	5	9
Các TCTD phi NH	0,3	6	7
Các TCTD hợp tác	1		10

(Nguồn: Tạp chí Ngân hàng số đặc biệt - Số 1 năm 2004)

Vốn huy động của các Ngân hàng thương mại tăng và lãi suất huy động cũng được tăng mặc dù lãi suất huy động ngoại tệ tiếp tục giảm. Nhu

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

cầu vay vốn bằng đồng VN tăng mạnh hơn vay bằng ngoại tệ, hầu hết các doanh nghiệp tránh vay vốn bằng ngoại tệ mà chuyển sang đề nghị vay vốn bằng VND.

1.2- Tình hình sử dụng vốn

Tình hình huy động vốn chủ yếu tập trung vào các Ngân hàng thương mại quốc doanh (chiếm tỷ trọng 80%), tương tự thị phần tín dụng cũng tập trung tương đương, điều này là hiển nhiên bởi quy luật lợi thế nhờ quy mô. Nhìn vào bảng 2 ta thấy, nếu cho vay bằng VND cả khu vực Ngân hàng thương mại Quốc doanh cao gấp 4,5-5 lần so với Ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh, cho vay bằng ngoại tệ của Ngân hàng thương mại chỉ gấp 1,5-2,5 lần. Điều này phản ánh mức độ tập trung trong hoạt động tín dụng có tính cách biệt. Khách hàng của Ngân hàng thương mại Quốc doanh chủ yếu là khách hàng trong nước nên họ lệch về vay bằng VND nhằm dự phòng rủi ro về tỷ giá và lãi suất không quá cao so với USD, thậm chí còn rẻ hơn sau khi điều chỉnh theo sự thay đổi của tỷ giá. Thị phần ngoại tệ của Ngân hàng thương mại Quốc doanh chủ yếu là các khoản vay của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại chi nhánh Ngân hàng nước ngoài hoặc Ngân hàng liên doanh.

Bảng 2 : Mức tập trung thị phần cho vay của các NHTMQD và NHTM ngoài quốc doanh .

Năm	1998	1999	2000	2001	2002	2003
NHTMQD	79,6	75,5	77,2	81,4	81,6	71,4
Trong đó: -VND	53,8	53,5	59,3	65,9	65,9	61,1
- Ngoại tệ	25,8	22,2	18,0	15,7	15,7	10,3
NHTM ngoài quốc doanh.	20,4	24,5	22,8	18,4	18,4	28,6
Trong đó: -VND	7,5	10,1	9,5	12,1	12,1	20,4
- Ngoại tệ	12,9	14,4	13,2	6,3	6,3	8,2

--	--	--	--	--	--	--	--

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Tổng	100	100	100	100	100	100
-------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

(Nguồn: Tạp chí Ngân hàng số 8 năm 2004)

Mặc dù thị phần huy động, cho vay của các Ngân hàng thương mại quốc doanh chiếm phần lớn nhưng lại chịu sức ép cạnh tranh từ các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài, mặt khác họ là người phản ứng chậm trong sử dụng mỗi công cụ, chiến thuật cạnh tranh. Tính nhạy cảm của các Ngân hàng thương mại quốc doanh theo thông tin thị trường còn chậm nên đã bị các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài lấn trong từng thời điểm, trên từng mặt riêng lẻ của hoạt động Ngân hàng.

Sức cạnh tranh của các Ngân hàng thương mại cổ phần, chi nhánh Ngân hàng nước ngoài trên khía cạnh huy động vốn rất thấp. Ngân hàng thương mại cổ phần bị yếu thế bởi mức độ tin cậy thấp, mặc dù các Ngân hàng này luôn phải đặt mức lãi suất huy động cao hơn các Ngân hàng thương mại quốc doanh. Tuy nhiên, trong thời gian gần đây, do sợ thị phần vốn huy động có thể bị giảm sút, các Ngân hàng thương mại quốc doanh đôi lúc để mức lãi suất huy động ngang bằng Ngân hàng thương mại cổ phần. Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài không có khả năng cạnh tranh vì họ bị ràng buộc bởi quy định của Ngân hàng nhà nước chứ không phải là họ không có sức cạnh tranh trong lĩnh vực huy động tiết kiệm từ dân cư. Trong tương lai quy định của Ngân hàng nhà nước nới lỏng thị phần huy động vốn của các Ngân hàng thương mại quốc doanh sẽ bị ảnh hưởng lớn.

Rõ ràng các Ngân hàng thương mại quốc doanh có nguồn vốn lớn, giá vốn thấp, có mối quan hệ lâu dài với khách hàng nhưng chưa tạo thế chủ động và lấn át các Ngân hàng nước ngoài. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, mục tiêu của chi nhánh Ngân hàng nước ngoài là mở rộng thị phần, thôn tính khách hàng để tạo sự ổn định và phát triển, các Ngân hàng thương mại quốc doanh cần phải đánh giá lợi nhuận cho cả gói dịch vụ đối với từng khách hàng từ thanh toán quốc tế giao dịch vốn, kinh doanh ngoại tệ, tín dụng... chứ không nhất thiết từng hoạt động riêng biệt phải sinh lời.

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Điều này đòi hỏi tính liên kết, hợp tác giữa các bộ phận ngày càng chặt chẽ và nó cũng đòi hỏi rằng chất lượng dịch vụ khách hàng phải tốt hơn, phát triển sản phẩm mới, cải tiến chất lượng dịch vụ.

2- Một số vấn đề quản lý rủi ro tín dụng

Một trong những nhiệm vụ quan trọng của mỗi Ngân hàng thương mại là tối thiểu hoá rủi ro tín dụng. Để đạt được mục tiêu này, các Ngân hàng sử dụng nhiều phương pháp, quy trình đánh giá rủi ro tín dụng khác nhau bao gồm cả chính thức, bán chính thức lẫn không chính thức. Mặc dù ngày nay các phương pháp đánh giá, quản lý rủi ro tín dụng ngày càng được hoàn thiện và tinh vi hơn đã góp phần nâng cao hiệu quả, độ tin cậy về các quyết định cho vay, chúng vẫn không hoàn toàn khắc phục được những hạn chế vốn có, thậm chí trong một vài trường hợp có thể làm lạc hướng các chuyên gia Ngân hàng. Sau đây là một số vấn đề nảy sinh trong quá trình quản lý rủi ro tín dụng.

2.1- Giá cả thế chấp, cầm cố trong các chu kỳ tín dụng

Một trong những giải pháp cổ điển để tối thiểu hoá rủi ro tín dụng là yêu cầu người vay thế chấp hoặc cầm cố tài sản khi vay vốn Ngân hàng. Tuy nhiên, giải pháp này không đảm bảo sự thành công cho chính sách tín dụng của Ngân hàng. Một trong những nguyên nhân thất bại là sự xuất hiện mối quan hệ phản hồi giữa các khoản vay và tài sản thế chấp, cầm cố tài sản trong việc quản lý rủi ro tín dụng. Do đó để định giá tài sản thế chấp, cầm cố một cách hợp lý cần lưu tâm đến động thái của nền kinh tế quốc dân.

Khi cho vay vào thời điểm "đỉnh" của chu kỳ tín dụng (cũng tương ứng với chu kỳ phát triển kinh tế) có đảm bảo bằng tài sản thế chấp, cầm cố được đánh giá theo thời kỳ này, thì khi phát mại tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ, TCTD sẽ bị thua lỗ. Vì vậy, khi ra quyết định cho vay cần lưu tâm đến thời điểm của nền kinh tế.

2.2- Các rủi ro khi cho cá nhân vay vốn tín dụng

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Ngày nay phân tích rủi ro tín dụng ngày càng có xu hướng hợp thức hoá và tiêu chuẩn hoá. Đối với các thể nhân vay vốn, trong thẩm định năng lực tín dụng, các Ngân hàng thường sử dụng phương pháp cho điểm. Tổng số điểm được tính cho toàn bộ các đặc điểm của khách hàng sẽ được so sánh với một giá trị tới hạn nào đó, và tùy theo kết quả so sánh mà khách hàng có thể xếp vào loại đối tượng có khả năng vay hoặc không có khả năng vay. Vậy những vấn đề nào có thể nảy sinh trong quá trình lựa chọn khách hàng ?

Thứ nhất, xem xét toàn bộ các đặc điểm chủ yếu của khách hàng là một vấn đề khá phức tạp vì nhiều đặc điểm mang tính tâm lý, sinh lý, chính trị, xã hội... rất khó có thể có được một kết luận hoàn hảo.

Thứ hai, đánh giá các đặc điểm của khách hàng theo cách cho điểm thường mang tính chủ quan. Để tăng tính khách quan trong việc cho điểm thường dựa trên cơ sở thông tin phản hồi về khả năng hoàn trả nợ vay trong quá khứ của khách hàng vay vốn. Trong trường hợp này mức điểm đánh giá là % nợ vay đã được hoàn trả. Tuy nhiên, quy trình này cũng không thể loại bỏ hoàn toàn những tồn tại nói trên, bởi vì kỳ thu nhập các thông tin phản hồi có thể khác nhau và được lựa chọn theo mong muốn chủ quan.

Thứ ba, việc sử dụng các thang điểm đánh giá trong các phép tính toán không phải là những đại lượng "xơ cứng" theo thời gian, vì những biến động trong các điều kiện kinh tế - xã hội sẽ làm thay đổi mức độ rủi ro mỗi đặc điểm.

Do đó, việc cho các thể nhân vay vốn tín dụng dựa trên cơ sở lượng hoá rủi ro là một việc làm không đơn giản. Luôn luôn có nhu cầu kiểm tra, sàng lọc lại các kết quả một cách thận trọng.

2.3- Rủi ro khi cho vay khách hàng là pháp nhân.

Trong phương pháp phân tích rủi ro tín dụng khi cho một pháp nhân vay vốn cũng nổi lên những vấn đề bức xúc như trường hợp khách hàng là thể nhân. Khi tính xác suất vỡ nợ của một công ty, các nhà phân tích Ngân hàng sử dụng mô hình đa nhân tố bao hàm một quy trình đáng giá các chỉ tiêu

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

hoạt động cơ bản của công ty vay vốn, để từ đó tính được một chỉ tiêu tổng hợp về xác suất vỡ nợ của công ty. Sau đó đem so sánh chỉ tiêu tổng hợp này với các giá trị chuẩn và rút ra kết luận cuối cùng về khả năng thanh toán của tổ chức kinh tế.

Tình hình phức tạp khi có nhiều phương pháp phân tích định lượng về khả năng thanh toán dựa trên việc tính toán các chỉ tiêu đặc biệt theo các dữ liệu trên bảng cân đối kế toán. Trong đó có các chỉ tiêu như: hệ số khả năng thanh toán hiện hành, khả năng thanh toán ngay, khả năng thanh toán dài hạn, các chỉ tiêu về thu nhập.

Mỗi một hệ số nêu trên đều có giá trị tiêu chuẩn dựa trên cơ sở đó để thực hiện so sánh với hệ số tính toán. Hơn nữa trong thực tiễn, các giá trị tiêu chuẩn này thường được áp dụng chung cho tất cả các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế và ít thay đổi. Chúng ta phải phân biệt theo ngành, lĩnh vực khác nhau theo cơ cấu tài sản Có và tài sản Nợ khác nhau một cách khách quan. Phải gắn chặt với lạm phát bởi vì tốc độ tăng của nó sẽ làm tăng các chỉ tiêu thực hiện. Rõ ràng sẽ là không có gì sai khi khẳng định rằng, các số chỉ tiêu chuẩn cần được phân biệt theo vùng, lãnh thổ bởi vì các địa phương khác nhau sẽ có điều kiện tái sản xuất và khả năng tiêu thụ sản phẩm không giống nhau, làm ảnh hưởng tới các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp.

Sự xuất hiện nhiều phương pháp khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng gây nên một vấn đề, các kết quả phân tích theo các phương pháp khác nhau thường cho những kết quả hoàn toàn khác nhau. Vì vậy, phải thừa nhận rằng, ngày nay các nhà phân tích Ngân hàng đang đối mặt với một nhiệm vụ hết sức phức tạp là nên chọn những phương pháp nào để phân tích rủi ro tín dụng và sử dụng vào thời điểm nào là hợp lý. Tình hình còn phức tạp hơn vì cho đến nay vẫn chưa có một tiêu chí khách quan nào để làm luận cứ khoa học cho những sự lựa chọn nêu trên.

PHẦN III:

MỘT SỐ BIỆN PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM .

1- Nâng cao chất lượng cán bộ của Ngân hàng :

1.1- Năng lực điều hành của ban lãnh đạo Ngân hàng .

Nói lên vai trò quan trọng của những người đứng đầu trong một tổ chức nói chung và trong một Ngân hàng thương mại nói riêng. Người lãnh đạo Ngân hàng giỏi là người biết kết hợp hài hoà phát huy tối đa sức mạnh của tất cả các nguồn lực Ngân hàng thương mại mình có thành sức mạnh tổng thể của Ngân hàng.

Với tư cách là người chịu trách nhiệm đầu tiên về sức cạnh tranh của Ngân hàng, ban lãnh đạo vì vậy phải là người thực sự đủ tài trên mọi phương diện tựu chung gồm 3 khả năng chủ yếu: khả năng về chuyên môn, khả năng phân tích phán đoán và khả năng nghệ thuật đối nhân xử thế. Nghiên cứu học hỏi không chỉ là nhiệm vụ của cán bộ công nhân viên mà nó còn là nhiệm vụ của ban lãnh đạo Ngân hàng để lãnh đạo và đưa ra những quyết định sáng suốt thì người lãnh đạo phải là người giỏi nhất trong mọi lĩnh vực, có tầm nhìn rộng trong công việc, hiểu biết về pháp luật.

1.2- Đẩy mạnh công tác đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn và nghiệp vụ cho các cán bộ tín dụng.

Không thể đạt được sự tiến bộ thực sự về chất lượng tín dụng nếu không có đội ngũ cán bộ có đạo đức nghề nghiệp, có trình độ nghiệp vụ, nhận thức xã hội và hiểu biết về pháp luật tốt. Sự hợp tác của toàn thể cán bộ nhân viên trong Ngân hàng là sức mạnh lớn nhất để Ngân hàng có thể đứng vững và lớn mạnh trong điều kiện khắc nghiệt hiện nay. Các Ngân hàng thương mại cần chú trọng trong công tác tuyển dụng con người và đào tạo cán bộ có chất lượng cao. Cần phải có định hướng tiêu chuẩn hoá cán bộ tín

dụng, yếu tố con người luôn là yếu tố chủ đạo của mọi hoạt động vì con người là chủ thể của nền kinh tế.

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Người cán bộ giỏi là người có tầm nhìn rộng trong tương lai, ví dụ một mặt hàng sản xuất này có thể tại thời điểm hiện tại thị trường chưa cần thiết nhưng trong một hoặc một vài năm tới nó lại là một mặt hàng không thể thiếu đối với thị trường. Nếu như là một người cán bộ có tầm nhìn hiểu biết rộng thì họ sẽ đầu tư vào mặt hàng sản xuất đó, và trong một vài năm tới họ sẽ có một khoản lời đáng kể. Mặt khác, nếu như cán bộ tín dụng không nắm bắt được thị trường và xu hướng của nó thì rủi ro mất vốn trong tương lai là rất lớn.

Bên cạnh kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ, các cán bộ tín dụng còn phải thường xuyên trang bị thêm hiểu biết về pháp luật, thị trường, các lĩnh vực khác về kinh tế-tài chính, tin học và ngoại ngữ. Đồng thời chú trọng giáo dục chính trị, tư tưởng cho cán bộ tín dụng, làm cho họ thấy được vai trò, vị trí và trách nhiệm lớn lao của mình trong sự nghiệp kinh doanh của ngành để ngày càng có sự nỗ lực trong công việc. Ngoài ra, cấp trên còn có chế độ khen thưởng những cán bộ làm tốt và có biện pháp xử lý kịp thời những cán bộ vi phạm, thiếu trách nhiệm trong phòng chống rủi ro, thiếu đạo đức trong hoạt động tín dụng.

2- Nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng

Trong nền kinh tế thị trường, mối quan hệ giữa doanh nghiệp và Ngân hàng ngày càng được khẳng định. Doanh nghiệp cần Ngân hàng bên cạnh để san bằng sự bất thường về nguồn vốn thiếu hoặc thừa, ngược lại doanh nghiệp được coi là chỗ dựa và là động lực để Ngân hàng tồn tại và phát triển. Ngân hàng lựa chọn doanh nghiệp từ các tiêu chuẩn cần phải có để thành lập quan hệ tín dụng như: tư cách, năng lực hoạt động, sức mạnh tài chính, điều kiện hoạt động và tài sản đảm bảo. Trong đó năng lực hoạt động và sức mạnh tài chính thể hiện cho khả năng tài chính của doanh nghiệp, là yếu tố cơ bản quyết định sự kết dính mối quan hệ.

Nói cách khác, dưới con mắt Ngân hàng năng lực tài chính của doanh nghiệp là sự hiện thân của vốn tín dụng được bảo toàn sinh lợi, do đó nó cần

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

được coi là yếu tố hàng đầu để quyết định quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng và doanh nghiệp.

Trên thực tế có một số Ngân hàng chỉ chú trọng phân tích tài chính doanh nghiệp trên cơ sở số liệu hoạt động của doanh nghiệp trong 3 năm gần nhất và kế hoạch kinh doanh trong thời kỳ vay vốn, kết hợp việc phân tích hiệu quả phương án sản xuất kinh doanh có sử dụng vốn vay. Song, các chỉ số tài chính đúc kết từ báo cáo hàng năm của các doanh nghiệp chỉ là những đại lượng mang tính thời điểm, khó có thể đại diện cho bản chất vốn có của doanh nghiệp, chưa kể đến phần lớn con số đó đã được doanh nghiệp gọt giũa trước khi trình Ngân hàng. Trong nhiều trường hợp tại thời điểm tương như khoản tín dụng được hoàn trả thì biến cố xuất hiện- doanh nghiệp đầu tư lỗ, tài sản Nợ tài chính gia tăng..., kết quả là phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn có hiệu quả cao nhưng khoản tín dụng không thu hồi được do dòng tiền cuốn trôi vào các ngõ ngách khác.

3- Bảo đảm tín dụng bằng tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh và bảo hiểm tín dụng.

3.1- Cần nâng cao chất lượng bảo đảm tín dụng bằng hình thức thế chấp cầm cố.

Đối với việc nhận tài sản thế chấp cầm cố điều quan trọng là phải xem xét tính pháp lý của hồ sơ thế chấp cầm cố tài sản để đảm bảo cho việc chuyển nhượng tài sản khi bán đấu giá tránh hiện tượng lừa đảo bằng giấy chứng nhận sở hữu giả. bên cạnh đó cần quan tâm tới việc định giá chính xác tài sản đặc biệt đối với tài sản là nhà đất, dây chuyền máy móc thiết bị nhập ngoại đã qua sử dụng. nếu tài sản cầm cố thế chấp là ngoại tệ cần quan tâm tới các yếu tố ảnh hưởng trong tương lai như tỷ giá lạm phát nhất là những khoản cho vay lớn và dài hạn.

Một thực tế là các tài sản thế chấp cầm cố rất phong phú và đa dạng cán bộ tín dụng Ngân hàng không thể hiểu rõ nguồn gốc đặc điểm những yếu tố tác động cũng như giá trị của chúng. Ví dụ: để thực hiện một món vay thế

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

chấp bởi nhà đất đòi hỏi cán bộ tín dụng không chỉ có những kiến thức cơ bản về nhà đất như luật đất đai, biểu tính giá nhà đất của chính quyền thành phố mà còn phải hiểu biết rõ về giá cả thực những biến động của nó trên thị trường. Một cán bộ tín dụng dù tài giỏi đến đâu cũng không thể hiểu biết được tất cả các lĩnh vực kinh doanh trong nền kinh tế bởi vậy để có thể định giá chính xác giá trị tài sản thế chấp cán bộ tín dụng nên đưa ra những chỉ tiêu nhất định để đánh giá. Với tài sản thế chấp là nhà đất thì cần những chỉ tiêu như: vị trí ngôi nhà, tình trạng hiện tại, sự biến động giá trên thị trường ... với những tài sản thế chấp cầm cố bằng máy móc thì Ngân hàng nên cùng người vay thuê người giám định như vậy vừa khách quan vừa đảm bảo được tính chính xác.

Một điều kiện không thể thiếu với tài sản thế chấp cầm cố là khả năng phát mại tài sản không chỉ là những tài sản có giá trị được nhà nước cho phép mà nó còn là những tài sản có khả năng bán được trong trường hợp khách hàng không trả được nợ. Do vậy khi nhận tài sản thế chấp cán bộ tín dụng không nên nhận những tài sản quá lớn, những công trình đang xây dựng dở dang khi phát mại rất khó tìm được người mua mà nếu có cũng thể bù đắp được khoản cho vay. Bên cạnh đó, Ngân hàng cần kiểm tra kỹ giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu không ít trường hợp một tài sản đem thế chấp vay vốn ở nhiều Ngân hàng. Ngoài ra, Ngân hàng nên có quan hệ tốt với địa phương tránh vướng mắc trong quá trình xử lý tài sản thế chấp. Bởi vậy, Ngân hàng nên yêu cầu tất cả các thành viên ký vào giấy đề nghị vay vốn.

3.2 Bảo lãnh:

Bảo lãnh có nhiều ưu điểm hơn so với cầm cố và thế chấp. Trong suốt thời hạn cầm cố thế chấp phía Ngân hàng phải thường xuyên kiểm tra tình trạng của những tài sản thế chấp này khi đó bên bảo lãnh cam kết dùng tất cả tài sản của mình để thực hiện nghĩa vụ trả nợ thì Ngân hàng sẽ không phải quá quan tâm đến việc kiểm tra tình trạng của từng tài sản cụ thể tránh được những nhược điểm của cầm cố và thế chấp. Tuy nhiên, Ngân hàng cũng có

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

thể gặp rủi ro mất vốn nếu bên bảo lãnh mất khả năng thanh toán bị tuyên bố phá sản và không thể thực hiện các nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng bảo lãnh. Chính vì vậy mà Ngân hàng nên tìm hiểu kỹ về bên bảo lãnh và chỉ chấp thuận sự bảo lãnh của các công ty lớn và có uy tín hoặc yêu cầu bên bảo lãnh phải dùng tài sản để cầm cố thế chấp. Khả năng thực hiện việc trả nợ vay không chỉ phụ thuộc vào việc bên bảo lãnh có đủ tài sản mà quan trọng hơn là bên bảo lãnh có những nguồn thu nhập ổn định để bảo đảm có tiền thanh toán theo đúng lịch biểu của hợp đồng vay vốn. Ngân hàng cần xem xét thực hiện nghĩa vụ của bên bảo lãnh nhằm tạo thuận lợi cho cả Ngân hàng, người vay lẫn người bảo lãnh .

3.3 Thực hiện bảo hiểm tín dụng:

Có ba hình thức để bảo hiểm tín dụng như sau:

- **Thứ nhất:** Khách hàng vay vốn tín dụng tham gia mua bảo hiểm cho ngành nghề mà họ kinh doanh vì vậy những khoản tín dụng trong trường hợp này coi như cũng được bảo hiểm một cách gián tiếp. Phương pháp này không làm phát sinh thêm thao tác nghiệp vụ trong Ngân hàng. để sử dụng tốt hình thức này thì Ngân hàng cần có chính sách ưu tiên cho vay về khối lượng và lãi suất đối với các doanh nghiệp, cá nhân mua bảo hiểm.
- **Thứ hai:** Sử dụng biện pháp bảo lưu, nghĩa là Ngân hàng tự bảo hiểm cho chính mình bằng cách lập các quỹ dự phòng để bù đắp những thiệt hại khi gặp rủi ro tín dụng từ đó hạn chế những hậu quả xấu có thể xảy ra mà vẫn đảm bảo được tình hình tài chính của Ngân hàng, rủi ro luôn song hành với hoạt động kinh doanh nhưng đối với mỗi thành phần kinh tế thì hệ số rủi ro tín dụng có khác nhau, việc quy định tỷ trọng rủi ro cụ thể cho từng loại tín dụng có hiệu quả hơn. Phần sử dụng vốn Ngân hàng luôn chứa đựng rủi ro, Ngân hàng phải lấy vốn tự có để bù đắp song vốn của Ngân hàng chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng số nguồn vốn hoạt động của Ngân hàng. Như vậy hình thành quỹ dự trữ đặc biệt bù đắp rủi ro tín dụng là hợp lý và cần thiết.

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

Hàng năm Ngân hàng cần phải trích 10% lợi nhuận trong mọi hoạt động kinh doanh của mình để lập quỹ dự trữ đặc biệt bù đắp rủi ro. Quỹ này được thành lập cho đến khi bằng 100% vốn điều lệ của Ngân hàng. Quỹ dự trữ đặc biệt này sẽ giúp Ngân hàng khắc phục được những khoản tổn thất tín dụng do tình trạng nợ khoanh, nợ tồn đọng lâu dài... để đảm bảo an toàn cho hoạt động của Ngân hàng.

-Thứ ba: Ngân hàng trực tiếp mua bảo hiểm của các tổ chức bảo hiểm chuyên nghiệp. Như thế Ngân hàng sẽ tránh được những tổn thất khi rủi ro xảy ra đối với những khoản vốn đầu tư.

4- Xử lý món vay có vấn đề.

Trong xử lý các khoản vay có vấn đề, có hai sự lựa chọn tổng quát: khai thác hoặc thanh lý. Khai thác là một quá trình làm việc với người vay cho đến khi khoản cho vay được trả một phần hay toàn bộ và không dựa vào các công cụ pháp lý để ép buộc. Thanh lý là ép người vay tuân theo các điều khoản của hợp đồng cho vay, áp dụng và thực hiện tất cả các biện pháp để đạt được mục tiêu.

Món vay có vấn đề được hiểu là món vay đã quá hạn hoặc món vay tuy chưa đến hạn nhưng khách hàng có nguy cơ không trả được nợ cho Ngân hàng do mất khả năng thanh toán, do thua lỗ hoặc doanh nghiệp có biểu hiện vi phạm pháp luật như lừa đảo, trốn thuế... Xử lý món vay có vấn đề là áp dụng các biện pháp khác nhau để thu hồi nợ. Theo kinh nghiệm của các nhà Ngân hàng thì giải pháp khai thác là khôn ngoan hơn, vì sự tồn tại và phát triển của khách hàng là quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng. Chính các giải pháp mềm dẻo, linh hoạt này đã cứu không ít khách hàng từ chỗ sắp "khuynh gia bại sản" đến chỗ "gượng" lại được, tiếp tục tồn tại, phát triển và ngày càng gắn bó với Ngân hàng. Các giải pháp khai thác bao gồm:

- Thương lượng gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, giãn nợ.
- Tiếp thêm vốn giúp khách hàng.
- Đảo nợ.

5- Mở rộng cạnh tranh.

5.1 Mở rộng quan hệ tín dụng nhằm phân tán rủi ro

Hiện nay, phạm vi hoạt động tín dụng của các Ngân hàng còn hẹp, phần lớn là các doanh nghiệp Nhà nước, vốn cho vay lớn nhưng chưa năng động. Các Ngân hàng thương mại cần phải mở rộng quan hệ tín dụng với tất cả các thành phần kinh tế, đặc biệt là kinh tế ngoài quốc doanh.

Biện pháp phân tán rủi ro là tránh tập trung quá lớn vào một lĩnh vực đầu tư, vào một mặt hàng không có sức mạnh cạnh tranh... để đến khi doanh nghiệp không có khả năng trả nợ thì Ngân hàng sẽ không chịu ảnh hưởng lớn. Vì thế, các NHTM phải phân tán rủi ro bằng cách cho vay vào nhiều đối tượng, nhiều khách hàng khác nhau với nhiều lĩnh vực khác nhau.

5.2 Đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ tín dụng.

Đây là biện pháp nhằm phân tán rủi ro đã được các Ngân hàng trên thế giới áp dụng một cách có hiệu quả. Các Ngân hàng thương mại ở Việt Nam có đến 90% tài sản nợ là đầu tư trực tiếp nên khả năng rủi ro rất cao. Vì thế muốn hạn chế rủi ro tín dụng thì việc đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ tín dụng rất cần được coi trọng. Có đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ thì Ngân hàng mới có thêm lợi nhuận mà các dịch vụ đem lại.

Muốn đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ thì các Ngân hàng thương mại phải tăng cường các trang thiết bị hiện đại như: máy vi tính, máy Fax cũng như cơ sở vật chất, thiết bị kho tàng. Đồng thời phải đào tạo, nâng cao trình độ ngoại ngữ, vi tính thu thập thông tin thị trường... cho cán bộ Ngân hàng.

Các Ngân hàng nên thiết lập mối quan hệ với các trung tâm môi giới, tư vấn pháp luật... để chuẩn bị những điều kiện cần thiết để tham gia vào thị trường vốn, thị trường chứng khoán.

Phải từng bước chuyển dịch cơ cấu từ vốn bán lẻ sang bán buôn, mở rộng và phát triển dịch vụ đã có như thanh toán Quốc tế, bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán L/C... Khi hình thành và phát triển những dịch vụ

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

mới, Ngân hàng không những thích nghi với nhu cầu của quá trình tái sản xuất mà bằng con đường đa dạng hoá việc cung ứng tín dụng sẽ thu hút được nhiều khách hàng, qua đó tăng thêm thu nhập cho mình mà có một nguồn nhất định để bù đắp những rủi ro tín dụng mà Ngân hàng gặp phải. Tuy nhiên, muốn đa dạng hoá dịch vụ Ngân hàng đòi hỏi các Ngân hàng phải có một khoản chi phí lớn về tiền của vì nó phụ thuộc vào quá trình hiện đại hoá công nghệ Ngân hàng cả về máy móc thiết bị lẫn trình độ tinh thông nghiệp vụ mới của cán bộ Ngân hàng .

5.3. Thiết lập mối quan hệ tốt và lâu bền với khách hàng.

Trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại, khách hàng vừa là người cung cấp nguồn vốn cho hoạt động tín dụng, đồng thời cũng là người sử dụng nguồn vốn này nên khách hàng có ý nghĩa rất quan trọng. Thiết lập mối quan hệ tốt và lâu bền với khách hàng giúp các Ngân hàng thương mại có điều kiện nắm vững các thông tin có liên quan tới khách hàng, các Ngân hàng sẽ có đối sách thích hợp để có thể đứng vững môi trường cạnh tranh.

Thiết lập mối quan hệ tốt và lâu bền với khách hàng sẽ giúp Ngân hàng:

- Đánh giá đúng chất lượng khách hàng hệ tín dụng thường xuyên, Ngân hàng có thể nắm bắt, tiết kiệm được chi phí thẩm định và kiểm tra giám sát. Thông qua việc quan được những thông tin về hoạt động kinh doanh của khách hàng. Căn cứ vào số tiền dư trên tài khoản của họ, Ngân hàng sẽ biết được khả năng tiềm tàng và chu kỳ sử dụng vốn, tiền mặt cũng như quan hệ với các khách hàng khác trong việc mua nguyên liệu, tiêu thụ sản phẩm... Đây là cách tốt nhất để thu thập thông tin về khách hàng và là cơ sở để Ngân hàng tiết kiệm được cho việc thẩm định, sàng lọc thông tin, tránh được rủi ro về đạo đức, kế hoạch hoá được nguồn cũng như các chi phí giám sát khách hàng khi đã có sẵn phương thức giám sát khách hàng.

ĐHDL Phương Đông**Phạm Khánh Linh**

- Thu hút vốn để củng cố đầu vào mở rộng đầu ra theo đúng yêu cầu của khách hàng, thông qua mối quan hệ lâu bền với khách hàng Ngân hàng có thể huy động được một khối lượng nguồn vốn từ tiền gửi của khách hàng. Sự am hiểu của khách hàng sẽ làm cho Ngân hàng hiểu rõ nhu cầu của khách hàng về loại tín dụng, khối lượng tín dụng, giá cả cho vay để có kế hoạch bố trí nguồn vốn kịp thời đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của khách hàng. Do tiết kiệm được chi phí trong thẩm định, kiểm tra giám sát khách hàng nên Ngân hàng sẽ có đủ điều kiện để hạ lãi suất cho vay, điều đó sẽ cuốn hút được khách hàng, làm cho khách hàng gắn bó hơn với Ngân hàng. Mối quan hệ không những ngày càng được củng cố đối với khách hàng sẽ càng có cơ hội để nâng cao chất lượng tín dụng.

- Đề ra chính sách chiến lược, kế hoạch tác nghiệp trong từng thời kỳ và xu hướng phát triển hoạt động Ngân hàng trong tương lai để không ngừng thích nghi với sự biến động của thị trường, tìm kiếm cơ hội không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả kinh doanh Ngân hàng.

Có điều kiện giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng, nhất là rủi ro về đạo đức để vươn tới sự hoàn thiện về chất lượng tín dụng, nhằm tạo dựng được hình ảnh, biểu tượng tốt của Ngân hàng trên thị trường.

Để thiết lập mối quan hệ tốt, lâu bền với khách hàng, Ngân hàng phải có kế hoạch củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động, đề cao uy tín của Ngân hàng trên thị trường, thông qua việc cải thiện và mở rộng thêm nhiều hình thức phục vụ, đổi mới tác phong kinh doanh, thu hút thêm nhiều khách hàng đối với Ngân hàng như những người bạn tin cậy.

KẾT LUẬN

Trong quá trình phát triển của một đất nước, hệ thống Ngân hàng thương mại đóng vai trò rất quan trọng. Các Ngân hàng thương mại góp phần điều hoà lượng tiền trong lưu thông giúp ổn định giá cả, chống lạm phát, cung cấp các dịch vụ thanh toán cho nền kinh tế giúp quá trình sản xuất - trao đổi - tiêu dùng diễn ra trôi chảy hơn. Ngân hàng thương mại huy động với mọi nguồn vốn trong nền kinh tế để hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh, thực hiện việc tái sản xuất mở rộng theo chiều rộng và theo chiều sâu. Thực hiện tốt việc tự do di chuyển vốn từ ngành có tỷ suất lợi nhuận thấp sang ngành có tỷ suất lợi nhuận cao.

Tuy hoạt động tín dụng của Ngân hàng đem lại hiệu quả cao nhưng kèm theo đó là rủi ro tiềm ẩn rất lớn. Một Ngân hàng gặp rủi ro lớn sẽ ảnh hưởng tới toàn bộ hệ thống Ngân hàng. Vì thế, rủi ro tín dụng là vấn đề quan tâm hàng đầu không những đối với cán bộ Ngân hàng mà còn là của toàn xã hội.

Bên cạnh những chuyển biến tích cực trong quá trình hoạt động, các Ngân hàng thương mại đã và đang gặp không ít khó khăn trong việc huy động vốn và sử dụng vốn đạt hiệu quả. Đặc biệt đối với kinh tế ngoài quốc doanh, hoạt động cho vay đối với loại hình này còn có nhiều hạn chế cả về số lượng và chất lượng. Với tính cấp thiết này, mong rằng một số biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng đối với kinh tế ngoài quốc doanh mà em đã trình bày sẽ góp một phần nhỏ vào hoạt động tín dụng của Ngân hàng nói riêng và hoạt động kinh doanh tiền tệ nói chung. Qua đó, góp phần củng cố sự phát triển và ổn định của hệ thống Ngân hàng, đáp ứng được yêu cầu Công nghiệp hoá-Hiện đại hoá đất nước.

Tuy nhiên trong quá trình nghiên cứu còn có nhiều hạn chế nên bài viết này không thể tránh khỏi những khuyết điểm. Vì vậy, em rất mong muốn được sự góp ý của các thầy cô giáo để bài viết có ý nghĩa thực tiễn hơn. Em xin chân thành cảm ơn !

ĐHDL Phương Đông

Phạm Khánh Linh

