BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Hà Đức Hùng

GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI LĂNG - TP. ĐÀ NẴNG

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

2012 | PDF | 92 Pages
buihuuhanh@gmail.com

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Người cam đoan

Hà Đức Hùng

MỤC LỤC

TRANG PHỤ BÌA
LỜI CAM ĐOAN
MỤC LỤC
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT
DANH MỤC CÁC BẢNG
DANH MỤC CÁC HÌNH
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ
MỞ ĐẦU 1
Chương 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 4
1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 4
1.1.1. Ngân hàng thương mại và tín dụng ngân hàng thương mại 4
1.1.2. Các hình thức tín dụng ngân hàng thương mại 6
1.1.3. Các nguyên tắc tín dụng 7
1.1.4. Quy trình tín dụng 8
1.2. RỦI RO TÍN DỤNG VÀ PHÒNG NGỪA HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG 11
1.2.1. Quan niệm về rủi ro và các loại rủi ro chủ yếu trong kinh doanh ngân hàng 11
1.2.2. Rủi ro tín dụng 13
1.2.3. Phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng 25
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 33
Chương 2: THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG - TP ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2006 - 2010 34
2.1. TỔNG QUAN VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG VÀ CHI NHÁNH CHI LĂNG 34
2.1.1. Giới thiệu sơ lược về Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng 34
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng 36
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010 38

2.2. THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2006-2010 41
2.2.1. Khái quát thực trạng tín dụng và rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010 41
2.2.2. Phân tích thực trạng về công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010 50
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG CÔNG TÁC PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG TRONG THỜI GIAN QUA 59
2.3.1. Kết quả đạt được 59
2.3.2. Những hạn chế 60
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 65
Chương 3: CÁC GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG-TP ĐÀ NẴNG TRONG GIAI ĐOẠN 2011-2015 66
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2011-2015 CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT VIỆT NAM 66
3.1.1. Mục tiêu định hướng chung 66
3.1.2. Các chỉ tiêu phát triển tín dụng và mục tiêu chiến lược kinh doanh cụ thể giai đoạn 2011-2015 67
3.2. CÁC GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG 69
3.2.1. Các giải pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng 70
3.2.2. Các giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng 73
3.2.3. Các giải pháp phòng ngừa khác 74
3.3. NHỮNG KIẾN NGHỊ 76
3.3.1. Các kiến nghị đối với Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam 76
3.3.2. Các kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước 81
3.3.3. Các kiến nghị với các cấp, ngành có liên quan 82
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 82
KẾT LUẬN 84
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 85
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Diễn giải
BCTK	Báo cáo tổng kết
BĐTV	Bảo đảm tiền vay
CN	Chi nhánh
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
DNDD	Doanh nghiệp dân doanh
HĐTD	Hợp đồng tín dụng
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
HSX	Hộ sản xuất
KTTT	Kinh tế thị trường
NHNo&PTNT VN	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam
No&PTNT	Nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
PTNT	Phát triển nông thôn
QDP	Quỹ dự phòng
RRTD	Rủi ro tín dụng
TCTD	Tổ chức tín dụng
TCKT	Tổ chức kinh tế
TPKT	Thành phần kinh tế
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
TTCN	Tiểu thủ công nghiệp
XLRR	Xử lý rủi ro

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
1.1	Tóm tắt quy trình tín dụng	9
2.1	Nguồn vốn huy động giai đoạn từ năm 2006-2010	38
2.2	Dư nợ cho vay giai đoạn từ năm 2006-2010	39
2.3	Kết quả tài chính giai đoạn từ năm 2006-2010	41
2.4	Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế từ năm 2006-2010	42
2.5	Dư nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu giai đoạn từ năm 2006-2010	44
2.6	Dư nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu theo kỳ hạn	45
2.7	Dư nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu theo ngành kinh tế	47
2.8	Nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu do sử dụng vốn sai mục đích	48
2.9	Nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu do kinh doanh thua lỗ	49
2.10	Số lượng khách hàng vay vốn giai đoạn năm 2006-2010	51
2.11	Dư nợ phân theo loại hình khách hàng năm 2006-2010	52
2.12	Dư nợ phân theo kỳ hạn cho vay từ năm 2006-2010	54
2.13	Dư nợ cho vay theo hình thức đảm bảo tiền vay	56
2.14	Dư nợ XLRR giai đoạn từ năm 2006-20	58
2.15	Số lượng khách hàng và dư nợ có tranh chấp giai đoạn từ năm 2006-2010	59

DANH MỤC CÁC HÌNH

Số hiệu hình vẽ	Tên hình vẽ	Trang
1.1	Sơ đồ quy trình tín dụng chung	10
1.2	Các bộ phận rủi ro tín dụng	16

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Số hiệu biểu đồ	Tên biểu đồ	Trang
2.1	Diễn biến số dư nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu	44
2.2	Diễn biến nợ xấu theo kỳ hạn	46
2.3	Diễn biến dư nợ cho vay theo loại hình khách hàng	53
2.4	Diễn biến dư nợ theo kỳ hạn cho vay	54
2.5	Diễn biến dư nợ cho vay trung, dài hạn	55
2.6	Diễn biến dư nợ cho vay theo hình thức BĐTV	56

MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Tại các nước đang phát triển nói chung và một số nước có nền kinh tế chuyển đổi nói riêng thì Hệ thống ngân hàng có vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế. Bởi vì vốn vay ngân hàng luôn là nguồn tài trợ quan trọng cho cá nhân cũng như doanh nghiệp khi khởi sự cũng như tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

Giai đoạn hiện nay, Hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam đã chú trọng phát triển nhiều loại hình dịch vụ mới để đa dạng hoá sản phẩm nhằm tăng nguồn thu ngoài tín dụng. Tuy nhiên, tín dụng vẫn là kênh mang lại nguồn thu chủ yếu trong cơ cấu lợi nhuận của NHTM và đây cũng là lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro rất lớn. Rủi ro tín dụng là một trong những nguyên nhân chủ yếu gây tổn thất và ảnh hưởng nghiêm trọng đến chất lượng kinh doanh ngân hàng.

Thực tế trong thời gian qua, rủi ro tín dụng thể hiện rõ ở các mặt: nợ xấu của các TCTD ngày càng gia tăng, nợ có khả năng mất vốn chiếm tỷ trọng cao và kèm theo đó là những tổn thất về tài sản, về con người... mà một trong những nguyên nhân chính là do một phần công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại các NHTM chưa được quan tâm đúng mức.

Thực tiễn hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng thời gian qua đã cho thấy rủi ro tín dụng chưa được phòng ngừa cũng như hạn chế một cách hiệu quả và đang có xu hướng ngày một gia tăng. Chính vì vậy yêu cầu cấp bách đặt ra là rủi ro tín dụng phải được quản lý, kiểm soát mà cụ thể đó là công tác phòng ngừa và hạn chế phải thực hiện một cách khoa học và hiệu quả hơn, đảm bảo tín dụng hoạt động trong phạm vi rủi ro ở mức thấp nhất nhằm giảm thiểu các thiệt hại phát sinh từ rủi ro tín dụng. Góp phần nâng cao chất lượng tín dụng cũng như uy tín và lợi thế trong việc cạnh tranh ngân hàng.

Xuất phát từ thực tiễn trên, tôi lựa chọn đề tài nghiên cứu "*Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng*" với hy vọng giải pháp sẽ mang lại hiệu quả thiết thực, đáp

ứng được yêu cầu đổi mới và phát triển tại chi nhánh.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI

Mục tiêu đề tài làm sáng tỏ những vấn đề sau:

- Hệ thống hoá lý luận cơ bản về phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại;

- Phân tích, đánh giá đúng thực trạng về rủi ro tín dụng và công tác phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng trong giai đoạn 2006-2010;

- Trên cơ sở lý luận và phân tích thực trạng rủi ro tín dụng đưa ra một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu: Là toàn bộ các vấn đề liên quan công tác phòng ngừa hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng.

Phạm vi nghiên cứu: Trong toàn bộ nội dung quản lý rủi ro tín dụng, phạm vi nghiên cứu đề tài chỉ giới hạn tập trung nghiên cứu về *thực trạng rủi ro tín dụng* và công tác *phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng* tại *Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng* trong giai đoạn 2006-2010 từ đó nghiên cứu đề xuất các giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng cho đến năm 2015.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đề tài sử dụng các phương pháp thống kê, phương pháp tổng hợp, phương pháp so sánh, phương pháp phân tích, khái quát… nhằm làm rõ vấn đề nghiên cứu.

5. Ý NGHĨA KHOA HỌC VÀ THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI

Phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là vấn đề luôn được các NHTM quan tâm hàng đầu trong chiến lược cạnh tranh và phát triển trong kinh doanh ngân hàng. Qua nghiên cứu, đề tài có ý nghĩa khoa học và thực tiễn như sau:

- Hệ thống hoá được các lý luận về phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại;

- Phân tích được thực trạng rủi ro tín dụng và công tác phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng trong giai đoạn 2006-2010;

- Nghiên cứu và đề xuất các giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng giai đoạn 2011-2015.

6. KẾT CẤU CỦA LUẬN VĂN

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, luận văn được trình bày gồm có 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng về công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng giai đoạn 2006-2010.

Chương 3: Các giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng giai đoạn 2011-2015.

Chương 1
LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Ngân hàng thương mại và tín dụng ngân hàng thương mại

1.1.1.1. Ngân hàng thương mại

Theo Luật các tổ chức tín dụng đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XII, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 16-06-2010, có hiệu lực thi hành từ ngày 01-01-2011 định nghĩa: Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận. Cụ thể: Ngân hàng thương mại là loại hình doanh nghiệp hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản. [5, tr.2]

Như vậy có thể nói Ngân hàng thương mại là tổ chức tín dụng thể hiện nhiệm vụ cơ bản nhất của ngân hàng đó là huy động vốn và cho vay vốn. Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa các cá nhân và tổ chức, hút vốn từ nơi nhàn rỗi và bơm vào nơi khan thiếu. Hoạt động của ngân hàng thương mại nhằm mục đích kinh doanh một hàng hóa đặc biệt đó là "vốn- tiền", trả lãi suất huy động vốn thấp hơn lãi suất cho vay vốn, và phần chênh lệch lãi suất đó chính là lợi nhuận của ngân hàng thương mại. Hoạt động của ngân hàng thương mại phục vụ cho mọi nhu cầu về vốn của mọi tầng lớp dân chúng, loại hình doanh nghiệp và các tổ chức khác trong xã hội.

1.1.1.2. Tín dụng ngân hàng thương mại

a. Khái niệm tín dụng ngân hàng thương mại

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản phí nhất định. Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng được thể hiện ở ba nội dung cơ bản:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang cho người sử dụng, có nghĩa là người đi vay được quyền sử dụng số tiền vay theo đúng như mục đích đã thoả thuận với ngân hàng.

- Sự chuyển nhượng này có tính thời hạn: bên đi vay phải hoàn trả vô điều kiện số tiền đã vay của ngân hàng trong một khoản thời gian nhất định theo sự thoả thuận của hai bên.

- Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí: bên đi vay phải trả cho ngân hàng một số tiền nhất định để được quyền sử dụng vốn và được thể hiện cụ thể bằng lãi suất vay. [4, tr.177]

b. Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế thị trường

Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, khi đề cập đến tín dụng, các nhà kinh tế thường đề cập đến vai trò to lớn của nó, vai trò của tín dụng chính là ở chỗ nó tạo một kênh dẫn vốn từ người tạm thời thừa sang người tạm thời thiếu vốn, với tư cách là người sử dụng cuối cùng. Kênh dẫn vốn đó được thông thoáng chắc chắn sẽ tạo ra được 4 hệ quả quan trọng: Người cho vay sẽ thu lợi tức, người sử dụng cuối cùng số vốn đó sẽ tạo ra lợi nhuận, nền kinh tế có thêm được sản phẩm mới và cuối cùng là sẽ tạo ra được nhiều việc làm. Như vậy tín dụng trong nền kinh tế thị trường có những vai trò chủ yếu:

- Tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển

Quá trình sản xuất của doanh nghiệp luôn tồn tại 3 khâu: dự trữ, sản xuất và lưu thông. Vì vậy vào một thời điểm nào đó và ở khâu nào đó sẽ xảy ra hiện tượng thừa hoặc thiếu vốn tạm thời. Tín dụng với chức năng điều tiết nguồn vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu giúp cho quá trình sản xuất được hoạt động một cách liên tục.

Ở khâu tập trung vốn tiền tệ, tín dụng đã khuyến khích tích luỹ cho xã hội. bên cạnh đó nhờ có nguồn vốn tín dụng cung cấp mà đã giúp cho con người khai thác triệt để các tiềm năng sẵn có của nền kinh tế để tạo ra của cải vật chất ngày càng nhiều cho xã hội. Mặt khác với tác động của lãi suất, tín dụng đã kích thích cho chủ thể sử dụng vốn được tiết kiệm, hiệu quả để thu được lợi nhuận cao, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

- Tín dụng góp phần ổn định tiền tệ và ổn định giá cả

Với chức năng riêng có của mình, tín dụng góp phần điều tiết lượng tiền có trong lưu thông, giảm lượng tiền mặt tồn đọng trong xã hội. Vì lượng tiền thừa này đến một lúc nào đó sẽ được tung vào lưu thông và sẽ làm mất cân đối trong quan hệ giữa tiền - hàng và làm hệ thống giá cả bị biến động, lạm phát sẽ xảy ra. Tín dụng được xem là biện pháp hữu hiệu để giải quyết tình hình.

Mặt khác, lãi suất tín dụng được xem là công cụ điều tiết vĩ mô rất nhạy bén, với chính sách lãi suất trong tay, nhà quản lý kinh tế có thể thu hẹp hoặc mở rộng khối lượng tiền trong lưu thông, phù hợp với khối lượng hàng hoá, của cải vật chất trong xã hội nhằm ổn định tiền tệ và ổn định giá cả thị trường.

- Tín dụng góp phần thực hiện chính sách xã hội

Khi một nền kinh tế phát triển trong một môi trường ổn định về tiền tệ thì đây là diều kiện để nâng cao dần đời sống của các thành viên trong xã hội, là điều kiện để thực hiện tốt các chính sách của xã hội, góp phần rút ngắn sự chênh lệch giữa các thành phần nền kinh tế, góp phần thay đổi cấu trúc xã hội mà cụ thể là tạo công ăn việc làm cho người dân, qua đó góp phần ổn định trật tự xã hội. [4, tr.78 - 79]

1.1.2. Các hình thức tín dụng ngân hàng thương mại

Trong nền kinh tế thị trường tín dụng hoạt động rất đa dạng và phong phú. Tuỳ theo tiêu thức phân loại mà tín dụng được phân thành nhiều loại khác nhau.

1.1.2.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng: chia làm 3 loại

- Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn tối đa đến 12 tháng và thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời vốn lưu động và phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt chi tiêu của cá nhân. Loại hình tín dụng này được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất, kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng. Trong cơ cấu dư nợ của ngân hàng thì tín dụng ngắn hạn thường chiếm tỷ trọng cao nhất.

- Tín dụng trung hạn: là tín dụng có thời hạn từ trên 12 tháng đến 60 tháng, loại tín dụng này được sử dụng chủ yếu để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn: là loại có thời hạn trên 5 năm, loại tín dụng này được sử dụng để cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất có qui mô lớn.

Tín dụng trung hạn và dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và một phần tối thiểu cho hoạt động sản xuất.

1.1.2.2. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn: chia làm 2 loại

- Tín dụng sản xuất kinh doanh: là loại cấp phát tín dụng cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác để tiến hành sản xuất hàng hoá và lưu thông hàng hoá, bao gồm: tín dụng vốn lưu động, tín dụng vốn cố định; tín dụng theo các loại hình khách hàng và tín dụng theo các ngành nghề.

- Tín dụng tiêu dùng: là hình thức cấp phát tín dụng cho tổ chức, cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng: Như mua sắm nhà ở, phương tiện đi lại, các hàng hoá bền chắc và cả những nhu cầu hàng ngày. Tín dụng tiêu dùng có thể được cấp phát dưới hình thức bằng tiền hoặc dưới hình thức bán chịu hàng hoá.

1.1.2.3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm với khách hàng: chia làm 2 loại

- Tín dụng bảo đảm bằng tài sản: Là loại tín dụng được cấp trên cơ sở tài sản thế chấp, cầm cố như động sản, bất động sản…hoặc có sự bảo lãnh của bên thứ 3, bên thứ 3 có thể là ngân hàng, tổ chức kinh tế có uy tín được ngân hàng chấp nhận bảo lãnh.

- Tín dụng bảo đảm không bằng tài sản: Là loại tín dụng được cấp phát không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ 3 mà hoàn toàn dựa trên uy tín của đối tượng cũng như khả năng tài chính của họ. [4, tr.189-191]

1.1.3. Các nguyên tắc tín dụng

Hoạt động tín dụng muốn tồn tại và phát triển phải đảm bảo 03 nguyên tắc:

Thứ nhất: Phải sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Thứ hai: Vốn vay phải được hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Thứ ba: Vốn vay phải có bảo đảm. Việc đảm bảo tiền vay phải thực hiện theo quy định của Chính phủ và NHNN Việt Nam. [6, tr.38]

1.1.4. Quy trình tín dụng

1.1.4.1. Quy trình tín dụng

Quy trình tín dụng là một tiến trình các công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của một khách hàng cho đến khi quyết định cho vay, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng. Tuỳ theo đặc điểm tổ chức và quản trị, mỗi ngân hàng đều tự thiết kế và xây dựng cho mình một quy trình tín dụng riêng. [4, tr.182]

1.1.4.2. Ý nghĩa của quy trình tín dụng

Việc xác lập một quy trình tín dụng và không ngừng hoàn thiện nó đặc biệt quan trọng đối với một ngân hàng thương mại.

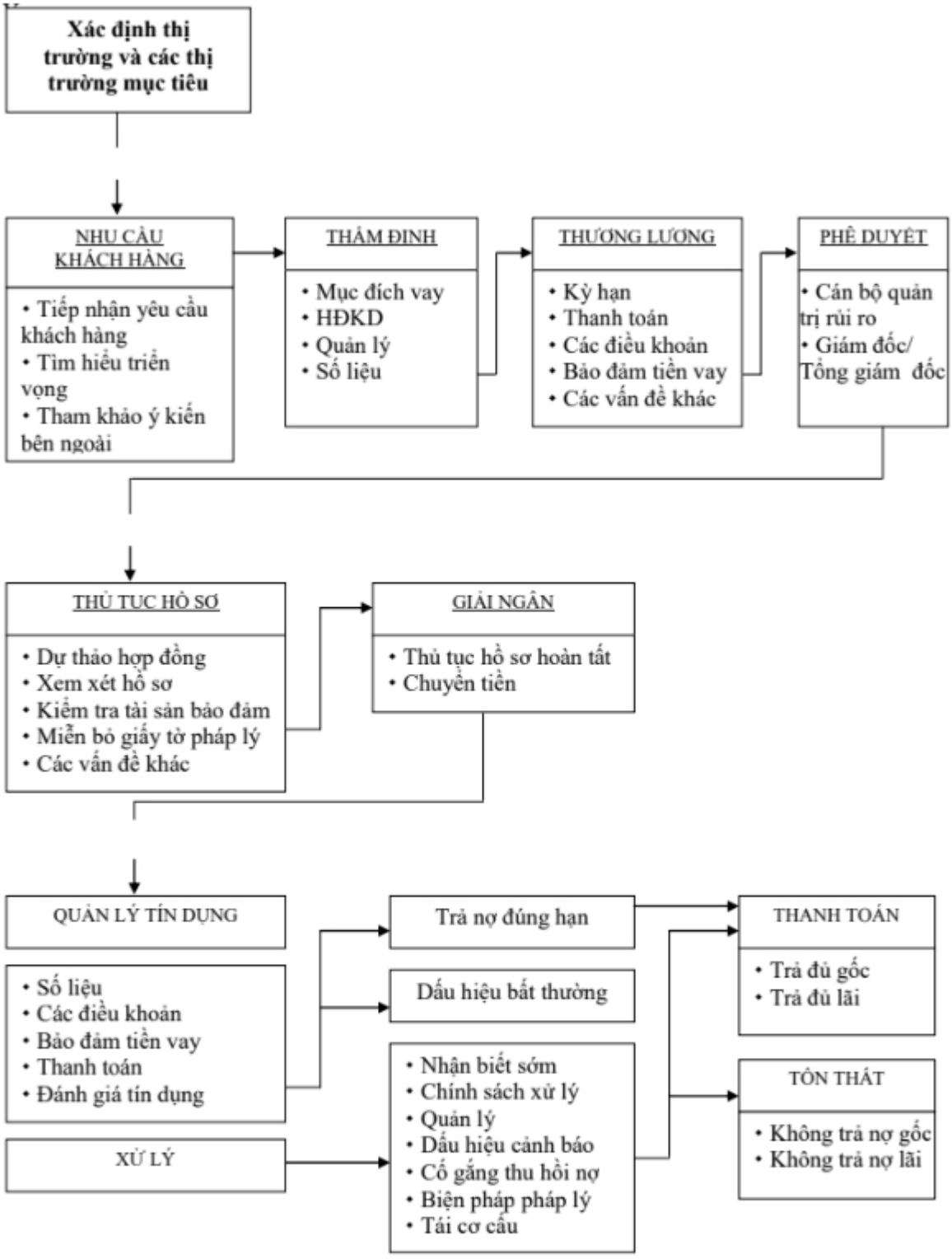
- Về mặt hiệu quả, một quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

- Về mặt quản lý, quy trình tín dụng có tác dụng làm cơ sở cho việc phân định quyền, trách nhiệm cho các bộ phận trong hoạt động tín dụng và làm cơ sở để thiết lập các hồ sơ, thủ tục vay vốn. [4, tr.188]

Quy trình tín dụng được mô tả tóm tắt ở bảng 1.1 và bảng 1.2: [7, tr.43]

Bảng 1.1: Tóm tắt quy trình tín dụng

Các bước của quy trình	Nguồn thông tin và nhiệm vụ của ngân hàng	Kết quả của từng bước trong quy trình
Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng	- Khách hàng đi vay cung cấp thông tin. - Ngân hàng hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn.	- Hoàn thành bộ hồ sơ để chuyển sang bước tiếp theo.
Phân tích tín dụng	- Trên cơ sở hồ sơ đề nghị vay chuyển sang, ngân hàng tiếp tục thu thập các thông tin và tiến hành thẩm định các điều kiện vay vốn theo quy định.	- báo cáo kết quả thẩm định để chuyển sang bộ phận có thẩm quyền để ra quyết định.
Quyết định tín dụng	- Căn cứ vào các thông tin và báo cáo kết quả thẩm định về các điều kiện vay vốn, ngân hàng tiến hành thu thập bổ sung các thông tin khác có liên quan và ra quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay dựa vào kết quả phân tích.	- Quyết định cho vay hoặc từ chối tuỳ theo kết quả thẩm định. - Tiến hành các thủ tục pháp lý như: ký HĐTD, hợp đồng BĐTV (trường hợp cho vay có bảo đảm bằng tài sản).
Giải ngân	- Quyết định cho vay và các hồ sơ liên quan. - Các chứng từ làm cơ sở giải ngân - Kiểm tra các chứng từ theo các điều kiện của HĐTD trước khi phát tiền vay.	- Chuyển tiền vào tài khoản tiền gửi của khách hàng hoặc chuyển trả cho nhà cung cấp theo yêu cầu của khách hàng.
Giám sát và thanh lý tín dụng	- Ngân hàng thu thập các thông tin và trên cơ sở dữ liệu báo cáo tài chính theo định kỳ của khách hàng tiến hành phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tài chính và đảm bảo tín dụng của khách hàng. - Tái xét và xếp hạn tín dụng - Thanh lý hợp đồng tín dụng.	- Báo cáo kết quả giám sát và đưa ra các giải pháp xử lý - Lập các thủ tục để thanh lý hợp đồng tín dụng.



Hình 1.1: Sơ đồ quy trình tín dụng chung

1.2. RỦI RO TÍN DỤNG VÀ PHÒNG NGỪA HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG

1.2.1. Quan niệm về rủi ro và các loại rủi ro chủ yếu trong kinh doanh ngân hàng

1.2.1.1. Quan niệm về rủi ro

Khi nói về rủi ro các nhà kinh tế có nhiều cách định nghĩa khác nhau, có ý kiến cho rằng khi nói tới rủi ro có nghĩa nói tới điều gì đó đã xảy ra và tìm biện pháp để giải quyết. Tuỳ thuộc vào những ứng dụng đặc thù và bối cảnh hay cách tiếp cận về mặc định tính hoặc định lượng, tiếp cận tiêu cực hay tích cực mà có cách nhìn nhận về rủi ro khác nhau, nhưng chung quy lại có thể định nghĩa rủi ro như sau:

Rủi ro là khả năng xảy ra một sự kiện có tác động đến sự thành đạt mục tiêu. Hay nói cách khác rủi ro là mức thiệt hại có thể bị gánh chịu do hậu quả của một sự kiện nhất định và khả năng xảy ra sự kiện đó. [2, tr.2-3]

Rủi ro còn được hiểu là những thiệt hại, mất mát, nguy hiểm hoặc các yếu tố liên quan đến nguy hiểm, khó khăn hoặc điều không chắc chắn có thể xảy ra cho con người. Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, rủi ro tác động xấu đến sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp.

Ngoài ra, rủi ro còn được hiểu là sự bất trắc có thể đo lường được. Rủi ro vừa mang tính tích cực vừa mang tính tiêu cực. Rủi ro có thể mang đến cho con người những tổn thất mất mát, nguy hiểm, nhưng cũng có thể mang đến những cơ hội, thời cơ.

Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng là khả năng mà một tiến trình hoặc một sự kiện nào đó gây ra một kết cục không mong đợi lên tình hình tài chính của ngân hàng hoặc cản trở ngân hàng thực hiện các mục tiêu đã định.

Với quan niệm trong mọi hoạt động kinh tế, rủi ro là điều tất yếu xảy ra do vậy rủi ro cần phải được quan tâm ngay từ khi bắt đầu một công việc. Chính vì vậy, vấn đề quan trọng là lường trước khả năng rủi ro để phòng tránh, hạn chế thiệt hại.

1.2.1.2. Các loại rủi ro chủ yếu trong kinh doanh ngân hàng

Có thể nói, rủi ro không loại trừ một ai và bất kỳ chủ thể kinh tế nào. Trong thực tế không một ngân hàng nào tránh được rủi ro trong quá trình kinh doanh, bởi

lẽ ngân hàng là có chức năng trung gian tài chính giữa các chủ thể kinh tế nên khi các chủ thể kinh tế đó gặp rủi ro thì sẽ tác động gây rủi ro cho ngân hàng. Rủi ro chủ yếu trong hoạt động kinh doanh ngân hàng bao gồm các loại rủi ro:

- Rủi ro tín dụng: đây là rủi ro cần được đề cập trước tiên đối với ngân hàng, ngân hàng cho vay và đầu tư chứng khoán, những tài sản mà không có gì khác hơn một cam kết thanh toán. Khi người vay tiền không thể thanh toán được vốn và lãi, những khoản cho vay, đầu tư không thể thu hồi này cuối cùng sẽ ăn mòn hết vốn của ngân hàng. Bởi vì vốn tự có của ngân hàng thường thấp hơn 10% các khoản cho vay và đầu tư chứng khoán nên chỉ cần một lượng nhỏ các khoản cho vay và đầu tư không thể thu hồi được thì vốn ngân hàng sẽ rơi vào trình trạng nguy hiểm, không đủ để gánh chịu thêm bất kỳ khoản thua lỗ nào khác. Trong tình trạng này ngân hàng sẽ tuyên bố phá sản và đóng cửa trừ khi những nhà chức trách đồng ý duy trì nó ở tình trạng "lơ lửng" cho đến khi tìm được tổ chức đồng ý mua lại ngân hàng.

- Rủi ro thanh khoản: ngân hàng cũng đồng thời phải chịu rủi ro lớn về thanh khoản (mất cân đối vốn), rủi ro về việc không còn tiền mặt để đáp ứng nhu cầu rút tiền gửi và cho vay đối với khách hàng. Nếu ngân hàng không thể tăng nguồn vốn kịp thời, sẽ có thể mất nhiều khách hàng và dẫn tới sự giảm sút về lợi nhuận. Nếu không được giải quyết kịp thời tình trạng thiếu hụt tiền mặt có thể dẫn đến việc người gửi tiền không ngừng rút vốn và cuối cùng là ngân hàng lâm vào tình trạng khó khăn có thể sụp đổ. Việc ngân hàng không thể đáp ứng những nhu cầu thanh khoản tại một mức chi phí hợp lý thường là dấu hiệu chủ yếu về tình trạng khó khăn nghiêm trọng trong hoạt động của ngân hàng.

- Rủi ro lãi suất: ngân hàng phải đương đầu với rủi ro trong mức chênh lệch lãi suất. Đây là mối nguy hiểm khi thu lãi từ các tài sản giảm hoặc chi phí trả lãi tăng đáng kể, thu hẹp khoảng chênh lệch giữa thu từ lãi và chi phí trả lãi, làm giảm thu nhập ròng. Sự thay đổi trong mức chênh lệch giữa thu nhập và chi phí của ngân hàng thường liên quan đến những quyết định quản lý danh mục (thay đổi về cấu trúc tài sản và nguồn vốn của ngân hàng) hoặc liên quan đến rủi ro lãi suất. Đây là rủi ro về khả năng lãi suất thay đổi sẽ dẫn đến sự tăng hoặc giảm giá trị của tài sản

hay của những khoản thu nhập từ tài sản của ngân hàng.

- Rủi ro hoạt động: ngân hàng cũng phải đối mặt với những rủi ro đáng kể trong hoạt động do sự giảm sút chất lượng quản lý, do cung cấp những dịch vụ không hiệu quả, do những sai lầm trong công tác quản lý hay do những thay đổi trong nền kinh tế. Các vấn đề này có xu hướng làm giảm nhu cầu đối với danh mục dịch vụ mà ngân hàng cung cấp. Ngoài ra, rủi ro còn xuất hiện từ sự cạnh tranh của các đối thủ mới về dịch vụ tài chính trên thị trường của ngân hàng. Những thay đổi kể trên có tác động tiêu cực tới dòng thu nhập, chi phí hoạt động và giá trị của ngân hàng.

- Rủi ro hối đoái: các ngân hàng lớn thường phải đối mặt với rủi ro về hối đoái trong các giao dịch ngoại tệ. Ngày nay, những đồng tiền được giao dịch nhiều nhất luôn thay đổi theo điều kiện, tình hình trên thị trường. Ngân hàng kinh doanh trên cơ sở những đồng tiền này cho bản thân mình và cho khách hàng luôn phải đối mặt với các rủi ro về sự thay đổi bất lợi trong tỷ giá.

- Rủi ro tội phạm: cuối cùng, ngân hàng phải đối đầu với rủi ro về tội phạm. Sự gian lận, biển thủ của nhân viên hoặc của giám đốc ngân hàng có thể làm suy yếu ngân hàng nhanh chóng và trong một vài trường hợp, điều này đã dẫn đến phá sản. [8, tr.563-564]

1.2.2. Rủi ro tín dụng

1.2.2.1. Khái niệm rủi ro tín dụng

Trong nền kinh tế thị trường, cung cấp tín dụng là chức năng kinh tế cơ bản của ngân hàng, tín dụng là hoạt động kinh doanh đem lại lợi nhuận chủ yếu của ngân hàng. Rủi ro trong ngân hàng có xu hướng tập trung chủ yếu vào danh mục tín dụng. Đây là rủi ro lớn nhất và thường xuyên xảy ra. Khi ngân hàng rơi vào trạng thái tài chính khó khăn nghiêm trọng thì nguyên nhân thường phát sinh từ hoạt động tín dụng của ngân hàng. Các thống kê và nghiên cứu cho thấy, rủi ro tín dụng chiếm đến 70% trong tổng số rủi ro hoạt động ngân hàng. Mặc dù hiện nay đã có sự chuyển dịch trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng, theo đó thu nhập từ hoạt động tín dụng có xu hướng giảm xuống và thu ngoài tín dụng có xu hướng tăng lên. Tuy

nhiên, tín dụng vẫn là kênh mang lại nguồn thu chủ yếu. Rủi ro tín dụng là một trong những nguyên nhân chủ yếu gây tổn thất và ảnh hưởng nghiêm trọng đến chất lượng kinh doanh ngân hàng. Có nhiều định nghĩa khác nhau về rủi ro tín dụng:

Trong tài liệu "Quản trị ngân hàng thương mại", Peter S.Rose định nghĩa rủi ro tín dụng là khả năng khách hàng vay vốn hay tổ chức phát hành chứng khoán không thanh toán được tiền lãi hoặc vốn gốc hoặc cả hai. [8, tr.393]

Trong Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước, RRTD trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết.

Các định nghĩa về rủi ro tín dụng khá đa dạng nhưng tựu trung lại chúng ta có thể rút ra các nội dung cơ bản của rủi ro tín dụng như sau:

- RRTD khi người vay sai hẹn trong thực hiện nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng, bao gồm vốn và/hoặc lãi. Sự sai hẹn có thể là trễ hạn hoặc không thanh toán.

- RRTD sẽ dẫn đến tổn thất tài chính, tức là giảm thu nhập ròng và giảm giá trị thị trường của vốn. Trong trường hợp nghiêm trọng có thể dẫn đến thua lỗ, hoặc ở mức độ cao hơn có thể dẫn đến phá sản.

- RRTD cao hay thấp sẽ quyết định hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

- Rủi ro và lợi nhuận kỳ vọng của ngân hàng là hai đại lượng đồng biến với nhau trong một phạm vi nhất định (lợi nhuận kỳ vọng càng cao, thì rủi ro tiềm ẩn càng lớn).

Tuy nhiên, chúng ta cần hiểu RRTD theo nghĩa xác suất, là khả năng, do đó có thể xảy ra hoặc không xảy ra tổn thất. Điều này có nghĩa là một khoản vay dù chưa quá hạn nhưng vẫn luôn tiềm ẩn nguy cơ xảy ra tổn thất, một ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn thấp nhưng nguy cơ rủi ro tín dụng sẽ rất cao nếu danh mục đầu tư tín dụng tập trung vào một nhóm khách hàng, ngành hàng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Cách hiểu này sẽ giúp cho nhà quản trị ngân hàng chủ động trong phòng ngừa rủi ro tín dụng và trích lập dự phòng để bù đắp tổn thất khi rủi ro xảy ra.

1.2.2.2. Phân loại rủi ro tín dụng

Có nhiều cách phân loại rủi ro tín dụng khác nhau, tuỳ theo mục đích, yêu cầu nghiên cứu, tuỳ theo tiêu chí phân loại mà người ta chia rủi ro tín dụng thành các loại khác nhau.

a. Căn cứ vào hình thức biểu hiện

Căn cứ vào hình thức biểu hiện có thể phân rủi ro tín dụng thành 3 loại:

- Rủi ro sai hẹn: là loại rủi ro khi khách hàng không trả nợ đúng hạn như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Đây là rủi ro ngoài ý muốn chủ quan của khách hàng, họ có thiện chí trả nợ nhưng tạm thời gặp khó khăn về tài chính dẫn đến chậm trả nợ cho ngân hàng. Rủi ro này được tập trung ở những món vay được ngân hàng gia hạn, và đây là dấu hiệu ban đầu của rủi ro tín dụng.

- Rủi ro không thu hồi được nợ: đó là những khoản vay mà ngân hàng có khả năng thu hồi được vốn vay rất thấp, có nguy cơ bị mất vốn. Khách hàng cố tình chiếm vốn của ngân hàng hoặc do doanh nghiệp bị phá sản, ngân hàng đã tìm mọi cách để thu hồi nhưng thu hồi không được hoặc không đủ. Loại rủi ro này thường tập trung ở các món vay đã chuyển sang nợ quá hạn, đây là rủi ro mà ngân hàng cần phải quan tâm nhiều nhất.

- Rủi ro tiềm ẩn: là loại rủi ro tiềm ẩn trong số dư nợ tưởng chừng như bình thường, tập trung ở những món vay mà quá trình làm thủ tục cho vay, cán bộ tín dụng đã không tuân thủ chặt chẽ quy trình cho vay, không đúng quy chế cho vay và những món vay đã được ngân hàng cho vay đảo nợ.

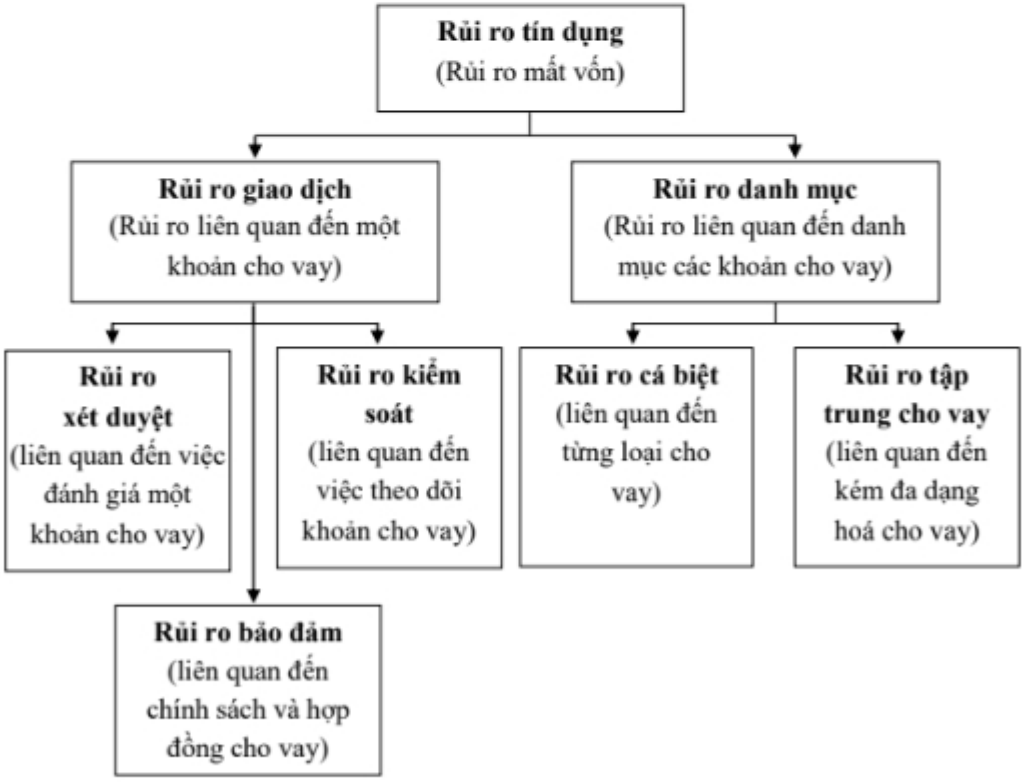
b. Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro

Rủi ro tín dụng chính là rủi ro khi khách hàng vay vốn mất khả năng trả nợ vay. Loại rủi ro này có thể phát sinh do những nguyên nhân khách quan hoặc chủ quan và cả từ hai phía khách nợ và chủ nợ hoặc khách hàng và ngân hàng. Rủi ro tín dụng có thể chia thành hai loại chính:

- Rủi ro giao dịch: rủi ro liên quan đến từng khoản tín dụng mỗi khi ngân hàng ra quyết định cấp một khoản tín dụng mới cho khách hàng. Đây có thể xem là rủi ro cá biệt của từng khoản tín dụng, nó phát sinh do sai sót ở các khâu đánh giá,

thẩm định và xét duyệt khi cho vay, hoặc phát sinh do thiếu chặt chẽ ở khâu theo dõi kiểm soát quá trình sử dụng vốn vay, hoặc phát sinh do sơ hở ở khâu bảo đảm và những cam kết ràng buộc trong hợp đồng tín dụng.

- Rủi ro danh mục tín dụng: rủi ro liên quan đến sự kết hợp nhiều khoản tín dụng trong danh mục tín dụng của ngân hàng. Nó có thể phát sinh do đặc thù cá biệt của từng loại tín dụng, chẳng hạn cho vay không có đảm bảo thì rủi ro hơn là cho vay có đảm bảo. hoặc phát sinh do thiếu đa dạng hoá danh mục tín dụng. Chẳng hạn, do cạnh tranh lãi suất khiến ngân hàng tăng lãi suất huy động làm cho lãi suất cho vay tăng theo. Kết quả là, các dự án có mức rủi ro thấp, do đó suất sinh lợi thấp bị đánh bật ra, chỉ còn các dự án có suất sinh lợi cao kèm theo rủi ro cao mới vay được vốn ngân hàng. Tình hình này khiến cho danh mục tín dụng của ngân hàng thiếu đa dạng hoá mà chỉ tập trung vào các dự án rủi ro cao.



Hình 1.2: Các bộ phận của rủi ro tín dụng

c. Căn cứ vào tính khách quan, chủ quan của nguyên nhân gây ra rủi ro

Nếu phân loại theo tính khách quan, chủ quan của nguyên nhân gây ra rủi ro thì rủi ro tín dụng được phân ra thành hai loại:

- Rủi ro khách quan: là rủi ro do các nguyên nhân khách quan như thiên tai, địch hoạ, người vay bị chết, mất tích và các biến động ngoài dự kiến khác làm thất thoát vốn vay trong khi người vay đã thực hiện nghiêm túc chế độ chính sách.

- Rủi ro chủ quan: là rủi ro do nguyên nhân thuộc về chủ quan của người vay và người cho vay vì vô tình hay cố ý làm thất thoát vốn vay hay vì những lý do chủ quan khác.

Ngoài ra, còn nhiều hình thức phân loại khác như phân loại căn cứ theo cơ cấu các loại hình rủi ro, phân loại theo nguồn gốc hình thành, theo đối tượng sử dụng vốn vay… [9]

1.2.2.3. Đặc điểm rủi ro tín dụng

Để chủ động phòng ngừa rủi ro tín dụng có hiệu quả, nhận biết các đặc điểm của rủi ro tín dụng là rất cần thiết và hữu ích. Rủi ro tín dụng có những đặc điểm cơ bản:

- Rủi ro tín dụng mang tính chất gián tiếp: trong quan hệ tín dụng thì ngân hàng chuyển giao quyền sử dụng vốn cho khách hàng trong một thời gian nhất định, vì thế những thiệt hại cũng như thất thoát về vốn xảy ra trước hết là từ việc sử dụng vốn của khách hàng. Trong trường hợp này thì ngân hàng thường biết sau hoặc không đầy đủ chính xác những khó khăn, thất bại trong hoạt động kinh doanh của khách hàng. Để khắc phục rủi ro này thì ngân hàng cần tập trung nghiên cứu thông tin về khách hàng, thiết lập hệ thống thông tin theo dõi dấu hiệu rủi ro, xây dựng và đảm bảo mối quan hệ minh bạch giữa cán bộ tín dụng và khách hàng, kiểm soát việc sử dụng vốn vay của khách hàng.

- Rủi ro tín dụng có tính chất đa dạng và phức tạp: đặc điểm này biểu hiện ở sự đa dạng, phức tạp của nguyên nhân, hình thức, hậu quả của rủi ro tín dụng. Đây là đặc điểm tất yếu của rủi ro tín dụng do đặc trưng ngân hàng là trung gian tài chính kinh doanh tiền tệ. Đặc điểm này cũng là hệ quả của đặc điểm "Rủi ro tín

dụng mang tính chất gián tiếp", vì mối liên hệ gián tiếp với rủi ro tín dụng khiến sự đa dạng và phức tạp của rủi ro tín dụng đối với ngân hàng càng thể hiện rõ ràng. Để phòng ngừa và hạn chế rủi ro này cần áp dụng đồng bộ nhiều biện pháp, không chủ quan với bất kỳ dấu hiệu rủi ro nào. Ngoài ra trong quá trình xử lý hậu quả rủi ro tín dụng cần xuất phát từ nguyên nhân, bản chất và hậu quả của rủi ro để đưa ra biện pháp phù hợp.

- Rủi ro tín dụng có tính tất yếu, nó luôn gắn với hoạt động tín dụng của NHTM. Việc thông tin bất cân xứng là nguyên nhân khiến các nhà kinh tế cũng như các ngân hàng cho rằng kinh doanh ngân hàng thực chất là quản lý rủi ro ở mức độ phù hợp và đạt được lợi nhuận tương ứng. Do không thể có được thông tin cân xứng về sử dụng nguồn vốn vay cho hoạt động kinh doanh của khách hàng đi vay, nên bất cứ một khoản cho vay nào cũng tiềm ẩn những nguy cơ rủi ro đối với NHTM như thu hồi vốn không đúng hạn hoặc không đủ….Trong trường hợp này ngân hàng cần chủ động có biện pháp thích hợp xử lý vấn đề thông tin không cân xứng để đối phó với rủi ro, đo lường rủi ro cũng như để xác định giá khoản vay cho phù hợp. [9]

1.2.2.4. Nguyên nhân và tác hại của rủi ro tín dụng

a. Nguyên nhân rủi ro tín dụng

Việc tìm ra nguyên nhân rủi ro tín dụng đúng sẽ góp phần tìm ra những giải pháp phù hợp để giảm thiểu rủi ro và nâng cao được chất lượng tín dụng. Thông thường rủi ro tín dụng chứa đựng những nguyên nhân:

a.1. Các nguyên nhân từ phía khách hàng

- Một số khách hàng lợi dụng kẻ hở của pháp luật để tính toán lừa đảo, móc ngoặc, vi phạm pháp luật hoặc sử dụng vốn sai mục đích, vay nhưng không có ý định trả nợ gây thất thoát tài sản của ngân hàng.

- Khách hàng sản xuất kinh doanh kém hiệu quả, giá thành cao, kinh doanh chủ yếu bằng vốn vay ngân hàng nên gặp rủi ro cao.

- Tình hình tài chính của các doanh nghiệp thường không minh bạch gây khó khăn trong phân tích tín dụng, đánh giá xếp loại doanh nghiệp dẫn đến kết luận sai về doanh nghiệp.

a.2. Các nguyên nhân từ phía ngân hàng

- Trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và đạo đức của người làm công tác tín dụng (thẩm định cho vay) còn hạn chế so với yêu cầu công việc.

- Công tác tổ chức, giáo dục, thanh tra, kiểm tra kiểm soát của hệ thống ngân hàng còn chưa đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ nên chậm phát hiện và xử lý kịp thời những trường hợp vi phạm.

- Chính sách và Quy trình tín dụng chưa chặt chẽ, còn nhiều lỗ hổng nên dễ bị lợi dụng để trục lợi dẫn đến thất thoát tài sản cho ngân hàng.

- Kỹ thuật cấp tín dụng chưa hiện đại, chưa đa dạng, việc xác định hạn mức tín dụng cho khách hàng còn quá đơn giản, thời hạn chưa phù hợp chủ yếu là tín dụng trực tiếp, sản phẩm tín dụng chưa phong phú.

- Do ngân hàng thu thập thông tin không chính xác, không đầy đủ sẽ dẫn đến phân tích tín dụng sai lệch và đưa ra quyết định không đúng đắn, ngân hàng sẽ gặp rủi ro.

- Một số ngân hàng đã cố tình nới lỏng điều kiện cho vay nhằm thu hút khách hàng nên việc xem xét và thực hiện bảo đảm tiền vay không đúng quy định.

a.3. Các nguyên nhân khác

- Do tác động của điều kiện tự nhiên gây ra như thiên tai, lũ lụt …gây khó khăn cho quá trình sản xuất kinh doanh, làm giảm lợi nhuận, gây khó khăn về tài chính, dẫn đến việc trả nợ gốc và lãi vay không đúng hạn.

- Do sự thay đổi cơ chế chính sách của Nhà nước làm gây ảnh hưởng xấu đến thị trường tiêu thụ sản phẩm, chiến lược sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nên ảnh hưởng đến công tác thu nợ của ngân hàng.

- Do cơ chế thị trường: bản thân của thị trường là luôn vận động nên các dự đoán, dự báo đều có sai số dẫn đến có những quyết định sai lầm kéo theo gây rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, thị trường luôn có tính cạnh tranh nên nếu tận dụng được thế mạnh thì tồn tại và phát triển còn ngược lại thì doanh nghiệp khó tồn tại gây khó khăn trong công tác thu nợ của ngân hàng.

- Đối với hoàn cảnh quốc tế: nền kinh tế của mỗi nước là một bộ phận của

nền kinh tế thế giới, vì vậy những biến động của nền kinh tế, xã hội trên thế giới cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh tế mỗi nước.

b. Tác hại rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng luôn tiềm ẩn trong kinh doanh ngân hàng và đã gây ra những hậu quả nghiêm trọng, ảnh hưởng nhiều mặt đến đời sống kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia, thậm chí có thể lan rộng trên phạm vi toàn cầu.

b.1. Đối với ngân hàng thương mại

- Rủi ro làm phát sinh tăng chi phí, giảm lợi nhuận

Khi các ngân hàng cho vay xuất hiện những khoản nợ quá hạn, việc đầu tiên là phải tìm cách thu hồi nợ. Việc thu hồi nợ quá hạn vừa làm mất thời gian của cán bộ cho vay, vừa làm tăng khoản chi phí về đi lại để lấy nợ. Nếu các khoản nợ này có liên quan đến nhiều bên thì ngân hàng cho vay phải chi phí về cả thời gian lẫn tiền cho công việc thương lượng, gặp gỡ các bên trong quá trình xử lý nợ. Đây là những chi phí trước mắt mà các ngân hàng cho vay phải bỏ ra. Bên cạnh đó các ngân hàng cho vay phải bỏ ra chi phí cơ hội rất lớn: Các khoản nợ quá hạn làm chậm lại vòng quay vốn tín dụng, làm mất đi các khoản đầu tư khác của mình, đó là chưa kể đến sự ảnh hưởng lớn của nợ quá hạn với tâm lý của cán bộ cho vay. Nợ quá hạn phát sinh làm cho cán bộ tín dụng phải mất thời gian xử lý nợ, không tiếp cận được những món vay mới đồng thời còn làm cho cán bộ cho vay ngần ngại mở rộng hoạt động cho vay… Tất cả những vấn đề này làm giảm thu nhập tiềm ẩn và làm tăng chi phí cho các ngân hàng cho vay, từ đó làm ảnh hưởng tới kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cho vay.

- Rủi ro làm giảm uy tín của các ngân hàng cho vay

Các ngân hàng cho vay khi gặp rủi ro, kinh doanh kém hiệu quả, uy tín sẽ bị giảm sút trên thị trường. Đây là sự thiệt hại vô hình mà không thể lường được giá trị. Nguy hiểm hơn, nếu một ngân hàng có kết quả hoạt động kinh doanh xấu dễ dẫn đến mất khả năng thanh toán và thậm chí phá sản thì sẽ có những tác động dây chuyền ảnh hưởng xấu đến các ngân hàng thương mại và các bộ phận kinh tế khác. Nếu không có sự can thiệp kịp thời của NHNN và Chính phủ thì tâm lý sợ mất tiền

sẽ lây lan đến toàn bộ người gửi tiền và họ sẽ đồng loạt rút tiền tại các ngân hàng thương mại làm cho các ngân hàng khác vô hình chung cũng rơi vào trình trạng mất khả năng thanh toán.

b.2. Đối với nền kinh tế - xã hội

Ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Nó liên quan đến mọi ngành, mọi thành phần kinh tế, là khâu cốt yếu cung cấp vốn cho nền kinh tế. Vì vậy, ngân hàng có ảnh hưởng lớn đến chính sách tiền tệ, đến công cụ điều tiết vĩ mô của nhà nước. Nếu có sự thất thoát lớn trong hoạt động tín dụng dù chỉ ở một ngân hàng cho vay trực thuộc, không khắc phục kịp thời thì có thể gây nên "phản ứng dây truyền" đe doạ đến an toàn và ổn định của toàn bộ hệ thống ngân hàng, gây hậu quả rất lớn đến sự phát triển của nền kinh tế.

Hiện nay ở Việt Nam, dư nợ cho vay chiếm phần lớn trong dư nợ tín dụng của ngân hàng thương mại và phi ngân hàng, đây sẽ là hoạt động kinh doanh chính của ngân hàng thương mại là điều kiện cần phát triển cho nền kinh tế, việc các ngân hàng thương mại gặp rủi ro, bị tổn thất sẽ gây ảnh hưởng lớn đến hệ thống ngân hàng và gây ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế.

Như vậy rủi ro tín dụng của một ngân hàng có thể xảy ra ở nhiều mức độ khác nhau, nhẹ nhất là ngân hàng bị giảm lợi nhuận khi không thu hồi được tiền lãi vay, cao hơn nữa là ngân hàng không thu hồi được cả vốn gốc và lãi, nợ thất thu với tỷ lệ cao dẫn đến ngân hàng bị lỗ và thất thoát vốn. Nếu tình trạng này kéo dài thì sẽ làm ngân hàng phá sản, gây hậu quả nghiêm trọng cho nền kinh tế nói cung và hệ thống ngân hàng nói riêng. Chính vì vậy các nhà quản trị ngân hàng phải hết sức thận trọng và có giải pháp phù hợp nhằm ngăn ngừa và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng.

1.2.2.5. Các chỉ tiêu đánh giá rủi ro tín dụng

Đánh giá rủi ro tín dụng là điều mà hầu hết các nhà quản lý ngân hàng rất quan tâm. Đánh giá nhằm xác định mức độ tổn thất dựa trên những kịch bản, dự báo, xác định các biến số (nhân tố) ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng nhằm mục đích đề

xuất các chiến lược để kiểm soát rủi ro hiệu quả trên cơ sở kiểm soát các biến số. Để đánh giá rủi ro tín dụng, các NHTM thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

a. Tỷ lệ nợ quá hạn

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

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn. *Tỷ lệ này càng cao thì khả năng rủi ro tín dụng của một khoản vay cũng càng cao*. Theo quy định hiện nay của Ngân hàng nhà nước, tỷ lệ nợ quá hạn không được vượt quá 3%.

Một cách tiếp cận khác, nợ quá hạn là những khoản tín dụng không hoàn trả đúng hạn, không được phép và không đủ điều kiện để cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Để đảm bảo quản lý chặt chẽ, các khoản nợ quá hạn trong hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam được phân loại theo thời gian và được phân chia theo thời hạn thành các nhóm nợ:

- Nợ quá hạn dưới 90 ngày: Nợ cần chú ý.
- Nợ quá hạn từ 90 đến 180 ngày: Nợ dưới tiêu chuẩn.
- Nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày: Nợ nghi ngờ.
- Nợ quá hạn trên 361 ngày: Nợ có khả năng mất vốn.

Do việc phân loại chất lượng tín dụng được tính theo thời gian như vậy, nên những khoản tín dụng ở Việt Nam tiềm ẩn rất nhiều rủi ro.

b. Tỷ lệ nợ xấu

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

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5 quy định tại Điều 6 hoặc Điều 7 của Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Ngân hàng nhà nước. *Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín*

dụng của TCTD, nó phản ánh một đơn vị tiền cho vay thì có khả năng khó thu hồi là bao nhiêu.

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007 về việc sửa đổi bổ sung một số điều về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý RRTD trong hoạt động ngân hàng của TCTD ban hành theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN Việt Nam, nợ xấu bao gồm các nhóm nợ:

- Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:

+ Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2;

+ Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;

+ Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN.

- Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

+ Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;

+ Các khoản nợ phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết quá hạn từ 30 ngày đến 90 ngày;

+ Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN.

- Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:

+ Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần đầu;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;

+ Các khoản nợ phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết quá hạn từ 91 ngày trở lên;

+ Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý;

+ Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN.

c. Tỷ lệ xoá nợ ròng

$$\text{Tỷ lệ xoá nợ ròng} = \frac{\text{Xóa nợ ròng}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Xoá nợ ròng = dư nợ các khoản vay đã xoá nợ vì rủi ro – giá trị các khoản thu bù đắp thiệt hại. *Đây là chỉ tiêu đánh giá khả năng thu nợ từ các khoản nợ đã chuyển ra ngoại bảng và đang được ngân hàng sử dụng các biện pháp để đòi. Nếu chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ ngân hàng đang gặp rủi ro tín dụng vì có quá nhiều các khoản nợ ngoại bảng mà ngân hàng không thể thu hồi và ngược lại.*

d. Hệ số phân tán rủi ro

$$\text{Hệ số phân tán rủi ro} = \frac{\text{Mức dư nợ của một khách hàng lớn nhất}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Theo quy định, dư nợ của một khách hàng lớn nhất phải nhỏ hơn hoặc bằng 15% vốn tự có của TCTD.

e. Tỷ lệ phân bổ dự phòng

$$\text{Tỷ lệ phân bổ dự phòng} = \frac{\text{Số phân bổ dự phòng}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Số phân bổ dự phòng chính là số dự phòng rủi ro tín dụng trích lập trong kỳ (tính vào chi phí trong kỳ)

1.2.3. Phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng

1.2.3.1. Khái niệm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng

Theo tự điển thuật ngữ tiếng Việt chính thống, thuật ngữ phòng ngừa và hạn chế được giải thích như sau: Phòng ngừa là đề phòng, ngăn ngừa, phòng trước không để cho cái xấu, cái không hay nào đó xảy ra. Hạn chế là giữ lại, ngăn lại trong một giới hạn nhất định, không thể hoặc không để cho vượt qua. [5, tr. 247, 502]

- Phòng ngừa rủi ro tín dụng là quá trình phân tích, kiểm tra, giám sát và tiến hành các biện pháp quản lý nhằm đề phòng, ngăn ngừa không để cho xảy ra rủi ro tín dụng.

- Hạn chế rủi ro tín dụng là những biện pháp làm giảm thiểu đến mức thấp nhất về mức độ thiệt hại về tín dụng khi rủi ro đã xảy ra.

Mặc dù phòng ngừa và hạn chế là hai thuật ngữ khác nhau nhưng có liên quan mật thiết với nhau. Cho nên trong thực tiễn quản lý rủi ro tín dụng ngân hàng, phòng ngừa và hạn chế luôn là một cụm từ thống nhất. Như vậy, phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là cách thức tổ chức quản lý, đo lường kiểm soát và đánh giá rủi ro tín dụng nhằm ngăn ngừa và khống chế rủi ro tín dụng trong giới hạn cho phép.

1.2.3.2. Sự cần thiết phải phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng

a. Đối với ngân hàng

Hoạt động tín dụng là một nghiệp vụ quan trọng, nó quyết định cơ bản nguồn thu nhập của một ngân hàng. Khi rủi ro tín dụng xảy ra sẽ làm giảm lợi nhuận kinh doanh tức là thu nhập giảm. Thu nhập giảm làm cho việc mở rộng tín dụng sẽ gặp khó khăn. Rủi ro tín dụng làm giảm khả năng thanh toán. Các khoản cho vay có thể mất hoặc khó đòi trong khi tiền gửi khách hàng vẫn phải trả lãi, làm mất đi những cơ hội kinh doanh tốt của ngân hàng. Nếu rủi ro xảy ra ở mức độ quá lớn, nguồn vốn của ngân hàng sẽ không đủ bù đắp, vốn khả dụng bị thiếu, lòng tin của khách hàng giảm tất yếu sẽ dẫn đến phá sản ngân hàng.

b. Đối với nền kinh tế

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động kinh doanh của ngân hàng liên quan đến rất nhiều thành phần kinh tế, từ cá nhân, hộ gia đình, các tổ chức kinh tế cho tới các tổ chức tín dụng khác. Vì vậy, kết quả kinh doanh của ngân hàng phản ánh hiệu quả hoạt động của nền kinh tế nói chung và đương nhiên nó phụ thuộc rất lớn vào tình hình tổ chức sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và khách hàng. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng không thể có kết quả tốt khi hoạt động kinh doanh nói chung của nền kinh tế chưa tốt hay nói cách khác, hoạt động kinh doanh của ngân hàng sẽ có nhiều rủi ro khi nền kinh tế có nhiều rủi ro. Rủi ro xảy ra dẫn đến tình trạng mất ổn định trên thị trường tiền tệ, gây khó khăn cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, làm ảnh hưởng tiêu cực đối với nền kinh tế và đời sống xã hội.

Do đó, phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng không những là vấn đề sống còn đối với ngân hàng mà còn là yêu cầu cấp thiết của nền kinh tế góp phần vào sự ổn định và phát triển của toàn xã hội. Việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng có ý nghĩa thiết thực trong hoạt động tín dụng ngân hàng vì nó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng và bên cạnh đó góp phần làm tăng khả năng cạnh tranh ngân hàng trong quá trình hội nhập.

1.2.3.3. Nội dung hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, việc xảy ra rủi ro là điều khó tránh khỏi, nhưng bằng cách thức nào hạn chế tối thiểu nhất những tổn thất xảy ra là điều cần quan tâm. Các biện pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của NHTM hiện nay đã không ngừng được nhận thức và cải thiện cho phù hợp với điều kiện kinh tế của mỗi nước, mỗi NHTM. Thông thường hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng ở các TCTD đều có những biện pháp cụ thể sau:

a. Xây dựng một chính sách tín dụng hợp lý

Với mục tiêu an toàn cho hoạt động ngân hàng, chính sách tín dụng phải làm sao trở thành người hướng dẫn hoạt động cho tất cả các khâu cũng như các nhân viên ngân hàng. Chính sách tín dụng nêu lên phạm vi, quy mô cho vay, các loại cho

vay, mối quan hệ giữa các loại cho vay, giữa cho vay với vốn tự có, giữa cho vay với các khoản nợ của ngân hàng với mục tiêu hợp lý về thời hạn và an toàn vốn. Ngoài ra các phương hướng xử lý các tình huống vượt quy định và xử lý các khoản nợ có vấn đề. Để đảm bảo nhất quán trong hoạt động của mình và dễ kiểm tra, ngân hàng còn quy định cấp tín dụng cho một khách hàng. Tuỳ từng lúc từng nơi, nhưng thường dựa vào những yếu tố: Uy tín; Năng lực; Vốn; Đảm bảo; các điều kiện khác. Các biện pháp cụ thể:

- Điều tra phân loại và lựa chọn khách hàng

Trong quá trình quan hệ với khách hàng vay vốn, ngân hàng sẽ phân tích khách hàng nhằm phân loại khách hàng có uy tín và khách hàng ít có uy tín. Trên cơ sở kết quả phân loại, ngân hàng sẽ phải bổ sung thêm nhiều thông tin về khách hàng ít có uy tín, kiểm soát chặt chẽ nhằm giảm thiểu rủi ro. Việc phân tích và phân loại khách hàng giúp cho ngân hàng nâng cao độ an toàn vốn tín dụng của mình, bên cạnh đó thiết lập quan hệ lâu dài với khách hàng tốt sẽ giúp cho ngân hàng đối phó với những bất ngờ về rủi ro mà ngân hàng không lường trước được.

- Quy định về giới hạn cho vay

Trong thực tế hoạt động và chiến lược phát triển ngân hàng cho thấy tập trung tín dụng quá mức vào một khách hàng hay một ngành, lĩnh vực, khu vực là nguyên nhân dẫn đến thất bại trong hoạt động ngân hàng. Để tránh dồn vốn, hầu hết các nước quy định cho vay một khách hàng từ 10 đến 25% vốn tự có của ngân hàng. Ở Việt Nam theo quyết định số 475/2005/QĐ-NHNN, ngày 19/04/2005 của NHNN có quy định "Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của TCTD và tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 50% vốn tự có của TCTD". Căn cứ Quy định của NHNN Việt Nam, thực tế hoạt động và chiến lược phát triển, các TCTD xây dựng chính sách nội bộ về các tiêu chí xác định một khách hàng và một nhóm khách hàng có liên quan; các giới hạn cho vay cụ thể để thực hiện.

- Đảm bảo tín dụng

Một biện pháp khác được áp dụng khi cho vay nhằm phòng ngừa rủi ro tín

dụng là quy trình đảm bảo tín dụng. Đảm bảo tín dụng là hình thành cơ sở pháp lý để có thêm nguồn thu nợ thứ hai cho khoản tín dụng của ngân hàng. Vấn đề đảm bảo tín dụng được đặt ra khi nguồn vốn thu nợ chính của người vay có mức độ rủi ro. Vì vậy các khoản tín dụng có đảm bảo không phải là khoản tín dụng an toàn chắc chắn. Đảm bảo tín dụng có thể là lời cam kết trả nợ thay của người bảo lãnh hoặc cam kết của người vay dùng tài sản để thế chấp hay cầm cố để đảm bảo cho các khoản vay. Ngân hàng khi cho vay sẽ tùy từng khách hàng mà lựa chọn đảm bảo tín dụng để đảm bảo an toàn nhất cho khoản tín dụng phát ra.

b. Quy định và kiểm soát quy trình cho vay

- Xây dựng quy trình cho vay khoa học

Quy trình cho vay thường được thể hiện tổng quát trong chính sách tín dụng nhưng luôn được cụ thể hóa bởi các quy định riêng. Quy trình cho vay là một quá trình từ lập đơn đề nghị vay cho đến thu hồi hết nợ vay. Quy trình này gồm các giai đoạn:

Lập hồ sơ xin vay: Giai đoạn này chủ yếu do khách hàng vay vốn thực hiện. Đây là mặt thủ tục giấy tờ chuẩn bị cơ sở pháp lý cho một hợp đồng, song lại rất quan trọng thông qua giai đoạn này mà cung cấp cho ngân hàng các thông số có liên quan đến người vay, số tiền vay. Nếu các thông số đó được cung cấp đầy đủ, chính xác thì công việc của giai đoạn sau sẽ đơn giản hơn. Vì vậy các ngân hàng quy định rất cụ thể cách lập hồ sơ tín dụng cho từng loại khách hàng, cho mỗi loại cho vay và quy mô cho vay. Hơn nữa hồ sơ tín dụng được coi là yếu tố bắt buộc và được pháp luật quy định. Ở giai đoạn này, ngân hàng cũng thu thập các thông tin rủi ro trên thị trường về người xin vay và lĩnh vực hoạt động của người này.

Phân tích tín dụng: Phân tích tín dụng là giai đoạn rất quan trọng, qua đó có thể nhận định khoản tiền vay có tạo ra thu nhập cho doanh nghiệp không, khoản vay có mức độ rủi ro có thể chấp nhận được không và có biện pháp cụ thể để bảo vệ ngân hàng, nếu cho vay thì có kiểm soát được không. Giai đoạn phân tích tín dụng được tuân thủ theo các bước như: Xác định mục đích vay vốn; Xác định nguồn trả nợ; Phân tích rủi ro kinh doanh và tích tài chính của doanh nghiệp.

Quyết định tín dụng: Quyết định tín dụng là giai đoạn rất quan trọng, vì vậy các ngân hàng đều có quy định. Cơ sở quyết định tín dụng gồm: Căn cứ vào kết quả phân tích tín dụng; Sự tín nhiệm của người quyết định đối với người vay; Các quy định của ngân hàng về thời hạn cho vay, cơ cấu loại cho vay, cơ cấu khách hàng, quy mô tín dụng, độ rủi ro - mức đảm bảo khoản vay, …

Thực tế cho thấy giai đoạn này được xét cẩn trọng, cân nhắc sẽ tránh được rủi ro mà thường phụ thuộc không những vào trình độ chuyên môn của nhà kinh doanh ngân hàng mà còn vào tài năng đúc kết từ kinh nghiệm hoạt động ngân hàng và phán đoán trong điều kiện kinh tế cụ thể.

Giới hạn quản lý tín dụng đã cấp: Giai đoạn này được thực hiện nghiêm túc theo các điểm đã nêu ở giai đoạn quyết định tín dụng. Giai đoạn trước càng cụ thể thì giai đoạn sau dễ kiểm soát. Nội dung chủ yếu: cấp tín dụng theo các điều kiện đã nêu trong quyết định tín dụng; Theo dõi kiểm soát việc sử dụng tín dụng đối với những khoản vay có đối tượng cụ thể, thời hạn; Cập nhật hóa các thông tin từ khách hàng vay; Phân tích các báo cáo về hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng định kỳ; Thu nợ và xử lý các tình huống rủi ro tín dụng xảy ra.

- Lập các tín hiệu dự báo rủi ro tín dụng

Thường các khoản vay đã được phát ra và đưa vào sử dụng được kiểm soát chặt chẽ theo các quy định trong quyết định tín dụng. Các ngân hàng đã đưa ra các tín hiệu phòng ngừa rủi ro. Các tín hiệu dự báo được phân chia thành tín hiệu phi tài chính và tín hiệu tài chính.

Tính hiệu phi tài chính gồm: Trì hoãn, kéo dài thời hạn nộp các báo cáo tài chính; Có sự không thống nhất giữa công ty kiểm toán và người vay về tình hình tài chính; Những thay đổi bất ngờ trong phương án sản xuất kinh doanh ban đầu như: thay người điều hành, thành viên HĐQT, thay đổi thị trường tiêu thụ; Cung cấp số liệu, thông tin cho ngân hàng một cách miễn cưỡng. Ở đây cho thấy một thái độ bất hợp tác của khách hàng trong quan hệ với ngân hàng; Có sự không chính xác trong số liệu, dấu các số liệu nhằm thay đổi đánh giá của ngân hàng.

Các tính hiệu tài chính: Được biểu hiện thông qua phân tích tài chính của ngân hàng khi nhận được báo cáo tài chính của khách hàng. Tuy nhiên các tín hiệu này chỉ xuất hiện sau khi phân tích nên đôi khi sẽ rất muộn để kịp thời ngăn ngừa và trở thành biện pháp xử lý.

- Thu thập và xử lý thông tin

Qua các biện pháp đã nêu ở trên nói lên vấn đề thông tin rủi ro rất quan trọng. Nếu ngân hàng có đầy đủ thông tin và thông tin chính xác thì các biện pháp đưa ra sẽ chính xác, phù hợp với hoạt động của khách hàng. Vì vậy thu thập thông tin (thông tin được thu thập từ thị trường, từ khách hàng, trong nội bộ ngân hàng) và xử lý thông tin được coi là một quy trình tác nghiệp riêng đồng thời với quy trình cho vay để đảm bảo hoạt động của ngân hàng được an toàn.

c. Biện pháp khai thác và thanh lý nợ xấu, nợ xử lý rủi ro

Một khoản tín dụng khi có những biểu hiện giảm an toàn, độ rủi ro thay đổi là lúc ngân hàng cần phải có áp dụng các biện pháp mang tính chất ngăn chặn do thời gian hoàn trả chưa tới. Bất kỳ ở dạng chậm trả nào cũng được xem là rủi ro tín dụng và các biện pháp tiếp theo sau đó mang tính chất xử lý nhằm thu được nợ về hoặc giảm thiểu những thiệt hại về tài sản, vốn của ngân hàng. Trong chính sách tín dụng của NHTM đã đề ra các biện pháp xử lý nợ có vấn đề. Nợ có vấn đề là các khoản nợ chậm trả được phân loại theo thời hạn chậm trả. Ngân hàng có hai sự lựa chọn tổng quát trong xử lý các khoản nợ có vấn đề: Khai thác hoặc thanh lý.

- Biện pháp khai thác nợ xấu, nợ xử lý rủi ro

Biện pháp khai thác nợ xấu, nợ xử lý rủi ro là quá trình làm việc với người vay cho đến khi khoản vay được trả một phần hoặc toàn bộ mà không dựa vào công cụ pháp lý. Có thể nói các biện pháp khai thác hướng vào phục hồi năng lực trả nợ của khách hàng. Để thực hiện các biện pháp này, khách hàng vay phải chủ động, sẵn lòng trả nợ và có kế hoạch trả nợ. Về phía ngân hàng phải sẵn lòng giúp đỡ khách hàng, để một khoản thời gian cho phép khách hàng đủ tái tạo khả năng trả nợ. Các biện pháp cụ thể:

+ Cơ cấu lại thời hạn trả nợ: là việc tổ chức tín dụng chấp thuận điều chỉnh kỳ hạn trả nợ hoặc gia hạn nợ cho khách hàng do tổ chức tín dụng đánh giá khách hàng suy giảm khả năng trả nợ gốc hoặc lãi đúng thời hạn ghi trong hợp đồng tín dụng nhưng tổ chức tín dụng có đủ cơ sở để đánh giá khách hàng có khả năng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo thời hạn trả nợ đã cơ cấu lại, cụ thể:

Điều chỉnh lại điều khoản trong hợp đồng: Giảm mức trả nợ ở một kỳ hạn, kéo dài thời gian trả nợ.

Gia hạn khoản vay: Đây là biện pháp đơn giản nhất, thường xuất phát từ những biến động không lường trước được trong chu kỳ sản xuất, hoặc trên thị trường dẫn đến chu kỳ sản xuất - kinh doanh bị kéo dài, không thể trả nợ đúng hạn.

+ Chuyển nợ quá hạn: Tác động vào khách hàng bằng lãi suất cao để khách hàng chú ý trả nợ nhiều hơn.

- Biện pháp thanh lý nợ xấu, nợ xử lý rủi ro

Biện pháp thanh lý nợ xấu, nợ xử lý rủi ro là biện pháp yêu cầu khách hàng vay tuân thủ các điều khoản của hợp đồng tín dụng và thực hiện các trách nhiệm, pháp lý để đạt mục tiêu thu hồi nợ. Biện pháp này được đưa ra khi ngân hàng xét thấy không còn khả năng, phục hồi năng lực trả nợ của khách hàng hoặc khoản vay đã thật sự gặp rủi ro, các biện pháp xử lý cụ thể:

+ Yêu cầu người bảo lãnh trả nợ.

+ Phát mại tài sản thế chấp hay cầm cố: Trong trường hợp khách hàng không trả được nợ, ngân hàng sẽ dùng nguồn trả nợ thứ hai theo quy định để trả nợ vay ngân hàng. Thường ngân hàng không xử lý ngay mà dành một khoản thời gian để khách hàng tìm kiếm nguồn trả nợ cho ngân hàng.

+ Xử lý theo pháp luật: Trong các trường hợp doanh nghiệp phá sản, hoặc mất khả năng thanh toán hay cố ý lừa đảo, ngân hàng sẽ yêu cầu tòa án xử theo các luật đã quy định cho từng trường hợp cụ thể.

+ Thanh lý nợ có khả năng mất vốn bằng cách xử lý rủi ro: Nợ có khả năng mất vốn (Nợ nhóm 5) khi xét thấy không còn khả năng thu hồi thì ngân hàng sẽ

thực hiện nghiệp vụ xử lý rủi ro từ quỹ dự phòng rủi ro để lành mạnh hóa các khoản cho vay của mình.

d. Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro khác

- Đào tạo đội ngũ nhân viên làm công tác tín dụng lành nghề

Đào tạo đội ngũ nhân viên làm công tác tín dụng phải thỏa mãn các mục tiêu:

+ Thông hiểu chính sách tín dụng, chiến lược khách hàng của ngân hàng.

+ Thi hành hữu hiệu các quy định về quản lý rủi ro của ngân hàng.

+ Có khả năng áp dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng trong tình huống cụ thể.

Đây là yếu tố con người nên biện pháp này mang cả tính chất biện pháp xử lý. Tuy nhiên vẫn mang yếu tố tích cực do nếu làm tốt các biện pháp phòng ngừa, thì có thể không cần đến biện pháp xử lý.

- Giảm thiểu rủi ro

Giảm thiểu rủi ro là biện pháp được áp dụng để giảm xuống mức thấp nhất rủi ro tín dụng. Có thể giảm thiểu rủi ro bằng cách đa dạng hóa các hoạt động tín dụng. Trong các loại cho vay, cho vay có thời hạn ngắn ít rủi ro hơn cho vay có thời hạn dài. Bên cạnh đó theo tính chất kỹ thuật cho vay sẽ có các loại cho vay ứng trước, chiết khấu hay cho thuê tài chính… Khả năng hoàn trả nợ phụ thuộc hoàn toàn vào khách hàng vay. Trong khi nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu, người đi vay và người chi trả có tr ách nhiệm ngang nhau trong việc hoàn trả nợ vay ngân hàng. Hay trong nghiệp vụ cho thuê tài chính, tài sản cho thuê về mặt pháp lý vẫn thuộc quyền sở hữu của ngân hàng, việc ngân hàng kiểm soát sử dụng tài sản cho thuê đảm bảo cho việc giảm thiểu rủi ro tín dụng. Từ đây cho thấy việc đa dạng hóa các loại và kỹ thuật cho vay sẽ phân tán rủi ro tín dụng, đảm bảo cho ngân hàng hoạt động an toàn và tăng thu nhập.

Để giảm thiểu rủi ro, ngân hàng có thể thực hiện đồng tài trợ với một hoặc một vài ngân hàng khác để cho vay một khách hàng. Như vậy rủi ro tín dụng của khoản vay này sẽ được phân tán cho nhiều ngân hàng. Biện pháp này thường áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay lớn. [9]

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Hoạt động kinh doanh ngân hàng luôn chứa đựng yếu tố rủi ro, trong đó tín dụng là lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro lớn. Rủi ro tín dụng là một trong những nguyên nhân chủ yếu gây tổn thất và ảnh hưởng nghiêm trọng đến chất lượng kinh doanh 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 tế xã hội. Chính vì thế các Ngân hàng thương mại luôn coi việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là vấn đề ưu tiên hàng đầu trong chiến lược phát triển kinh doanh của mình.

Việc xây dựng các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro sau khi đánh giá được mức độ rủi ro trong cho vay là tất yếu, tuy nhiên việc loại bỏ hoàn toàn rủi ro là không thể. Mỗi ngân hàng cần xây dựng cho mình một chính sách phòng ngừa và hạn chế rủi ro riêng biệt. Mục đích nhằm xây dựng được một hệ thống phòng chống rủi ro với hiệu quả cao nhất trên cơ sở thực hiện những giải pháp đồng bộ.

Trong chương 1 đã trình bày được tổng quan lý thuyết về tín dụng, rủi ro tín dụng đồng thời hệ thống hoá lý luận cơ bản về phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của Ngân hàng thương mại làm cơ sở lý luận phục vụ cho việc phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng và biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng ở chương tiếp theo.

Chương 2

THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG - TP ĐÀ NẴNG GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2006 - 2010

2.1. TỔNG QUAN VỀ CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG VÀ CHI NHÁNH CHI LĂNG

2.1.1. Giới thiệu sơ lược về Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng là doanh nghiệp nhà nước hạch toán phụ thuộc và trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam, được đánh giá về quy mô là chi nhánh loại I, được Nhà nước xếp hạng doanh nghiệp hạng 1, có các chi nhánh hoạt động hạn chế phụ thuộc và các phòng giao dịch trực thuộc.

Kể từ khi ra đời và phát triển cho đến nay, quá trình hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT TP Đà Nẵng có thể được đánh giá qua một số mốc thời gian cụ thể sau:

- Theo Quyết định số 256/NH-QĐ ngày 25/10/1988 của Ngân hàng nhà nước thành lập Ngân hàng nông nghiệp tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng. Hoạt động chủ yếu trong giai đoạn này là phục vụ các doanh nghiệp, hộ cá thể liên quan đến lĩnh vực nông-lâm-thủy-hải sản.

- Năm 1991, Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam và theo đó Chi nhánh cũng được đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng.

- Ngày 20/04/1991 Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam thành lập thêm Sở giao dịch III - Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam tại Thành phố Đà Nẵng (SGD III) theo Quyết định số 66/NH-QĐ của Thống đốc NHNN Việt Nam.

- Ngày 19/10/1992, Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam quyết định sát nhập Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng vào SGD III và có tên gọi mới là SGD III - Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam tại Thành phố Đà Nẵng.

- Thực hiện chủ trương địa giới hành chính của Chính phủ tách Tỉnh Quảng Nam - Đà Nẵng thành Tỉnh Quảng Nam và Thành phố Đà Nẵng. Ngày 16/12/1996 Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam quyết định tách SGD III và Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Tỉnh Quảng Nam theo Quyết định số 515/QĐ-NHNo của Tổng Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam.

- Ngày 26/3/1999 Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam tách một Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Quận Hải Châu ra khỏi SGD III và nâng cấp thành Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng theo Quyết định số 208/QĐ/HĐQT-02.

- Ngày 26/10/2001 SGD III - Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam tại Đà Nẵng sát nhập với Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng thành Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng theo Quyết định số 424/QĐ/HĐQT-TCCB của Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam.

Hiện nay, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ, dịch vụ ngân hàng cụ thể:

- Trực tiếp hoạt động kinh doanh theo phân cấp của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam;

- Tổ chức điều hành kinh doanh và kiểm tra, kiểm toán nội bộ theo sự chỉ đạo của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam;

- Cân đối điều hoà vốn kinh doanh, phân phối thu nhập theo qui định và thực hiện đầu tư dưới các hình thức liên doanh, mua cổ phần và các hình thức đầu tư khác với doanh nghiệp, tổ chức kinh tế khi được Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam cho phép.

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng

2.1.2.1. Quá trình hình thành Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng được thành lập theo quyết định số: 215/QĐ/HĐQT-TCCB ngày 01 tháng 08 năm 2003 của Chủ tịch HĐQT Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam trên cơ sở sát nhập giữa Công ty vàng bạc đá quí Thành phố Đà Nẵng vào Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng và có hiệu lực kể từ ngày 15 tháng 08 năm 2003. Chi nhánh hoạt động theo mô hình chi nhánh cấp 2 loại 5 trực thuộc Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng và chính thức đi vào hoạt động kinh doanh từ giữa tháng 09 năm 2003.

Vào ngày 24 tháng 12 năm 2007 Hội đồng quản trị Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam ban hành Quyết định số 1377/QĐ/HDQT-TCCB, với nội dung "Ban hành Quy chế về tổ chức và hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam" trong đó phân loại chi nhánh của Ngân hàng nông nghiệp thành 03 chi nhánh là: Chi nhánh loại 1, loại 2 và loại 3. Theo Quyết định này thì Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng là chi nhánh loại 3 (tương đương với chi nhánh Quận/Huyện) phụ thuộc trực tiếp vào Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng.

Sự ra đời của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng nhằm mục đích mở rộng mạng lưới kinh doanh của Hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam nói chung và của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng nói riêng nhằm tiếp cận đến các thành phần kinh tế, các tầng lớp dân cư trong xã hội cũng như phối hợp với các cơ quan chức năng nhất là với chính quyền, đoàn thể tại địa phương để khai thác các thông tin về khách hàng.

Chi nhánh ra đời nhằm chuyển tải được vốn đến tận tay người dân có nhu cầu vay vốn để sản xuất, kinh doanh cũng như tiêu dùng một cách có hiệu quả và thuận tiện nhất.

2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ

Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng hoạt động theo quy chế của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam và theo quy định của pháp luật. Cũng như các Ngân hàng chuyên doanh khác, Chi nhánh có chức năng là kinh doanh và quản lý trực tiếp đồng Việt Nam và ngoại tệ.

Với những chức năng đó Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng đảm nhiệm những nhiệm vụ chính:

- Cho vay đến tất cả các thành phần kinh tế.
- Nhận tiền gửi và phát hành kỳ phiếu các loại.
- Dịch vụ chuyển tiền nhanh qua mạng vi tính.
- Bảo lãnh các khoản vay và thanh toán cho các pháp nhân trong nước.
- Thanh toán quốc tế.
- Dịch vụ phát hành thẻ Success (ATM) và thẻ tín dụng nội địa.
- Dịch vụ chi trả kiều hối
- Đại diện cho chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Thành phố Đà Nẵng trong những vấn đề liên quan đến chức năng, nhiệm vụ của ngành tại địa phương.

2.1.2.3. Cơ cấu tổ chức

Cơ cấu tổ chức Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng gồm có:

- Giám đốc: Là người chịu trách nhiệm chung và điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của chi nhánh.
- Các Phó giám đốc chịu trách nhiệm về một số nghiệp vụ cụ thể theo sự phân công của giám đốc.
- Một phòng nghiệp vụ kinh doanh.
- Một phòng kế toán ngân quỹ.
- Một tổ hành chính.

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010

2.1.3.1. Nguồn vốn huy động

Bảng 2.1: Nguồn vốn huy động giai đoạn từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng nguồn vốn huy động	**43.440**	**48.061**	**64.271**	**68.097**	**72.050**
(%) tăng trưởng	*10,6%*	*10,6%*	*33,7%*	*6%*	*5,8%*
(+, -) tăng trưởng	*4.165*	*4.621*	*16.210*	*3.826*	*3.953*
Trong đó:					
- Tiền gửi dân cư	34.428	37.703	54.156	53.684	57.545
- Tiền gửi TCKT	9.012	10.358	10.115	14.413	14.505

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Trong những năm qua, mặc dù nền kinh tế có nhiều biến động do chịu sự ảnh hưởng tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu và chính sách điều hành chung của Ngân hàng nhà nước về thắt chặt quản lý tiền tệ làm phần lớn các hệ thống ngân hàng (nhất là các hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần) mất cân đối vốn, ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản nên việc chạy đua nâng lãi suất huy động trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng diễn ra ào ạt làm ảnh hưởng đến công tác huy động vốn tại chi nhánh.

Tuy vậy, tình hình huy động vốn tại chi nhánh từ năm 2006-2010 có bước phát triển đáng kể, năm sau cao hơn năm trước, tốc độ tăng trưởng cao nhất là năm 2008 với tỷ lệ tăng là 33,7% nhưng đến năm 2009 và 2010 tỷ lệ tăng trưởng giảm xuống chỉ còn 6% và 5,8% (Bảng 2.1). Theo tính chất nguồn vốn huy động thì tiền gửi dân cư chiếm tỷ trọng khá cao (bình quân đến 80%).

Tuy nhiên, với số dư tuyệt đối nguồn vốn như trên thì vẫn còn thấp đối với 01 chi nhánh loại 3 đóng trên địa bàn thành phố và sẽ gây rất nhiều khó khăn cho hoạt động tín dụng.

2.1.3.2. Tổng dư nợ cho vay

Bảng 2.2: Dư nợ cho vay giai đoạn từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ cho vay	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
(%) tăng trưởng	*32%*	*5,5%*	*40,2%*	*17,7%*	*11,1%*
(+, -) tăng trưởng	*19.107*	*4.337*	*33.363*	*20.559*	*15.189*
Trong đó:					
- Cho vay nội tệ	78.667	83.004	116.367	136.926	152.115
- Cho vay ngoại tệ	-	-	-	-	-

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Đối với công tác cho vay, trong những năm qua Chi nhánh luôn quán triệt thực hiện theo chỉ đạo của ngân hàng cấp trên về duy trì tăng trưởng tín dụng theo hướng chọn lọc, nâng cao chất lượng tín dụng với phương châm: Tăng trưởng tín dụng phải trên cơ sở đảm bảo an toàn tín dụng.

Mặc dù, Chi nhánh luôn chịu sự điều tiết của cơ chế kế hoạch chung, tuy nhiên chi nhánh vẫn đảm bảo tăng trưởng tín dụng khá, nhìn vào bảng số liệu 2.2 ta thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2008 là rất cao (đạt 40,2%) nhưng qua năm 2009 và 2010 tỷ lệ này chỉ còn 17,7% và 11,1%.

Nguyên nhân chính làm giảm tỷ lệ tăng trưởng tín dụng trong giai đoạn 2009-2010 là do tình hình biến động về nguồn vốn diễn biến rất phức tạp và cùng với sự chỉ đạo chặt chẽ của ngân hàng cấp trên về hạn chế tăng trưởng tín dụng nên làm ảnh hưởng đến mất cân đối trong đầu tư tín dụng, chính vì thế trong 02 năm này tỷ lệ tăng trưởng tín dụng là giảm xuống rõ rệt.

Bảng số liệu 2.2 còn phản ảnh dư nợ cho vay tại Chi nhánh chủ yếu là cho vay nội tệ, đối với ngoại tệ thì chưa phát sinh cho vay.

2.1.3.3. Các mặt hoạt động nghiệp vụ khác

Kể từ năm 2006 trở về đây, bên cạnh các mảng nghiệp vụ truyền thống như: Chuyển tiền, hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, chi trả kiều hối, phát hành thẻ

nội địa, bảo lãnh ngân hàng… các Hệ thống ngân hàng thương mại đẩy mạnh công tác phát triển các loại hình dịch vụ với các sản phẩm mới: Phát hành thẻ quốc tế, SMS Banking, Internet Banking, kết nối hệ thống banknet, lắp đặt máy POS (máy chấp nhận thanh toán thẻ)…

Mục đích của việc đẩy mạnh công tác này là phát triển ngân hàng theo hướng hiện đại, xu thế hội nhập quốc tế và cơ hội đón đầu trong tương lai để từ đó các ngân hàng sẽ nâng dần tỷ lệ các khoản thu dịch vụ (thu ngoài tín dụng).

Đến giữa năm 2008, Chi nhánh đã triển khai thành công dự án hiện đại hoá công nghệ ngân hàng (hệ thống IPCAS). Kể từ đó chi nhánh tiếp cận và triển khai được một số sản phẩm dịch vụ mới như phát hành thẻ ghi nợ nội địa (ATM), thẻ quốc tế, đến cuối năm 2010 đã phát hành được gần 2.000 thẻ, số dư bình quân trên tài khoản là 1 triệu đồng/thẻ, đã kết nối dịch vụ SMS banking được hơn 300 khách hàng, triển khai lắp đặt máy chấp nhận thanh toán thẻ (POS) cũng như kết nối Home Banking đến khách hàng.

Giai đoạn từ năm 2006-2010, tỷ lệ thu ngoài tín dụng tại chi nhánh đạt từ 8-13,5% trên tổng thu nhập ròng, nhìn chung là tương đối đạt so với đề án xây dựng chung của Hệ thống ngân hàng nông nghiệp Việt Nam. Trong đó, các khoản thu chủ yếu là từ dịch vụ thanh toán trong nước, chi trả kiều hối, dịch vụ bảo lãnh, còn các mảng dịch vụ khác thì hiệu quả còn thấp.

2.1.3.4. Kết quả tài chính

Kể từ khi được thành lập và đi vào hoạt động ổn định cho đến nay, cũng có những lúc Chi nhánh gặp nhiều khó khăn, thách thức. Tuy nhiên nhìn chung thì tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh giai đoạn 2006-2010 gặp nhiều thuận lợi. Kết quả kinh doanh hằng năm luôn đạt hiệu quả, luôn có lợi nhuận để đảm bảo quỹ thu nhập chi trả lương cho người lao động (Bảng 2.3).

Bảng 2.3: Kết quả tài chính giai đoạn từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng thu	**8.130**	**11.360**	**17.345**	**23.574**	**18.889**
Trong đó:					
- Thu hoạt động tín dụng	7.696	10.780	16.855	16.031	17.878
- Thu hoàn nhập QDP	-	-	-	7.005	-
Tổng chi	**7.398**	**10.418**	**16.642**	**22.404**	**18.274**
Trong đó:					
- Chi hoạt động tín dụng	5.400	7.244	13.349	11.962	14.671
- Chi dự phòng	421	1.157	1.257	8.024	1.520
Chênh lệch thu-chi	**732**	**942**	**703**	**1.170**	**615**
Tỷ lệ tăng trưởng	*34%*	*28,7%*	*-25,4%*	*66,4%*	*-47%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Đạt được những thành quả này là nhờ sự nổ lực và nghiêm túc trong công việc của tập thể cán bộ nhân viên Chi nhánh và đặt biệt là sự quan tâm, giúp đỡ tận tình của lãnh đạo ngân hàng nông nghiệp cấp trên về việc đôn đốc chỉ đạo trong công việc.

2.2. THỰC TRẠNG VỀ CÔNG TÁC PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG GIAI ĐOẠN TỪ NĂM 2006-2010

2.2.1. Khái quát thực trạng tín dụng và rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010

2.2.1.1. Khái quát thực trạng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010

Trong giai đoạn hiện nay, hoạt động tín dụng vẫn đóng vai trò cực kỳ quan trọng, luôn là thế mạnh và cũng là nghiệp vụ chính và chủ yếu trong toàn bộ hoạt động của các Ngân hàng thương mại. Xét về quy mô sử dụng vốn, thông thường ở bất kỳ Hệ thống ngân hàng thương mại nào thì tín dụng vẫn thường chiếm trên 70% tổng

số tài sản có và đây cũng là nghiệp vụ mang lại nguồn thu chủ yếu của ngân hàng.

Cũng như tại các Ngân hàng thương mại khác, tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng, để duy trì sự tồn tại, phát triển và cạnh tranh trên thị trường Chi nhánh luôn coi trọng việc tăng trưởng dư nợ là động lực chủ yếu để phấn đấu không những để hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch mà còn phải đảm bảo một mức dư nợ hợp lý nhằm tạo thế chủ động trong nguồn thu tín dụng.

Sau những năm đầu đi vào hoạt động ổn định, nhờ sự quan tâm, hỗ trợ của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT TP Đà Nẵng về việc cân đối nguồn vốn cho Chi nhánh để Chi nhánh có vốn mở rộng tăng trưởng tín dụng. Bên cạnh đó, cũng trong thời điểm này Ngân hàng nông nghiệp Thành phố khuyến khích các chi nhánh tiếp cận loại hình khách hàng là TCKT, cụ thể là các doanh nghiệp vừa và nhỏ có dự án, phương án kinh doanh khả thi để đầu tư cho vay nhằm thực hiện chủ trương đa dạng hoá các loại hình khách hàng.

Bảng 2.4: Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế giai đoạn từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
- Tổng dư nợ cho vay	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
Tốc độ tăng trưởng	*32%*	*5,5%*	*40,2%*	*17,7%*	*11,1%*
- Dư nợ theo ngành kinh tế	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
+ Nông nghiệp	-	-	-	-	-
+ Công nghiệp, TTCN	650	605	425	260	-
+ Xây dựng	11.261	10.300	8.547	15.220	21.984
+ Thương mại	30.216	32.894	46.812	49.989	54.250
+ Dịch vụ, vận tải	28.240	30.483	51.504	58.637	60.998
+ Thuỷ sản	1.050	1.274	1.853	2.550	3.360
+ Ngành khác	7.250	7.448	7.226	10.270	11.523

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Số liệu bảng 2.4 phản ánh dư nợ tập trung cho vay chủ yếu đối với các ngành kinh tế: xây dựng, thương mại và dịch vụ, vận tải (tỷ trọng dư nợ bình quân của các

ngành này chiếm 90% trên tổng dư nợ). Trong những năm qua, Chi nhánh ưu tiên mở rộng cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp dân doanh, rất hạn chế cho vay đối với doanh nghiệp nhà nước đảm bảo theo đúng định hướng của ngành.

2.2.1.2. Thực trạng rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010

Kể từ khi được thành lập cho đến nay, hoạt động tín dụng luôn là nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu, nó đóng một vai trò quan trọng và gần như chính trong sự thành công của Chi nhánh. Từ năm 2006 đến nay, chất lượng tín dụng của Chi nhánh ngày càng được cải thiện đáng kể, tuy nhiên về số tuyệt đối thì tỷ trọng nợ quá hạn và nợ xấu qua mỗi năm có tăng nhưng so với tốc độ tăng trưởng dư nợ thì tỷ lệ tăng này là tương đối thấp.

Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn vẫn nằm trong ngưỡng cho phép nhưng tại Chi nhánh, rủi ro vẫn thường xảy ra ở lĩnh vực hoạt động tín dụng hơn nữa với một đơn vị mà nguồn thu nhập chính là thu lãi từ hoạt động cho vay thì tất yếu rủi ro xảy ra là hiển nhiên. Có thể nói rủi ro tín dụng được đánh giá ở nhiều mặt nhưng xét cho cùng rủi ro tín dụng chủ yếu được nhận diện và đánh giá qua chỉ tiêu nợ xấu.

a. Tình hình nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu nói chung

Trong kinh doanh ngân hàng, việc phát sinh nợ xấu cũng như nợ có khả năng mất vốn là điều khó tránh khỏi và một khi nó đã xuất hiện thì sẽ tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh do ngân hàng phải trích dự phòng rủi ro, khoản trích này được đưa vào chi phí cho hoạt động kinh doanh nhằm dự phòng bù đắp các khoản nợ xấu, nợ mất vốn (nợ xử lý rủi ro).

Trong thời điểm hiện nay, nguồn thu chủ yếu của các ngân hàng thương mại được kỳ vọng vẫn từ hoạt động cho vay. Tuy nhiên, cái khó nhất đối với ngân hàng là phải khống chế tỷ lệ nợ xấu ở mức hợp lý để không làm gia tăng khoản trích lập dự phòng rủi ro tín dụng mới có thể đảm bảo được lợi nhuận đề ra. Và thực tế, không ít các ngân hàng phải hy sinh nguồn thu từ hoạt động tín dụng để giảm tỷ lệ nợ xấu nhằm đạt được mục tiêu lợi nhuận.

Mặt khác, các khoản nợ khi đủ điều kiện và được thực hiện xử lý rủi ro, ngân

hàng vẫn phải luôn luôn rà soát và tiếp tục thu hồi các khoản nợ này để bù đắp một phần chi phí đã trích dự phòng (theo quy định thì các khoản nợ đã xử lý rủi ro nếu ngân hàng thu hồi được thì sẽ hạch toán trực tiếp vào thu nhập). Tuy nhiên, việc thu hồi được các khoản nợ đã xử lý rủi ro là rất nan giải và tốn rất nhiều thời gian.

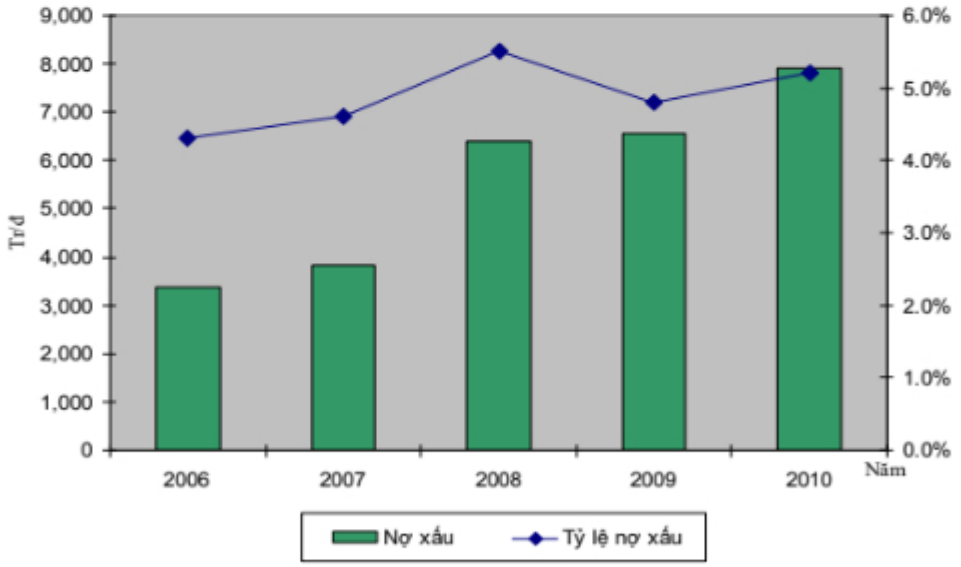
Bảng 2.5: Dư nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu giai đoạn từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
- Nợ xấu	3.383	3.818	6.400	6.572	7.910
Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ	*4,3%*	*4,6%*	*5,5%*	*4,8%*	*5,2%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Bảng số liệu 2.5 cho thấy tỷ lệ nợ xấu tại Chi nhánh nhìn chung là khá cao, số dư tuyệt đối có chiều hướng tăng theo hằng năm. Trong 03 năm (từ 2008-2010) nợ xấu tại Chi nhánh chiếm tỷ lệ bình quân trên 5%, mức tỷ lệ này là cao hơn so với mục tiêu xây dựng chung của toàn hệ thống Ngân hàng nông nghiệp là phải dưới 5%.



Biểu đồ 2.1: Diễn biến số dư nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu

(Nguồn: Số liệu BCTK HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng)

Kiểm soát nợ xấu luôn là mục tiêu mà Chi nhánh đặt lên hàng đầu trong công tác tín dụng, song không phải lúc nào cũng có thể làm được như mong muốn. Do chịu sự tác động và ảnh hưởng của biến động về kinh tế trong thời gian qua, nên tỷ lệ nợ xấu tại Chi nhánh tính đến cuối năm 2010 là chiếm 5,2% trên tổng dư nợ (Biểu đồ 2.1), tỷ lệ này tuy còn cao so với mục tiêu xây dựng nhưng vẫn nằm trong tỷ lệ an toàn cho phép. Nguyên nhân chủ yếu vẫn là do nợ tiềm ẩn rủi ro diễn biến khó lường và bên cạnh đó là việc hạn chế tăng trưởng tín dụng cũng góp phần làm tăng tỷ lệ nợ xấu.

b. Phân tích tình hình nợ xấu theo kỳ hạn

Cùng với tăng trưởng dư nợ thì vấn đề nợ xấu phát sinh là điều khó tránh khỏi. Giai đoạn 2006-2010, tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân hằng năm tại Chi nhánh là 21,3% và tỷ lệ nợ xấu bình quân hằng năm là trên 4%.

Trong đó nợ xấu cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng bình quân là 61,2%; trung, dài hạn chiếm 38,8% (Bảng 2.6).

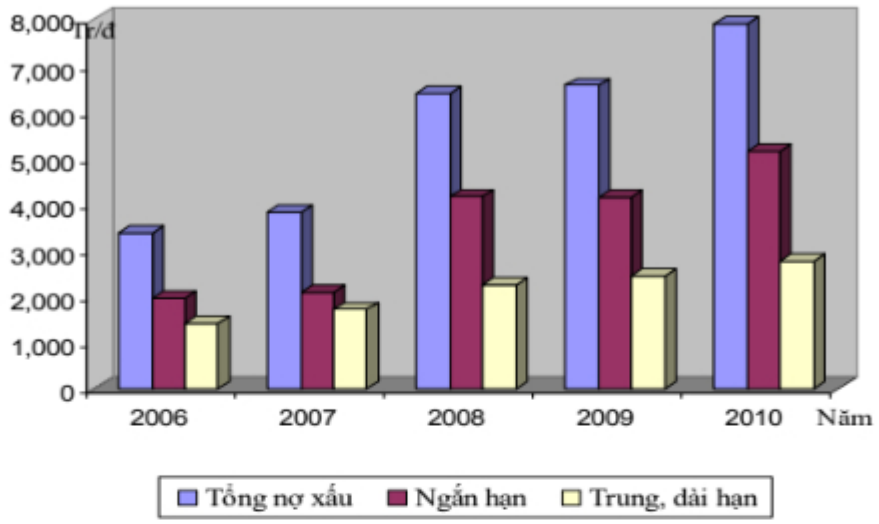
Bảng 2.6: Dư nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu theo kỳ hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng nợ xấu	3.383	3.818	6.400	6.572	7.910
Trong đó:					
- Ngắn hạn	1.963	2.100	4.160	4.140	5.142
%/tổng nợ xấu	*58%*	*55%*	*65%*	*63%*	*65%*
- Trung, dài hạn	1.420	1.718	2.240	2.432	2.768
%/tổng nợ xấu	*42%*	*45%*	*35%*	*37%*	*35%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Trong môi trường kinh doanh ngân hàng hiện nay, xu hướng nợ xấu tăng lên là điều có thể nhìn thấy bởi môi trường kinh doanh hiện đang rất khó khăn trong điều kiện chính sách tiền tệ thắt chặt, đầu tư công giảm, chi phí đầu vào tăng thì khả năng thu hồi vốn để trả nợ và quay vòng vốn của khách hàng là rất khó khăn nhất là các khoản vay trung, dài hạn đầu tư cho dự án.



Biểu đồ 2.2: Diễn biến nợ xấu theo kỳ hạn

(Nguồn: Số liệu BCTK HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng)

c. Phân tích tình hình nợ xấu theo ngành kinh tế

Nợ xấu tại Chi nhánh trong những năm qua phát sinh chủ yếu trong cho vay đối với các ngành kinh tế như: dịch vụ, vận tải và thương mại bởi đây là những ngành chịu ảnh hưởng nặng nề do tác động của khủng hoảng kinh tế. Cụ thể đối với ngành thương mại thì từ năm 2008-2010 nợ xấu chiếm tỷ trọng bình quân là 26%, ngành dịch vụ vận tải chiếm tỷ trọng 63%.

Những yếu tố tác động làm dẫn đến nguyên nhân chủ yếu nợ xấu gia tăng ở các thành phần kinh tế này có thể lý giải như sau: Trong những năm này, tình hình giá cả nguyên vật liệu, xăng dầu…leo thang, lãi vay ngân hàng luôn biến động tăng trong khi giá cước vận tải đường bộ cũng như đường thuỷ giảm mạnh. Bên cạnh đó hàng hoá giao thương khan hiếm làm cho các chủ phương tiện vận tải lâm vào khó khăn do nguồn thu không thể bù đắp đủ chi phí, vì vậy mà các khoản trả nợ vay cho ngân hàng cũng lâm vào bế tắc hoặc trả không đầy đủ dẫn đến phát sinh các khoản nợ xấu là điều hiển nhiên.

Để hiểu rõ về lĩnh vực đầu tư tại Chi nhánh mà có phát sinh rủi ro, cụ thể đó là nợ xấu phát sinh tập trung chủ yếu ở nhóm khách hàng nào, lĩnh vực ngành kinh

tế nào ta có thể xem số liệu về dư nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu phân theo ngành kinh tế ở bảng 2.7.

Bảng 2.7: Dư nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu theo ngành kinh tế

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng nợ xấu	3.383	3.818	6.400	6.572	7.910
Trong đó:					
- Nông nghiệp	-	-	-	-	-
- Công nghiệp, TTCN	-	-	-	-	-
- Xây dựng	-	-	-	-	-
- Thương mại	1.523	1.108	1.760	1.902	1.820
%/tổng nợ xấu	*45%*	*29%*	*28%*	*29%*	*23%*
- Dịch vụ, vận tải	1.320	2.290	3.968	4.010	5.140
%/tổng nợ xấu	*39%*	*60%*	*62%*	*61%*	*65%*
- Thuỷ sản	-	-	-	-	-
- Ngành khác	540	420	672	660	950
%/tổng nợ xấu	*16%*	*11%*	*11%*	*10%*	*12%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

2.2.1.3. Một số nguyên nhân cơ bản từ phía khách hàng và môi trường Kinh tế-Xã hội dẫn đến rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn 2006-2010

Sau khi phân tích tình hình rủi ro tín dụng, vấn đề đặt ra cần làm rõ thêm các nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng. Như chúng ta đều biết trong các nguyên nhân dẫn đến rủi ro đều có các nguyên nhân rủi ro chủ quan lẫn nguyên nhân khách quan. *Ở đây trước mắt chúng ta sẽ xem xét các nguyên nhân có tính khách quan tức từ phía khách hàng và môi trường Kinh tế-Xã hội. Còn các nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng sẽ được làm rõ sau khi phân tích tình hình phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh.*

a. Các nguyên nhân từ phía khách hàng

- Sử dụng vốn sai mục đích

Đa số các khách hàng khi vay vốn tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng đều có các phương án, dự án kinh doanh cụ thể và khả thi. Tuy nhiên, có một số khách hàng cố tình vi phạm hợp đồng tín dụng, dùng tiền vay để sử dụng vào mục đích khác như xin vay đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh hay các dịch vụ thương mại nhưng lại sử dụng vào mua bán bất động sản và thực tế có những lúc bất động sản bị đóng băng, khách hàng không có nguồn thu để trả nợ hoặc sử dụng vốn vay để đảo nợ, trả nợ cho các cá nhân hay tại ngân hàng khác.

Bảng 2.8: Nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu do sử dụng vốn sai mục đích giai đoạn 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
- Nợ xấu	3.383	3.818	6.400	6.572	7.910
Trong đó:					
+ Sử dụng vốn sai mục đích	675	840	960	1.315	*1.740*
Tỷ trọng(%)/tổng nợ xấu	*20%*	*22%*	*15%*	*20%*	*22%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Bảng số liệu 2.8 cho thấy, nguyên nhân nợ xấu do khách hàng sử dụng vốn sai mục đích bình quân chiếm tỷ trọng 19,8% trên tổng nợ xấu qua các năm. Nguyên nhân này cũng chỉ ra được là do cán bộ tín dụng kiểm tra và quản lý món vay thiếu chặt chẽ, dễ dãi trong quá trình giải ngân và kiểm soát vốn vay.

- Tình hình tài chính của doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch

Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp ở nước ta. Ngoài ra, thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực.

Do vậy, một số doanh nghiệp khi cung cấp tài liệu, hồ sơ năng lực để vay vốn tại Chi nhánh, nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực chất, số liệu

trong báo cáo tài chính sơ sài, không trung thực. Khi cán bộ tín dụng của Chi nhánh lập báo cáo thẩm định, tiến hành phân tích tài chính dẫn đến kết luận và đề xuất ra quyết định cho vay không chính xác kết quả là trong quá trình vay vốn khách hàng thiếu năng lực về tài chính để trả nợ dẫn đến rủi ro và đến khi kiểm tra kiểm soát nội bộ thanh tra mới phát hiện sai sót về số liệu của doanh nghiệp. Yếu tố này chứng tỏ năng lực phân tích tài chính của một số cán bộ tín dụng tại Chi nhánh còn chưa đáp ứng với nhu cầu công việc.

- Khả năng quản lý kinh doanh kém

Khi các doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mở rộng quy mô kinh doanh, đa phần là tập trung vốn đầu tư vào tài sản vật chất chứ ít doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách và nâng cao năng lực quản lý hay đầu tư xây dựng phần mềm kế toán theo đúng chuẩn mực. Do vậy năng lực quản lý không bắt kịp với quy mô kinh doanh ngày càng mở rộng là nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

Bảng 2.9: Nợ xấu và tỷ trọng nợ xấu do kinh doanh thua lỗ từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
- Nợ xấu	3.383	3.818	6.400	6.572	7.910
Trong đó:					
+ Kinh doanh thua lỗ	2.090	2.275	3.520	4.010	5.142
Tỷ trọng(%)/tổng nợ xấu	*61,8%*	*59,6%*	*55%*	*61%*	*65%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Giai đoạn 2006-2010, tại Chi nhánh đã có một số doanh nghiệp và hộ kinh doanh quan hệ vay vốn mà những người quản lý còn thiếu năng lực dẫn đến kinh doanh không có hiệu quả, thua lỗ mất khả năng chi trả phải bán tài sản thế chấp để trả nợ và tuyên bố phá sản. Bảng số liệu 2.9 cho thấy nợ xấu do kinh doanh thua lỗ chiếm tỷ trọng bình quân 60,5% trên tổng nợ xấu và đây cũng là nguyên nhân chính làm phát sinh nợ xấu chiếm tỷ lệ cao nhất.

- Khách hàng cố tình lừa đảo, bỏ trốn

Trường hợp khách hàng cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản không nhiều thậm chí là rất hiếm. Tuy nhiên những vụ việc phát sinh để lại hậu quả hết sức nặng nề, liên quan đến uy tín của các cán bộ, của ngân hàng và làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác.

Trong năm 2007 tại Chi nhánh cũng đã có phát sinh nợ xấu do một trường hợp khách hàng vay vốn cố tình lừa đảo và bỏ trốn với mức dư nợ tương đối lớn. Tuy nhiên Chi nhánh đã áp dụng nhiều biện pháp xử lý nợ và đến cuối năm 2007 thì thu hết được khoản nợ xấu này.

b. Các nguyên nhân từ môi trường Kinh tế-Xã hội

- Môi trường kinh tế

Giai đoạn từ đầu năm 2008-2010 do khủng hoảng tài chính toàn cầu, tình hình kinh tế trên thế giới cũng như trong nước gặp nhiều khó khăn, sản xuất kinh doanh gặp rất nhiều bất lợi, một số doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ kết quả là chậm hoặc không trả được nợ vay cho Chi nhánh dẫn đến nợ xấu phát sinh như đã phân tích ở trên.

- Môi trường pháp lý và các thay đổi về cơ chế, chính sách

Theo đánh giá, rủi ro tín dụng ở nước ta chịu nhiều tác động của yếu tố rủi ro chính sách, điều này thể hiện rõ ở lĩnh vực xây dựng cơ bản, đa phần nguồn vốn để xây dựng các công trình dân dụng là từ ngân sách mà một khi nhà nước chậm thanh toán thì các nhà thầu sẽ lâm vào hoàn cảnh khó khăn do không có nguồn thu để thanh trả nợ cho ngân hàng.

Những thay đổi liên tục về điều hành chính sách tiền tệ của NHNN gây xáo trộn đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng chẳng hạn như: Điều chỉnh tỷ lệ và cơ chế dự trữ bắt buộc, thắt chặt tín dụng, quy định lãi suất trần trong huy động vốn…

2.2.2. Phân tích thực trạng về công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng giai đoạn từ năm 2006-2010

Căn cứ vào lý luận chương 1, việc nghiên cứu và phân tích thực trạng về

công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng ở đây sẽ tập trung vào các nội dung dưới đây:

2.2.2.1. Các biện pháp mang tính chất phòng ngừa

a. Điều tra, phân loại và lựa chọn khách hàng

Để nâng cao chất lượng tín dụng, Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam thường xuyên có văn bản chỉ đạo song song với việc bổ sung, sửa đổi các cơ chế tín dụng theo hướng ưu tiên nâng cao điều kiện tín dụng nhằm đẩy mạnh công tác sàn lọc và lựa chọn khách hàng.

Bảng 2.10: Số lượng khách hàng vay vốn giai đoạn năm 2006-2010

Đơn vị: khách hàng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng số khách hàng	**442**	**416**	**371**	**360**	**326**
Trong đó:					
+ Doanh nghiệp nhà nước	3	3	2	2	1
+ Doanh nghiệp dân doanh	29	35	36	36	37
+ Hợp tác xã	0	0	0	0	0
+ Hộ sản xuất và cá nhân	410	380	335	322	288

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Trong những năm qua, Chi nhánh luôn quán triệt thực hiện theo chỉ đạo của ngân hàng cấp trên về duy trì tốc độ tăng trưởng tín dụng theo hướng chọn lọc, nâng cao chất lượng tín dụng kết hợp với việc phân tích đánh giá chất lượng tín dụng theo từng đối tượng khách hàng với phương châm tăng trưởng tín dụng phải trên cơ sở đảm bảo an toàn tín dụng. Bên cạnh đó Chi nhánh luôn tập trung rà soát thu hồi các khoản nợ xấu, nợ tồn đọng và các món vay có tiềm ẩn rủi ro.

Ngoài ra Chi nhánh luôn tìm kiếm và đa dạng hoá các loại hình khách hàng, chú trọng đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các khách hàng là hộ sản suất kinh doanh nhỏ lẻ, giảm dần khách hàng là doanh nghiệp nhà nước làm ăn kém hiệu quả (Bảng 2.10).

Xây dựng lực lượng khách hàng chiến lược là những khách hàng có năng lực

tài chính mạnh, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có uy tín trong quan hệ tín dụng để giúp tạo nền tảng ổn định và phát triển vững chắc cho hoạt động tín dụng những năm tiếp theo.

Bảng 2.11. Dư nợ phân theo loại hình khách hàng giai đoạn từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
Trong đó:					
- Cho vay DNNN	1.970	2.241	4.073	5.750	5.932
Tỷ trọng cho vay DNNN	*2,5%*	*2,7%*	*3,5%*	*4,2%*	*3,9%*
- Cho vay DNDD	51.578	61.007	95.512	110.618	124.031
- Hợp tác xã	-	-	-	-	-
- Cho vay HSX, cá nhân	25.119	19.756	16.782	20.558	22.152

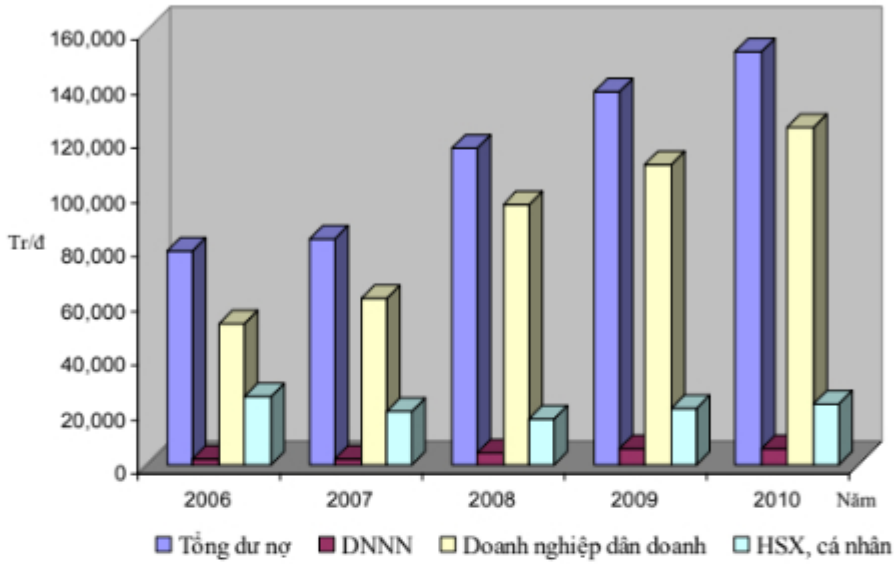
Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Ngay từ khi được thành lập, Chi nhánh luôn thực hiện theo chủ trương của Ngân hàng nông nghiệp thành phố là hạn chế tối đa cho vay doanh nghiệp nhà nước, ưu tiên đầu tư lĩnh vực ngoài quốc doanh. Đặt biệt Chi nhánh luôn chú trọng đến các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh có quy mô nhỏ và vừa.

Bảng số liệu 2.11 có thể thấy chiến lược cơ cấu đầu tư của Chi nhánh là luôn bám sát với chủ trương của Ngân hàng nông nghiệp cấp trên, tỷ trọng cho vay khối kinh tế ngoài quốc doanh là gần như toàn bộ. Trong đó, tỷ trọng dư nợ cho vay thành phần khối doanh nghiệp dân doanh bình quân trong giai đoạn năm 2006-2010 là gần 77%, riêng trong 03 năm gần đây tỷ trọng này tăng lên trên 81%.

Đối với khối doanh nghiệp nhà nước, dư nợ cho vay giai đoạn 2006-2010 tại Chi nhánh chiếm tỷ trọng là rất thấp, bình quân chỉ chiếm 3,4% (Biểu đồ 2.4). Điều này có thể giải thích là ngoài nguyên nhân một phần do các doanh nghiệp nhà nước thực hiện cổ phần hoá, số còn lại là do ngân hàng rất ít mặn mà cho vay do hoạt động kinh doanh của khối này thường xuyên thua lỗ, mức độ rủi ro trong cho vay sẽ

cao. Điển hình như Tập đoàn công nghiệp tàu thuỷ (Vinashin) và các đơn vị thành viên mất khả năng trả nợ buộc nhà nước phải tái cơ cấu lại.



Biểu đồ 2.3: Diễn biến dư nợ cho vay theo loại hình khách hàng

(Nguồn: Số liệu BCTK HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng)

Ngoài ra, dư nợ cho vay đối với hộ sản xuất và cá nhân cũng chiếm tỷ trọng tương đối khá, bình quân là gần 20%. Trong đó, đối tượng cho vay chủ yếu là các khách hàng kinh doanh thương mại nhỏ lẻ và khách hàng cá nhân vay nhu cầu tiêu dùng, phục vụ đời sống.

b. Thực hiện cơ cấu đầu tư theo hướng tăng tỷ trọng dư nợ cho vay ngắn hạn, giảm tỷ trọng dư nợ trung dài hạn

Như đã phân tích ở trên, trong những năm đầu mới thành lập Chi nhánh chú trọng đầu tư cho vay các dự án có quy mô vừa và nhỏ, vì thế mà trong giai đoạn này tỷ trọng dư nợ cho vay trung, dài hạn tăng khá cao. Tuy nhiên đến giai đoạn thu hồi vốn theo từng kỳ thì xuất hiện nhiều rủi ro như: rủi ro không thu đủ vốn gốc, không thu đủ lãi, dẫn đến phát sinh nợ cần chú ý tăng đột biến. Vì vậy, đến thời điểm năm 2009-2010, Chi nhánh chú trọng tăng trưởng tín dụng ngắn hạn, giảm dần tỷ trọng dư nợ trung dài hạn bằng cách hạn chế cho với mới hay tăng cường công tác thu nợ đến hạn phân kỳ nhằm giảm thiểu rủi ro và quay vòng tín dụng nhanh.

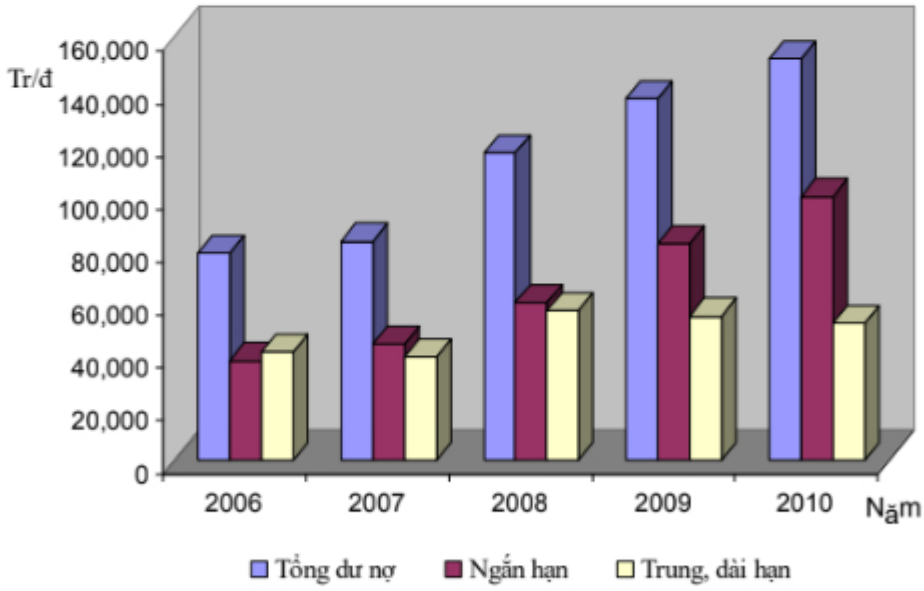
Bảng 2.12: Dư nợ phân theo kỳ hạn cho vay giai đoạn từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
Trong đó:					
- Cho vay ngắn hạn	37.726	43.991	59.631	82.271	99.952
- Cho vay trung, dài hạn	40.941	39.013	56.736	54.655	52.163
Tỷ trọng dư nợ cho vay trung, dài hạn	*52%*	*47%*	*48,8%*	*39,9%*	*34,3%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

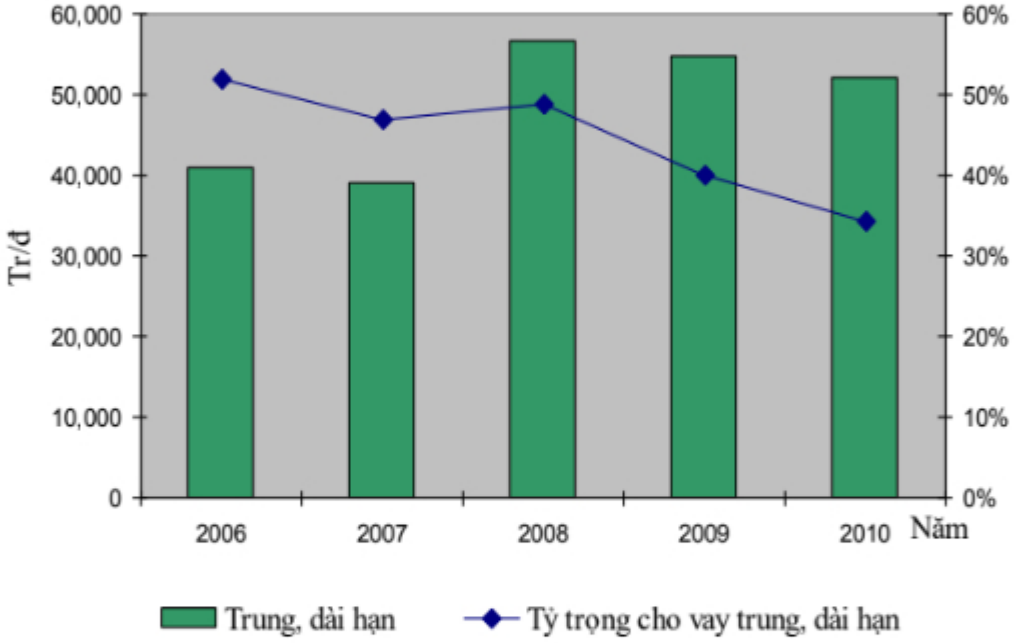
Bảng 2.12 cho thấy có sự thay đổi đáng kể về cơ cấu dư nợ theo thời hạn cho vay. Trong các năm từ 2006 - 2008 Chi nhánh chú trọng đầu tư cho vay các dự án có quy mô vừa và nhỏ, chính vì thế mà tại các thời điểm này tỷ trọng dư nợ cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ trọng bình quân gần 50% trên tổng dư nợ (Biểu đồ 2.4).



Biểu đồ 2.4: Diễn biến dư nợ theo kỳ hạn cho vay

(Nguồn: Số liệu BCTK HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng)

Tuy nhiên đến thời điểm năm 2009 và 2010, mặc dù tỷ lệ tăng trưởng dư nợ Chi nhánh tăng lên đáng kể nhưng tỷ trọng cho vay trung, dài hạn giảm dần, giảm cả về số tuyệt đối và tương đối. Trong 02 năm này, tỷ trọng cho vay trung, dài hạn được khống chế dưới mức 40% trên tổng dư nợ. Tỷ trọng này phù hợp định hướng chung của toàn Hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam là tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn, giảm dần tỷ trọng cho vay trung dài hạn đảm bảo theo đúng giới hạn quy định của Ngân hàng nhà nước.



Biểu đồ 2.5: Diễn biến dư nợ cho vay trung, dài hạn

(Nguồn: Số liệu BCTK HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng)

c. Biện pháp đảm bảo tín dụng

Đây cũng là một trong những biện pháp nhằm hạn chế rủi ro trong cho vay. Trong thời điểm hiện nay việc cho vay không có đảm bảo bằng tài sản hay đảm bảo bằng các hình thức khác như quyền đòi nợ, cam kết trả nợ theo hợp đồng kinh tế… dễ dẫn đến phát sinh nợ xấu cũng như dễ thất thoát vốn vay.

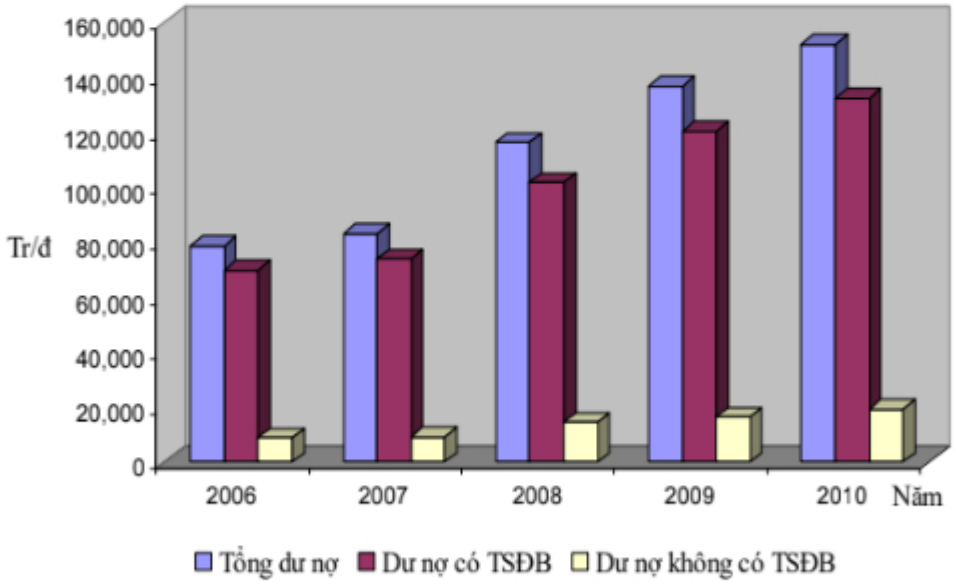
Bảng 2.13: Dư nợ cho vay theo hình thức đảm bảo tiền vay từ năm 2006-2010

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
Trong đó:					
- Cho vay có tài sản bảo đảm	69.917	73.884	101.821	120.495	132.645
- Cho vay không có TSBĐ	8.780	9.120	14.546	16.431	19.470
Tỷ trọng dư nợ cho vay không có TSBĐ	*11,2%*	*11%*	*12,5%*	*12%*	*12,8%*

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Bảng 2.13 cho thấy dư nợ cho vay có tài sản bảo đảm chiếm tỷ trọng bình quân hằng năm là 88,1% trên tổng dư nợ. Có thể nói do mức độ rủi ro trong cho vay ngày càng cao nên việc lựa chọn này nhằm mục đích về phía khách hàng là làm tăng tính trách nhiệm còn về phía ngân hàng là giảm thiểu khả năng mất vốn.



Biểu đồ 2.6: Diễn biến dư nợ cho vay theo hình thức BĐTV

(Nguồn: Số liệu BCTK HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng)

Tỷ trọng dư nợ cho vay không có tài sản đảm bảo tại Chi nhánh giai đoạn

2006-2010 luôn giữ mức ổn định, bình quân hằng năm chỉ chiếm 11,9% trên tổng dư nợ. Điều này thể hiện sự an toàn trong hoạt động tín dụng của Chi nhánh. Dư nợ cho vay không có tài sản bảo đảm tại Chi nhánh chủ yếu một phần cho vay đối với doanh nghiệp nhà nước, một phần cho vay các doanh nghiệp dân doanh và phần còn lại là cho vay đối tượng cá nhân tiêu dùng đời sống do Chi nhánh chọn lựa.

d. Các biện pháp mang tính phòng ngừa khác

- Chấp hành nghiêm túc các quy định và các nội dung chỉ đạo điều hành về công tác tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam

Việc nghiêm túc tuân thủ các nguyên tắc, thể lệ tín dụng cũng như thực hiện đúng quy trình cho vay và các nội dung chỉ đạo điều hành của Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam và Chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp Thành phố Đà Nẵng đã góp phần hạn chế rủi ro tín dụng chung tại Chi nhánh.

- Kiểm tra, giám sát và xử lý vốn vay

Ngân hàng có trách nhiệm và có quyền kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng theo quy trình hướng dẫn chung của Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam, nhằm đôn đốc khách hàng thực hiện đúng và đầy đủ những cam kết đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, đặc biệt chú ý việc kiểm tra sau khi cho vay. Kết quả kiểm tra phải đưa ra được đầy đủ các căn cứ và kết luận cụ thể về tình hình sử dụng vốn vay, tính khả thi hiệu quả của đồng vốn.

Căn cứ vào kết quả kiểm tra thực tế, tuỳ theo mức độ vi phạm của khách hàng đưa ra các biện pháp xử lý cụ thể như: tạm ngừng cho vay, chấm dứt cho vay hoặc có thể khởi kiện trước pháp luật nhằm đảm bảo cho việc sớm thu hồi vốn vay và hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro có thể xảy ra.

- Công tác chấm điểm xếp hạng khách hàng

Định kỳ hằng quý, chi nhánh tiến hành thu thập số liệu tài chính trên cơ sở khách hàng cung cấp và các thông tin phi tài chính để chấm điểm phân loại và xếp hạng khách hàng thông qua quy trình đánh giá bằng thang điểm thống nhất. Việc chấm điểm tín dụng, phân loại và xếp hạng khách hàng nhằm hỗ trợ cho việc quyết định cấp tín dụng, thực hiện chính sách khách hàng, quản lý rủi ro tín dụng, phân

loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng. Nâng cao năng lực quản lý của Chi nhánh trong việc cho vay, thu nợ và xử lý rủi ro.

- Công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ

Việc kiểm tra, kiểm soát hoạt động kinh doanh ngân hàng tại Chi nhánh do bộ phận kiểm tra, kiểm soát Hội sở thực hiện. Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của ngân hàng luôn được quan tâm và điều chỉnh phù hợp, coi việc kiểm tra, kiểm soát nội bộ như một sự trợ giúp đắc lực để hoạt động tín dụng được hoàn thiện.

Lãnh đạo ngân hàng luôn quan tâm và tạo môi trường kiểm soát tốt, cụ thể như: Chỉ đạo xử lý triệt để mọi sai phạm dù lớn hay nhỏ; Chỉ đạo yêu cầu khắc phục các tồn tại sau thanh tra, kiểm tra; Chỉ đạo bộ phận tín dụng phối hợp, hỗ trợ để bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ hoạt động tốt hơn. Có như vậy mới giúp ngăn ngừa được những vụ việc sai phạm trong cho vay, phát hiện sớm những rủi ro tiềm ẩn…

2.2.2.2. Các biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng

- Công tác xử lý rủi ro tín dụng

Định kỳ, Chi nhánh rà soát các khách hàng có nợ xấu thuộc nhóm 5 và các khoản nợ có nguy cơ tiềm ẩn rủi ro cao, các khách hàng nợ có khả năng mất vốn mà đầy đủ điều kiện để xử lý rủi ro theo quy định, Chi nhánh tiến hành làm thủ tục hồ sơ để đề nghị xử lý rủi ro các khoản nợ này. Giai đoạn 2006-2010, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng luôn thực hiện tốt việc đánh giá phân loại nợ, trích lập dự phòng và rà soát các khoản nợ có đủ điều kiện để xử lý rủi ro theo quy định. Bên cạnh đó Chi nhánh vẫn luôn cố gắng thu hồi các khoản nợ đã xử lý rủi ro để giảm thiểu thiệt hại tài chính.

Bảng 2.14: Dư nợ XLRR giai đoạn từ năm 2006-2010

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
- Nợ được XLRR trong năm	325	680	520	354	482
- Dư nợ XLRR cuối kỳ	850	1.059	1.978	2.054	2.281

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

Việc Ngân hàng sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng không phải là xoá nợ cho khách hàng. Sau khi XLRR, các khoản nợ này sẽ được hạch toán chuyển từ nội bảng sang theo dõi ngoại bảng để tiếp tục theo dõi và ngân hàng sẽ sử dụng nhiều biện pháp để thu hồi triệt để.

- Biện pháp khởi kiện tranh chấp hợp đồng vay tài sản

Đây là biện pháp cuối cùng trong việc xử lý nợ của một hợp đồng tín dụng nhằm hạn chế tối đa những khoản thiệt hại đã xảy ra. Biện pháp khởi kiện tranh chấp hợp đồng vay tài sản hiện nay là một vấn đề bức xúc đối với các NHTM Việt Nam do quy trình xử lý mất nhiều thời gian và phải qua nhiều công đoạn và nhiều ban ngành nên tốn kém nhiều chi phí. Trong giai đoạn từ năm 2006-2010, tại Chi nhánh việc khởi kiện dân sự tranh chấp hợp đồng vay tài sản là không nhiều, chỉ tiến hành tranh chấp đối với những khách hàng chây ỳ, cố tình không hợp tác với ngân hàng.

Bảng 2.15: Số lượng khách hàng và dư nợ có tranh chấp từ năm 2006-2010

Đơn vị: Khách hàng, tr/đồng

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng dư nợ	**78.667**	**83.004**	**116.367**	**136.926**	**152.115**
- Nợ vay có tranh chấp	0	490	630	980	1.201
- Số khách hàng có tranh chấp	0	4	2	1	2

Nguồn: Báo cáo Tổng kết HĐKD Chi nhánh Ngân hàng No&PTNT Chi Lăng

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG CÔNG TÁC PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG TRONG THỜI GIAN QUA

2.3.1. Kết quả đạt được

Giai đoạn từ năm 2006-2010, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng từng bước đi vào hoạt động ổn định và phát triển và đã đạt được một số kết quả nhất định. Song song với việc duy trì tăng trưởng tín dụng, Chi nhánh luôn quan tâm chú trọng đến công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, kết quả đạt được của mặt công tác này cụ thể như sau:

- Công tác tín dụng tại Chi nhánh đến thời điểm năm 2010 đã bám sát theo chỉ đạo của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam, đó là đổi mới cơ cấu dư nợ cho vay theo hướng mở rộng cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tăng cường cho vay có tài sản bảo đảm, giảm tỷ trọng cho vay không có tài sản bảo đảm, không hạ thấp tiêu chuẩn và nới lỏng điều kiện tín dụng.

- Có sự chuyển dịch về cơ cấu dư nợ theo hướng an toàn, hiệu quả và bền vững. Cụ thể đó là từng bước giảm dần tỷ trọng cho vay trung, dài hạn qua từng năm, đến cuối năm 2010 tỷ trọng dư nợ cho vay trung, dài hạn thấp hơn tỷ trọng theo định hướng chung của toàn Hệ thống ngân hàng nông nghiệp là dưới 40% và đảm bảo phù hợp giới hạn về nguồn vốn được sử dụng cho vay trung, dài hạn của NHNN.

- Đã tạo lập được thị trường và thị phần tín dụng, đồng thời xây dựng gắn kết được mối quan hệ và uy tín với nhiều thành phần khách hàng nhất là các khách hàng doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

2.3.2. Những hạn chế

2.3.2.1. Những hạn chế liên quan đến công tác phòng ngừa

a. Hệ thống quản lý thông tin về khách hàng chưa đầy đủ

Trong giai đoạn cuối năm 2008, toàn Hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam đã triển khai đồng bộ chương trình giao dịch IPCAS (Dự án hiện đại hoá công nghệ ngân hàng do WB tài trợ) đến tất cả các chi nhánh trên toàn quốc nên việc truy cập kết nối rất nhanh chóng. Tuy nhiên, việc quản lý thông tin tín dụng mà cụ thể là thông tin về khách hàng vẫn thiếu chính xác và không đầy đủ, chưa quản lý khách hàng theo dạng tập trung cho nên việc tìm kiếm thông tin về khách hàng vẫn thực hiện bằng phương pháp thủ công có nghĩa là mỗi chi nhánh trong hệ thống phải tự tìm kiếm cho riêng mình.

Trong kinh doanh ngân hàng việc thiếu thông tin sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Đối với những người làm công tác tín dụng, việc tìm kiếm và nắm bắt thông tin về khách hàng, về thị trường là cực kỳ quan trọng vì nó giúp cho công tác thẩm định khách hàng, thẩm định phương án, dự án

sản xuất kinh doanh khả thi hơn.

Thực tế tại Chi nhánh trong thời gian qua, cán bộ tín dụng thiếu nhiều thông tin nhất là thông tin về giá cả trên thị trường, giá cước vận tải cũng như các thông tin khác làm ảnh hưởng nhiều đến công tác thẩm định về yếu tố thị trường, về các đối thủ cạnh tranh.

Ngoài ra có những trường hợp cán bộ tín dụng không nắm bắt thông tin kịp thời về tài sản thế chấp là nhà đất nằm trong khu quy hoạch, hoặc có thể khi thẩm định cho vay nhà đất chưa nằm trong quy hoạch nhưng đến khi khách hàng không trả được nợ, ngân hàng tiến hành khởi kiện để phát mại tài sản thế chấp khi đó mới phát hiện ra và việc xử lý tài sản là rất khó khăn, gây thiệt hại cho ngân hàng.

b. Chưa chú trọng đa dạng hoá lĩnh vực cho vay để phân tán rủi ro

Tại Chi nhánh, việc cho vay chủ yếu tập trung vào các nhóm khách hàng truyền thống như xây dựng, dịch vận tải, thương mại mà chưa mở rộng sang các đối tượng khách hàng khác nên một khi xảy ra rủi ro do nguyên nhân khách quan như thiên tai, bão lụt hay khủng hoảng kinh tế thì sẽ gây hậu quả khó lường.

c. Công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ còn lỏng lẻo

Kiểm tra nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra NHNN ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Tuy nhiên tại Chi nhánh, bộ phận kiểm tra, kiểm toán nội bộ là phụ thuộc ở ngân hàng thành phố nên việc kiểm tra không thường xuyên.

Thông thường thì mỗi năm mới tổ chức một cuộc kiểm tra. Công việc kiểm tra nội bộ của đoàn kiểm tra chưa phát huy hết vai trò kiểm tra, kiểm soát của mình hầu như chỉ tồn tại trên hình thức vì vậy mà ít có những khuyến cáo cụ thể, vì thế mà tại Chi nhánh thường có nhiều sai phạm xảy ra mang tính lặp đi lặp lại.

d. Thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay

Các ngân hàng thường có thói quen tập trung nhiều công sức cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơi lỏng quá trình kiểm tra, kiểm soát đồng vốn sau khi cho vay. Khi ngân hàng cho vay thì khoản cho vay cần phải được quản lý một cách

chủ động để đảm bảo sẽ được hoàn trả. Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Việc theo dõi hoạt động của khách hàng vay nhằm tuân thủ các điều khoản đề ra trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng nhằm tìm ra những cơ hội kinh doanh mới và mở rộng cơ hội kinh doanh.

Tuy nhiên trong thời gian qua tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng công tác giám sát và quản lý sau khi cho vay chưa thực hiện tốt. Điều này một phần do yếu tố tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng của cán bộ tín dụng, một phần do hệ thống thông tin quản lý phục vụ kinh doanh tại các doanh nghiệp quá lạc hậu, không cung cấp được kịp thời, đầy đủ các thông tin mà Chi nhánh yêu cầu.

Bên cạnh đó, Chi nhánh chưa chú trọng đôn đốc người đi vay thực hiện đúng các điều khoản cam kết trong hợp đồng tín dụng, việc theo dõi thu nợ gốc và lãi cũng không đúng theo hợp đồng. Công tác kiểm tra giám sát khách hàng mới chỉ dừng lại ở việc sử dụng vốn vay của khách hàng, đôi khi công việc kiểm tra sử dụng vốn vay của khách hàng cũng mang tính hình thức, kiểm tra chung chung mà không kiểm tra cụ thể về tình hình tài chính, cán bộ tín dụng thường suy nghĩ dù gì đi nữa thì tiền vay khách hàng cũng đã nhận rồi. Nên một số trường hợp cán bộ tín dụng biết chắc là khách hàng sử dụng vốn sai mục đích nhưng trong nội dung kiểm tra vẫn ghi là khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, kinh doanh có hiệu quả.

e. Bố trí cán bộ tín dụng thiếu chuyên môn nghiệp vụ

Một số vụ án kinh tế lớn trong thời gian vừa qua ít nhiều có liên quan đến cán bộ NHTM, đã có sự tiếp tay của một số cán bộ ngân hàng cùng với khách hàng làm giả hồ sơ vay, hay nâng giá tài sản thế chấp, cầm cố lên quá cao so với thực tế để rút tiền ngân hàng. Bên cạnh đó chất lượng nguồn nhân lực ở hầu hết các NHTM nhà nước còn yếu kém so với đòi hỏi của thời kỳ mới. Lãnh đạo quản trị ngân hàng theo cảm tính, không chuyên nghiệp, mang tính kinh nghiệm. Cán bộ tín dụng thiếu khả năng, kỹ năng dự báo kinh tế, thị trường, phân tích tình hình tài chính, phi tài chính của doanh nghiệp.

Tại Chi nhánh việc bố trí cán bộ làm công tác tín dụng đôi khi còn chưa được quan tâm đúng mức, phân công công việc theo cảm tính mà không căn cứ vào các tiêu chuẩn về chuyên môn. Cho nên trong thời gian qua, việc để xảy ra sai sót liên quan đến nghiệp vụ là thường xuyên, một số sai sót chủ yếu như sau:

+ Việc định kỳ hạn nợ chưa chính xác: Trong cho vay việc xác định kỳ hạn nợ hợp lý đối với một khoản vay là điều rất quan rọng, bởi vì việc định kỳ hạn nợ quá dài hay quá ngắn sẽ làm ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng hoàn trả nợ của khách hàng. Trong thực tế tại Chi nhánh, một số khoản vay (nhất là các món vay trung dài hạn) cán bộ tín dụng phân kỳ hạn nợ không căn cứ vào dòng tiền của khách hàng mà phân kỳ hạn nợ theo cảm tính, bất hợp lý dẫn đến phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu.

+ Việc phân tích, thẩm định tình hình tài chính không chính xác do cán bộ tín dụng không phát hiện ra những số liệu sai lệch, không phản ảnh trung thực trong báo cáo tài chính nên dẫn đến kết luận không chính xác.

+ Việc phân tích, đánh giá năng lực tài chính của khách hàng mà cụ thể là nhu cầu vốn xin vay hay xác định vốn tự có thiếu cơ sở dẫn đến cho vay mức quá cao so với nhu cầu thực tế nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn.

f. Đạo đức và trách nhiệm nghề nghiệp

Đạo đức của cán bộ là một trong các yếu tố tối quan trọng để giải quyết vấn đề hạn chế rủi ro tín dụng. Một cán bộ kém về năng lực có thể bồi dưỡng thêm, nhưng một cán bộ tha hóa về đạo đức mà lại giỏi về mặt nghiệp vụ thì thật vô cùng nguy hiểm khi được bố trí trong công tác tín dụng.

Tại chi nhánh trong thời gian qua, cũng có một số trường hợp cán bộ tín dụng quyết định cho vay khi không đặt trách nhiệm nghề nghiệp lên hàng đầu mà vì một chút lợi ích cá nhân đã thực hiện không đầy đủ quy trình cho vay, thậm chí định giá tài sản thế chấp rất cao, không có cơ sở dẫn đến khi khách hàng kinh doanh thua lỗ không có khả năng trả nợ thì nợ vay cộng với lãi vượt rất xa so với giá trị thật của tài sản thế chấp làm cho công tác xử lý tài sản để thu hồi nợ gặp rất nhiều khó khăn.

2.3.2.2. Hạn chế liên quan đến công tác xử lý rủi ro tín dụng

Theo quy định tại Điều 10 và Điều 11 Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành kèm theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng nhà nước thì việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng đối với các khoản nợ thuộc nhóm 5 nhưng phải đảm bảo các nguyên tắc là: nợ vay không có tài sản đảm bảo hoặc không còn giá trị tài sản đảm bảo và nếu có tài sản đảm bảo thì phải tiến hành phát mại trước khi khoản nợ được xử lý rủi ro.

Như vậy theo các nguyên tắc này thì việc xử lý rủi ro đối với khoản nợ vay có tài sản đảm bảo gặp nhiều khó khăn do các qui định chồng chéo và liên quan đến rất nhiều ban, ngành. Trong khi thời gian để hoàn thành và đưa ra bản án có hiệu lực là rất dài.

2.3.2.3. Những hạn chế khác

- Việc không đảm bảo chỉ tiêu nguồn vốn huy động để cho vay làm ảnh hưởng nhiều đến kết quả hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh do Chi nhánh không tự quyết được hạn mức tổng dư nợ mà phải thực hiện theo kế hoạch thông báo định kỳ, cũng như việc Chi nhánh phải sử dụng nguồn vốn được cân đối từ trụ sở chính với mức phí điều hoà vốn khá cao.

- Trong những năm qua cùng với việc khủng hoảng tài chính, suy giảm kinh tế ảnh hưởng đến nước ta làm cho nhu cầu đầu tư để sản xuất kinh doanh của khách hàng giảm mạnh. Bên cạnh đó chính sách thắt chặt tín dụng làm giảm và hạn chế cho vay trong Hệ thống Ngân hàng nông nghiệp đã làm cho một lượng lớn khách hàng quan hệ vay vốn tại Chi nhánh giảm đáng kể.

Ngoài ra việc lãi suất cho vay biến động không ngừng theo chiều hướng tăng cộng với việc chi phí nguyên vật liệu, xăng dầu tăng cao trong khi đó nguồn thu lại giảm dẫn đến tình trạng một số doanh nghiệp vay vốn (nhất là các doanh nghiệp kinh doanh vận tải) lâm vào trình trạng khó khăn, chậm trễ trả nợ cho ngân hàng.

- Quy trình tín dụng từ khâu đăng ký thông tin, nhập số liệu đến việc nhập tài sản và giải ngân trên hệ thống IPCAS chưa khép kín, còn kẻ hở dẫn đến dễ sai sót,

CBTD dễ lợi dụng để trục lợi. Chính vì thế người kiểm soát tín dụng phải kiểm tra cẩn thận trước khi phê duyệt giải ngân.

- Việc Chi nhánh chưa thành lập được tổ xử lý nợ gây rất nhiều khó khăn cho công tác xử lý nợ. Việc xử lý chỉ được tiến hành khi mà các khoản nợ vay đã phát sinh nợ quá hạn hay nợ xấu mà đáng lý ra phải xử lý ngay từ khi khoản vay này có nguy cơ tiềm ẩn rủi ro. Việc chậm trễ xử lý nợ ảnh hưởng nhiều đến kết quả hoạt động kinh doanh do phải trích dự phòng rủi ro khi nợ vay đã chuyển nhóm.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Giai đoạn từ năm 2008-2010, chất lượng tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng bị giảm sút, tỷ lệ nợ xấu cao và có xu hướng ngày càng tăng. Do đó yêu cầu nâng cao chất lượng tín dụng được đặt ra là hết sức cấp thiết và là một thách thức cho Chi nhánh trong nỗ lực tăng trưởng tín dụng an toàn và hiệu quả.

Qua phân tích thực trạng rủi ro trong hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng đã tìm ra một số nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng và đã có những biện pháp phòng ngừa. Bên cạnh những nỗ lực và kết quả đạt được trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, vẫn còn một số hạn chế, tồn tại trong hoạt động tín dụng. Do vậy việc tìm ra những giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là thật sự cần thiết.

Nội dung chương 2 là những phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng, rủi ro tín dụng và công tác phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng, đồng thời đã nêu lên được những mặt hạn chế, khó khăn trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh và đây cũng là cơ sở để đề xuất các giải pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng trong chương tiếp theo.

Chương 3
CÁC GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG-TP ĐÀ NẴNG TRONG GIAI ĐOẠN 2011-2015

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2011-2015 CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT VIỆT NAM

3.1.1. Mục tiêu định hướng chung

Xác định giai đoạn từ năm 2011-2015, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội thuận lợi, nhưng đồng thời vẫn còn gặp nhiều khó khăn thách thức. Để tiếp tục xây dựng Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam phát triển bền vững, xác định mục tiêu tổng quát như sau:

- Giữ vững và phát huy là một Ngân hàng thương mại nhà nước có vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ ở nông thôn.

- Thực hiện tích cực đồng bộ các giải pháp theo chỉ đạo của Chính phủ, Ngân hàng nhà nước để góp phần ngăn chặn suy giảm kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng bền vững.

- Tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức hợp lý, đảm bảo cân đối, an toàn và khả năng sinh lời.

- Nâng cao năng lực tài chính và phát triển giá trị thương hiệu trên cơ sở đẩy mạnh và thực hiện văn hoá doanh nghiệp.

- Đáp ứng vốn cho yêu cầu chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp, nông thôn, nông dân theo chủ trương "Tam nông" của Đảng và Chính phủ.

- Mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng để tăng trưởng nguồn thu dịch vụ ngoài tín dụng.

- Tập trung đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại hoá, đủ năng lực cạnh tranh và hội nhập.

3.1.2. Các chỉ tiêu phát triển tín dụng và mục tiêu chiến lược kinh doanh cụ thể giai đoạn 2011-2015

3.1.2.1. Về mục tiêu hoạt động và các chỉ tiêu giai đoạn 2011-2015

Tập trung giải quyết dứt điểm nợ xấu, hạn chế tối đa nợ tồn đọng mới phát sinh do chủ quan. Tăng cường huy động vốn, chú trọng huy động vốn trung, dài hạn, ngoại tệ và dân cư. Đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ. Các chỉ tiêu cụ thể như sau:

- Tỷ lệ doanh thu dịch vụ/ tổng thu nhập ròng > 20%
- Tỷ lệ sinh lời trên vốn là 14%
- Tốc độ tăng trưởng cho vay hằng năm là 18-20%
- Tỷ trọng dư nợ cho vay trung, dài hạn < 40%
- Tốc độ tăng trưởng ngồn vốn hằng năm 20-22%
- Tỷ trọng tiền gửi dân cư và tiền gửi có kỳ hạn 40-50%
- Tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn và số dư tiền gửi thanh toán 20-25%

3.1.2.2. Mục tiêu về thị trường

- Tại vùng nông thôn khó khăn, kinh tế kém phát triển: chủ yếu làm dịch vụ uỷ thác cho vay và uỷ thác thanh toán.

- Tại vùng nông thôn giao thông thuận lợi và kinh tế phát triển: được xác định là thị trường truyền thống của Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam, ngân hàng thực hiện các giải pháp để góp phần công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp và nông thôn.

- Tại khu đô thị: Ngân hàng nông nghiệp chấp nhận cạnh tranh với các định chế tài chính khác trong việc cung ứng các sản phẩm dịch vụ theo hướng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng hoá của khách hàng. Riêng tín dụng dài hạn ngân hàng lựa chọn đầu tư.

- Tại khu công nghiệp và khu chế xuất: sản phẩm tập trung theo thứ tự là thanh toán-huy động vốn-tài trợ xuất nhập khẩu-cho vay ngắn hạn, cho vay tiêu dùng đối với người lao động.

3.1.2.3. Mục tiêu về khách hàng

Phát triển quan hệ với mọi khách hàng hội đủ điều kiện và đem lại lợi ích cho ngân hàng, cần có chính sách đối với: Khách hàng quen thuộc, khách hàng hấp dẫn và khách hàng tiềm năng.

3.1.2.4. Về cơ cấu đầu tư

- Khu vực nông thôn chiếm 60-65%, trong đó tỷ trọng ngành trồng trọt giảm, tăng nuôi trồng thuỷ hải sản, chế biến dịch vụ.

- Về thể loại cho vay: ngắn hạn < 60%, trung hạn < 30% và dài hạn < 10%.

- Cho vay tiêu dùng không vượt quá 20% dư nợ.

- Đẩy mạnh cơ cấu lại mảng cho thuê tài chính.

3.1.2.5. Mục tiêu về sản phẩm dịch vụ và chiến lược tiếp thị

Xây dựng nhiều sản phẩm tốt và có chương trình Marketing phù hợp trước mắt và lâu dài để xây dựng, củng cố hình ảnh của Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam trong nước và quốc tế. Xây dựng văn hoá Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam, từng bước đưa Ngân hàng nông nghiệp trở thành ngân hàng lựa chọn số 1 của khách hàng. Phương châm của mục tiêu:

- Làm tốt về sản phẩm cơ bản.

- Sản phẩm mới phải có đủ độ chín, giá cả cạnh tranh và dịch vụ hậu mãi tốt.

- Mục tiêu cuối cùng của Marketing là: Tăng khách hàng-tăng doanh thu-tăng lợi nhuận.

3.1.2.6. Về chiến lược tài chính và an toàn trong hoạt động

- Phân tích mức sinh lời của từng khách hàng, từng nhóm sản phẩm dịch vụ để lựa chọn khách hàng, đầu tư vào các sản phẩm dịch vụ đem lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng.

- Tối ưu hoá tài sản *Nợ-Có,* áp dụng lãi suất và phí đảm bảo đủ trang trải chi phí bù đắp rủi ro và có tích luỹ ngày càng nhiều.

- Tăng tỷ lệ bán chéo sản phẩm để tăng nhanh thu nhập về dịch vụ.

- Xây dựng hệ thống quản trị rủi ro tập trung độc lập và toàn diện theo chuẩn mực quốc tế để nâng cao chất lượng hoạt động nhằm phát triển bền vững. Bao gồm:

quản trị rủi ro, quản lý tài sản nợ-có, quản lý rủi ro tín dụng và kiện toàn bộ máy kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

3.1.2.7. Về mục tiêu quản trị điều hành, chiến lược về nguồn lực và chiến lược hiện đại hoá

- Nâng cao hiệu quả mạng lưới của chi nhánh bằng việc thiết kế sản phẩm dịch vụ của từng chi nhánh phù hợp với từng khách hàng trên địa bàn.

- Khảo sát lập bản đồ mạng lưới cụ thể để phân vùng hoạt động phù hợp với công nghệ thông tin, nâng cao năng lực điều hành và kỹ năng phát triển ngân hàng hiện đại.

- Tăng cường kiểm tra kiểm soát, nâng cao kỷ cương, kỷ luật.

- Tăng cường cơ sở vật chất, phương tiện làm việc, thiết bị tin học để phục vụ tốt yêu cầu kinh doanh.

- Xây dựng phát triển nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn sâu, đáp ứng yêu cầu ngân hàng hiện đại và tâm huyết với sự phát triển bền vững của ngân hàng, cụ thể: Nâng cao trình độ học vấn; Xây dựng và áp dụng hệ thống đo lường kết quả công việc; Nâng cao năng suất lao động, trả lương theo kết quả công việc, khiến khích cải tiến kỹ thuật, thu nhập năm sau cao hơn năm trước.

- Trang bị đầy đủ máy vi tính, ATM, POS…; Tập trung xây dựng và khắc phục các lỗi của các phần mềm tiện ích; Tuyển dụng và đào tạo cán bộ tiếp nhận kỹ thuật mới; Đẩy mạnh phát triển các kênh phân phối trực tuyến như ATM, phone banking, internet banking…

3.2. CÁC GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PTNT CHI LĂNG

Để phòng ngừa và hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro có thể xảy ra cũng như chủ động trong việc xử lý những rủi ro trong cho vay, chúng ta cần phải đánh giá đúng thực trạng và bản chất của nó có như vậy thì mới đưa ra được các giải pháp phòng ngừa và hạn chế hiệu quả. Qua việc phân tích thực trạng về rủi ro tín dụng và công tác phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng, người viết xin đưa ra một số giải pháp cụ thể nhằm phòng ngừa

và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng.

3.2.1. Các giải pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng

3.2.1.1. Phân tích và dự báo các nhóm khách hàng có nguy cơ rủi ro cao để hạn chế đầu tư vốn

Trong giai đoạn mà nền kinh tế còn nhiều biến động khó lường do chịu sự tác động của khủng hoảng tài chính kéo dài thì công tác phân tích, dự báo những lĩnh vực kinh doanh có nguy cơ rủi ro cao là cực kỳ cần thiết đối với ngân hàng trong việc đầu tư tín dụng. Cho nên tại Chi nhánh cần phải có bộ phận chuyên thực hiện công tác dự báo. Mặc dù đây là công việc rất khó khăn, tuy nhiên nếu chúng ta có được dự báo sớm về các nhóm ngành có nguy cơ rủi ro cao thì sẽ góp phần hạn chế được rủi ro trong việc đầu tư vốn.

Thực tế trong những năm gần đây, lĩnh vực kinh doanh mà luôn gặp nhiều khó khăn do tác động của khủng hoảng kinh tế đó là ngành vận tải mà nhất là vận tải đường biển do giá xăng dầu tăng cao, hàng hoá lại khan hiếm, các doanh nghiệp phải cạnh tranh khốc liệt nên cước phí vận chuyển rớt xuống thảm hại. Cho nên các doanh nghiệp vận tải liên tục kinh doanh thua lỗ là điều tất yếu và hệ quả của nó là việc trả nợ cho ngân hàng gặp nhiều khó khăn, các ngân hàng gặp khá nhiều rủi ro trong việc đầu tư cho vay lĩnh vực này, trong đó Chi nhánh Chi Lăng cũng không ngoại lệ.

Như vậy, có thể nói dự báo sớm là việc chúng ta có đủ những thông tin, dấu hiệu cảnh báo sớm sẽ giúp cho ngân hàng đối phó thành công việc hạn chế được rủi ro tín dụng trong tương lai. Dự báo sớm sẽ giúp cho ngân hàng chủ động trong việc phản ứng và đối phó kịp thời với những bất trắc qua đó giúp cho hoạt động tín dụng của ngân hàng đạt được những kết quả tốt hơn.

3.2.1.2. Đa dạng hoá đối tượng khách hàng và loại hình tín dụng để phân tán rủi ro

Trong xu thế hội nhập của nền kinh tế, các NHTM sẽ có nhiều cơ hội và thách thức hơn trong quá trình hoạt động. Trước áp lực cạnh tranh, các NHTM sẽ phải ngày càng mở rộng hoạt động của mình theo cả chiều sâu và chiều rộng, vừa

phải đa dạng hoá dịch vụ, đa dạng hoá khách hàng của mình, đồng thời phải xác định được đâu là đối tượng khách hàng tiềm năng và đâu là khách hàng mục tiêu của mình để từ đó có những chính sách nhằm hạn chế và phân tán rủi ro.

Chi nhánh cần có chiến lược tiếp thị đến nhiều đối tượng khách hàng khác nhau để phân tán rủi ro tín dụng cụ thể như giảm tỷ lệ cho vay doanh nghiệp nhà nước, giảm hạn mức cho vay tối đa trên mỗi khách hàng là khối doanh nghiệp dân doanh nhưng vẫn phải có chính sách mở rộng thu hút nhiều khách hàng trong khối này, ưu tiên cho vay khách hàng là hộ gia đình, cá nhân nhỏ lẻ.

Bên cạnh đó, Chi nhánh cần phải xác định loại hình tín dụng ưu tiên và hạn chế các loại hình cho vay có nhiều tiềm ẩn rủi ro như hạn chế cho vay kinh doanh bất động sản, chứng khoán, các công trình xây dựng khó thu hồi vốn…Đồng thời Chi nhánh cần chú trọng cho vay lĩnh vực tiêu dùng, mặc dù tín dụng tiêu dùng không phải là vấn đề mới lạ nhưng thực tế tỷ trọng cho vay tiêu dùng tại Chi nhánh vẫn còn thấp. Các khoản cho vay tiêu dùng luôn được đánh giá là đem lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng do lãi suất cho vay thường cao hơn lãi suất thương mại.

3.2.1.3. Kết hợp giữa tín dụng gắn với bảo hiểm tín dụng

Bảo hiểm tín dụng là biện pháp quan trọng nhằm chia sẻ rủi ro, bảo hiểm tín dụng có thể thực hiện dưới các hình thức như: Bảo hiểm hoạt động cho vay, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tiền vay.

Trong những năm gần đây việc các nhà Bảo hiểm đưa ra loại hình sản phẩm bảo hiểm tín dụng hay thường được gọi là bảo an tín dụng đã góp phần không nhỏ trong việc hạn chế rủi ro tín dụng, Chi nhánh cần thiết phải tiếp cận sản phẩm này và yêu cầu khách hàng vay vốn tham gia bảo hiểm nhằm bù đắp nợ bị tổn thất khi rủi ro tín dụng xảy ra.

Tuy nhiên Chi nhánh sẽ linh hoạt trong việc áp dụng phạm vi bảo hiểm, quyền lợi bảo hiểm, số tiền bảo hiểm theo quyền lợi và kiến nghị với nhà bảo hiểm đưa ra mức phí bảo hiểm hợp lý nhằm giảm bớt gánh nặng về tài chính cho khách hàng căn cứ vào các yếu tố: Độ tuổi của người vay; Đánh giá về khả năng chuyển

nhượng tài sản; Đánh giá về mức độ đảm bảo của tài sản thế chấp; Hình thức đảm bảo nợ vậy (có thế chấp hay không thế chấp). Dựa vào các yếu tố này ngân hàng sẽ xác định phạm vi, quyền lợi và phí bảo hiểm phù hợp với người vay

3.2.1.4. Thường xuyên nâng cao trình độ nghiệp vụ, tăng cường phổ biến giáo dục pháp luật và tư cách đạo đức cho người làm công tác tín dụng

Chú trọng công tác đào tạo và đào tạo lại cho đội ngũ cán bộ về từng nghiệp vụ cụ thể như là: Phân tích thị trường; Phân tích báo cáo tài chính; Thẩm định phương án, dự án đầu tư….Thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề trao đổi các bài học kinh nghiệm liên quan đến tín dụng. Không ngừng rèn luyện và nâng cao kỹ năng nghiệp vụ chuyên môn, kiến thức pháp luật, kiến thức về kinh tế xã hội từng bước đáp ứng cho nhu cầu phát triển và hội nhập. Bên cạnh đó phải thường xuyên rèn luyện về tư cách đạo đức nghề nghiệp, yêu cầu mỗi cán bộ ngân hàng phải luôn tự tu dưỡng về phẩm chất đạo đức, nêu cao ý thức trách nhiệm công việc đây là vấn đề có ý nghĩa quyết định đối với hoạt động kinh doanh của Chi nhánh, góp phần thiết thực bảo vệ uy tín thương hiệu của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam.

Tăng cường công tác phổ biến, giáo dục pháp luật nhằm nâng cao ý thức pháp luật cho người lao động nhất là đối với người làm công tác tín dụng, đặc biệt là pháp luật liên quan đến các lĩnh vực hình sự, hành chính, lao động, và các luật liên quan đến hoạt động ngân hàng như: Luật Ngân hàng nhà nước, Luật các tổ chức tín dụng. Có các biện pháp giáo dục nhằm nâng cao ý thức, trách nhiệm của người lao động đối với Ngành nói chung và Chi nhánh nói riêng.

3.2.1.5. Việc bố trí nhân sự đối với người làm công tác tín dụng phải khoa học và hợp lý

Trong chiến lược đổi mới hoạt động sản xuất kinh doanh, đáp ứng yêu cầu hội nhập, đòi hỏi phải có sự sắp xếp, bố trí lại nguồn nhân lực theo nguyên tắc đúng người, đúng việc.

Bên cạnh việc đào tạo, bồi dưỡng cán bộ. Định kỳ Chi nhánh phải thường xuyên đánh giá năng lực của từng nhân viên nhằm xem xét khả năng của từng

người. Từ đó ban lãnh đạo Chi nhánh cân nhắc thận trọng để bố trí nhân sự làm công tác tín dụng cho phù hợp nhằm phát huy được thế mạnh và hạn chế được nhược điểm của mỗi cán bộ với mục đích nâng cao hơn nữa hiệu quả công việc của nhân viên.

3.2.2. Các giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng

3.2.2.1. Linh hoạt trong việc trích lập dự phòng rủi ro gắn với công tác xử lý rủi ro tín dụng

Việc các NHTM định kỳ phân loại nợ chuẩn mực và hợp lý sẽ phản ảnh chính xác được thực trạng nợ xấu từ đó sẽ có giải pháp quyết liệt và thích hợp nhằm hoàn thiện cơ chế chính sách kinh doanh tín dụng theo hướng an toàn và hiệu quả.

Để nâng cao năng lực tài chính và đảm bảo các hệ số an toàn được phân loại theo tiêu chuẩn, Chi nhánh cần phải linh hoạt và kiên quyết xử lý ngay khi thấy có hiện tượng rủi ro xảy ra, làm tốt được công tác này thì sẽ giúp kiểm soát tốt được chất lượng tín dụng và chất lượng sẽ nâng cao rõ rệt.

Bên cạnh đó, Chi nhánh cần phải tăng cường thực hiện phân loại nợ, đánh giá chất lượng tín dụng, tích cực thu thập thông tin, chủ động đánh giá và thực hiện nghiêm túc các nguyên tắc phân loại các khoản nợ vào nhóm nợ cao hơn. quy định tại Điều 6 Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của TCTD ban hành kèm theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN và được sửa đổi, bổ sung tại khoản 3 Điều 1 Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007 của Thống đốc NHNN đối với các ngành nghề kinh doanh, khách hàng chịu nhiều tác động bất lợi của môi trường kinh doanh.

Ngoài ra, Chi nhánh phải thường xuyên rà soát, đánh giá lại khả năng phát mại và tỷ lệ khấu trừ của tất cả tài sản bảo đảm để trích lập dự phòng rủi ro theo quy định tại Điều 8 Quyết định 493 được sửa đổi, bổ sung tại Quyết định 18 cho phù hợp với tình hình kinh tế hiện nay.

Trên cơ sở phân loại nợ, định kỳ Chi nhánh tiến hành rà soát các khoản nợ có đầy đủ điều kiện theo Điều 10 Quyết định 493 để tiến hành xử lý rủi ro tín dụng và

phải thường xuyên theo dõi phân tích các khoản nợ này để có biện pháp thu hồi triệt để góp phần tăng nguồn thu nhập.

3.2.2.2. Xây dựng các quy chế cụ thể về xử lý trách nhiệm đối với cá nhân để xảy ra nợ xấu, nợ bị tổn thất

Trong thực tế hiện nay, việc phát sinh nợ xấu hay nợ bị tổn thất đều có những nguyên nhân thực tại của nó, có thể là nguyên nhân chủ quan hoặc nguyên nhân khách quan và một trong những nguyên nhân mang tính chủ quan đó là yếu tố đạo đức của người làm công tác tín dụng, họ cố tình làm sai, làm không đúng quy trình hoặc có động cơ vụ lợi…Chính vì thế người làm công tác quản lý cần phải có một quy chế cụ thể về xử lý trách nhiệm đối với cá nhân nếu để xảy ra nợ xấu, nợ bị tổn thất.

Bất kỳ khoản nợ nào ngay sau khi chuyển nợ xấu phải được phân tích nguyên nhân, xác định tổn thất (nếu có) để xét các hình thức kỷ luật và trách nhiệm bồi hoàn vật chất. Tất nhiên, đối với những khoản nợ xấu do nguyên nhân bất khả kháng, chẳng hạn như: chiến tranh, tội phạm, thiên tai, địch hoạ…thì phải loại trừ.

Đối với khoản nợ xấu khi đã có đủ cơ sở xác định có tổn thất thì người lao động có liên quan phải chịu trách nhiệm bồi hoàn vật chất, đồng thời chịu hình thức kỷ luật khác theo mức độ vi phạm. Việc xác định tỷ lệ bồi hoàn vật chất cho từng cá nhân trong tổng số tổn thất phải được căn cứ vào mức độ tác động để xảy ra tổn thất của từng cá nhân có liên quan.

3.2.3. Các giải pháp phòng ngừa khác

3.2.3.1. Tăng cường tối đa công tác huy động vốn để đảm bảo đủ chỉ tiêu nguồn vốn huy động đáp ứng nhu cầu cho vay khách hàng

Hoạt động kinh doanh chính của ngân hàng là "đi vay để cho vay", cho nên trước khi cho vay ngân hàng cần phải có đủ lượng vốn cân đối. Giai đoạn từ năm 2008-2010 do tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu nên kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, vì vậy mà các Ngân hàng thương mại nói chung và Chi nhánh Chi Lăng nói riêng là rất khát vốn để cho vay. Hiện nay hầu hết các Ngân hàng thương mại vẫn sử dụng các hình thức huy động vốn truyền thống như: nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi các TCKT, tiền gửi kho bạc, tiền vay của các TCTD.

Trước áp lực về nguồn vốn như vậy, Chi nhánh cần phải áp dụng mọi biện pháp để đẩy mạnh công tác huy động vốn bằng nhiều hình thức và từ mọi nguồn khác nhau, đặc biệt là nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư, bởi đây là nguồn vốn tương đối ổn định nhằm đáp ứng cho nhu cầu cho vay trong những năm tiếp theo.

3.2.3.2. Chấp hành nghiêm túc các quy định về cho vay đối với khách hàng

Trong bối cảnh kinh tế - xã hội có nhiều diễn biến phức tạp, kinh tế vĩ mô chưa ổn định, lạm phát tăng cao, hoạt động ngân hàng sẽ đối mặt với nhiều khó khăn thách thức, nguy cơ rủi ro trong cho vay phát sinh đa dạng và khó lường. Chính vì thế trong công tác tín dụng đòi hỏi phải luôn luôn tuân thủ kỷ cương, kỷ luật điều hành, phải tuân thủ chấp hành một cách nghiêm ngặt các văn bản chế độ, các điều kiện vay vốn, quy trình tín dụng chung, linh hoạt và nhạy bén trong việc xử lý tình huống, kịp thời thỉnh thị báo cáo các vướng mắc phát sinh về ngân hàng cấp trên để xử lý.

3.2.3.3. Tăng cường công tác giám sát trong và sau khi cho vay

Chi nhánh phải thường xuyên tổ chức công tác kiểm tra đối với khách hàng vay nhằm giúp cho ngân hàng phát hiện ra những khoản vay có vấn đề, những khoản nợ tiềm ẩn rủi ro hay giúp cho ngân hàng xem xét được khoản vay đó có thực hiện đúng và đầy đủ quy trình không. Việc định kỳ kiểm tra, đánh giá sau khi cho vay phải được thực hiện bằng hình thức kiểm tra chéo, cán bộ tín dụng này kiểm tra, đánh giá khách hàng của cán bộ kia và ngược lại.

Tổ chức quá trình kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay đối với tất cả các loại hình khách hàng, việc kiểm tra phải cẩn thận và nghiêm túc để đảm bảo xem xét và đánh giá được tất cả những đặc tính quan trọng đối với những khoản vay, bao gồm:

- Đánh giá quá trình thanh toán của khách hàng nhằm đảm bảo rằng khách hàng không vi phạm khi thanh toán.

- Đánh giá chất lượng và tình trạng của tài sản thế chấp.

- Xem xét đầy đủ khía cạnh pháp lý của hợp đồng tín dụng để đảm bảo rằng ngân hàng có quyền hợp pháp sở hữu một phần hay toàn bộ tài sản thế chấp trong trường hợp người vay không có khả năng thanh toán nợ.

- Đánh giá sự thay đổi về tình hình tài chính của người vay và sự thay đổi trong các dự báo, đánh giá những yếu tố làm tăng, giảm nhu cầu tín dụng của người vay.

- Đánh giá xem liệu khoản vay có phù hợp với chính sách của ngân hàng và phù hợp với những tiêu chuẩn được các cơ quan quản lý áp dụng khi kiểm tra danh mục cho vay của ngân hàng không.

Tóm lại, việc tăng cường công tác giám sát trong và sau khi cho vay nhằm hạn chế đến mức thấp nhất các sai sót phát sinh, nâng cao cảnh giác trước các sai sót đã được thông tin cảnh báo, chấm dứt các sai sót lặp đi lặp lại nhiều lần đã có thông báo kết luận qua các đợt kiểm tra, phúc tra.

3.2.3.4. Tăng cường chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Quán triệt sâu sắc và nâng cao nhận thức đến từng mỗi cán bộ làm công tác tín dụng về việc chủ động phối hợp với bộ phận kiểm tra kiểm soát nội bộ tăng cường chất lượng công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ để củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng.

Việc tăng cường kiểm tra kiểm soát nội bộ, củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng là trách nhiệm của Phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ trực thuộc Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT TP Đà Nẵng nói chung và tại Chi nhánh Chi Lăng nói riêng. Quá trình kiểm tra phải bảo đảm nắm chắc, biết chắc những nội dung công việc phát sinh, những tồn tại sai sót cần phải khắc phục, nghiêm túc và kịp thời rút kinh nghiệm từ những bài học rủi ro thực tế đã phát sinh trong và ngoài hệ thống. Phải hết sức lưu ý các đối tượng cho vay có tính đặc thù, có tính nhạy cảm, tiềm ẩn nhiều rủi ro như: tín dụng bất động sản, các dự án có tài sản hình thành từ vốn vay (nhất là các dự án mua hoặc đóng mới tàu vận tải biển, bởi đây là loại tài sản chứa đựng nhiều rủi ro và khó quản lý).

3.3. NHỮNG KIẾN NGHỊ

3.3.1. Các kiến nghị đối với Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam

Những kiến nghị dưới đây thực chất là những giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng cũng như nâng cao được chất lượng trong hoạt động tín dụng. Tuy nhiên

để cụ thể hoá các giải pháp này vào trong công tác tín dụng tại một chi nhánh ngân hàng nông nghiệp cụ thể là không thể thực hiện được mà đòi hỏi phải thực thi mang tính chất chung trong toàn Hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam, các kiến nghị như sau:

3.3.1.1. Xây dựng lại hệ thống tiêu chuẩn đánh giá xếp loại khách hàng

Phân loại khách hàng là phương pháp lượng hoá mức độ rủi ro tín dụng của khách hàng thông qua quy trình đánh giá bằng thang điểm thống nhất dựa vào các thông tin tài chính và phi tài chính của khách hàng tại thời điểm phân loại. Việc chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng được thực hiện nhằm hỗ trợ ngân hàng cho vay trong việc:

- Phân loại để chọn lọc, phát triển khách hàng.

- Ra quyết định cấp tín dụng: Xác định hạn mức tín dụng, thời hạn, mức lãi suất, phí dịch vụ, biện pháp bảo đảm tiền vay. Nếu là khách hàng được xếp loại A thì được nhiều ưu đãi như: được cho vay không có đảm bảo tài sản, lãi suất cho vay hay phí áp dụng ưu đãi…

- Giám sát và đánh giá khách hàng khi khoản tín dụng đang còn dư nợ, giúp ngân hàng cho vay lường trước được chất lượng khoản vay để có biện pháp xử lý. Nâng cao năng lực quản lý của ngân hàng trong việc cho vay, thu nợ và xử lý rủi ro.

Thực tế hiện nay, việc phân loại khách hàng là doanh nghiệp theo Quyết định số 1406/NHNo-TD ngày 23/5/2007 của Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam là không còn phù hợp. Cụ thể, đó là 05 chỉ tiêu để đánh giá phân loại là tương đối ít, tại sao ngân hàng không đưa thêm các chỉ tiêu như: loại tài sản thế chấp, giá trị tài sản thế chấp, thời gian hoạt động sản xuất kinh doanh hay thời gian quan hệ với ngân hàng của doanh nghiệp… vào bảng tiêu chí.

Mặt khác, các chỉ tiêu hiện tại chủ yếu là lấy số liệu trên báo cáo tài chính mà liệu số liệu trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp là đáng tin cậy? Ngoài ra chỉ tiêu về lợi nhuận cũng không phản ánh đúng khách quan, bởi trong quá trình hoạt động kinh doanh nếu có biến động thị trường, các doanh nghiệp có thể sẽ điều chỉnh

giảm lợi nhuận trong năm thậm chí lỗ kế hoạch thì bị thiệt thòi trong việc đánh giá, phân loại khách hàng.

Vì thế, để hạn chế rủi ro trong cho vay cũng như tránh bị lợi dụng bởi các tiêu chí phân loại này, Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam cần phải chỉnh sửa và xây dựng lại bảng tiêu chí phân loại khách hàng thiết thực và khoa học hơn.

3.3.1.2. Cần phải xây dựng (kho dữ liệu) hệ thống thu thập, phân tích và quản lý thông tin khoa học và chuẩn mực

- Thông tin về khách hàng: đây chính là phần cốt lõi của một hệ thống về quản lý ngân hàng. Yêu cầu được cập nhật đầy đủ, chính xác, kịp thời và lưu giữ toàn bộ thông tin về lịch sử giao dịch của khách hàng với ngân hàng cũng như các hồ sơ pháp lý, tài chính, bảo đảm tiền vay của khách hàng.

- Thông tin về đánh giá dự án: các luồng thông tin phục vụ cho việc thẩm định, phân tích tính khả thi của dự án đầu tư.

- Thông tin quản lý nội bộ: là hệ thống thông tin phục vụ cho mục đích quản lý của nội bộ ngân hàng.

3.3.1.3. Thiết lập quy trình khôi phục vốn từ những khoản vay có vấn đề

Chúng ta phải nhận biết được dấu hiệu rủi ro tín dụng có thể gặp phải. Vì vậy, chúng ta phải làm gì khi các khoản vay trở nên có vấn đề, ngân hàng có thể thiết lập một quy trình khôi phục vốn từ những khoản cho vay có vấn đề gồm những nội dung cơ bản:

- Luôn giữ vững mục tiêu, tận dụng mọi cơ hội trong việc khôi phục lại phần vốn cho vay.

- Phát hiện và báo cáo kịp thời những vấn đề nảy sinh liên quan đến khoản vay là điều hết sức cần thiết. Trì hoãn thường làm cho các khoản vay có vấn đề trở nên nghiêm trọng hơn.

- Tách biệt trách nhiệm đòi nợ độc lập với chức năng cho vay nhằm tránh những xung đột về quyền lợi có thể xảy ra giữa các cán bộ ngân hàng.

- Cán bộ theo dõi thu nợ của ngân hàng phải khẩn trương bàn bạc với khách hàng có vấn đề về một số khả năng lựa chọn đặc biệt đối với việc cắt giảm chi phí

tăng cường khả năng quản lý, phân tích sơ bộ vấn đề và phác thảo khả năng có thể xảy ra đối với khoản cho vay. Sau khi xác định được rủi ro tiềm ẩn và thực trạng của món vay ngân hàng phải cụ thể hoá kế hoạch hành động để có những bước đi hiệu quả tiếp theo. Bên cạnh đó cán bộ thu nợ ngân hàng cần tìm hiểu các thủ tục pháp lý nếu xảy ra tranh chấp trong trường hợp khách hàng có ý định không hoàn trả món vay.

- Phải ước tính được những nguồn sẵn có nhằm thu hồi khoản cho vay có vấn đề (bao gồm cả giá trị ước tính của tài sản dùng để trả nợ hay tiền gửi của khách hàng).

- Đối với các khoản cho vay kinh doanh, phòng tín dụng của ngân hàng phải đánh giá được phẩm chất năng lực và cơ cấu bộ máy lãnh đạo của doanh nghiệp vay vốn, thường xuyên xuống cơ sở kinh doanh để nắm bắt hoạt động chung cũng như đánh giá lại giá trị tài sản của khách hàng.

- Cán bộ ngân hàng phải cân nhắc toàn bộ những khả năng có thể xảy ra trong việc giải quyết khoản cho vay có vấn đề bao gồm cả việc hỗ trợ một hợp đồng mới nếu có phát sinh trong ngắn hạn hoặc cho vay thêm mới đối với khách hàng, nhận thêm tài sản thế chấp mới v.v..

3.3.1.4. Thiết lập quy trình phân tích tín dụng khoa học

Phân tích tín dụng giúp chúng ta hạn chế khả năng rủi ro và tính toán bù đắp nếu xảy ra rủi ro có thể yêu cầu khách hàng phải bảo hiểm để giúp họ có nguồn trả nợ (bảo hiểm nhân thọ, hưu trí, tài sản và bảo hiểm tín dụng).

a. Xem xét cơ sở hình thành một khoản cho vay tốt:

Phòng tín dụng của ngân hàng chịu trách nhiệm về việc phân tích và đưa ra đánh giá đối với các đơn đề nghị vay của khách hàng. Cần xem xét các yếu tố cơ bản trong quá trình quyết định cho vay:

- Tính cách của khách hàng vay: Xem xét quá trình thanh toán của khách hàng trước đây; Tham khảo ý kiến của các chủ nợ khác về khách hàng; Xem xét mục đích của việc vay vốn; Dự báo kinh doanh và thu thập của khách hàng.

- Năng lực của khách hàng: Xem xét về năng lực của khách hàng và của người bảo lãnh; Xem xét lịch sử hoạt động kinh doanh và bản chất hoạt động kinh doanh, các khách hàng và nhà cung cấp của khách hàng vay.

- Tiền vốn: Xem xét thu nhập, doanh thu bán hàng, xem xét dòng tiền trước đây và dòng tiền dự tính; Xem xét các khoản dự trữ có khả năng thanh khoản của khách hàng; Xem xét các khoản phải trả, phải thu và hàng tồn kho.

- Tài sản thế chấp: Xem xét quyền sở hữu tài sản, xem xét tình trạng tài sản, xem xét giá trị tài sản, xem xét quyền pháp lý và xem xét số tiền bảo hiểm.

- Điều kiện: Đảm bảo đủ điều kiện theo quy định. Yêu cầu trước sau phải tuân thủ đúng chính sách cho vay bằng văn bản; Xem xét vị thế hiện thời của khách hàng trong ngành và thị phần dự tính; So sánh tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng với các khách hàng khác trong ngành có cùng quy mô; Xem xét môi trường cạnh tranh đối với sản phẩm của khách hàng.

b. Xem xét kiểm tra lại các hồ sơ đã cho vay:

- Đã sai trong việc phân tích và ra quyết định ở khâu nào?

- Đã đưa ra những quyết định từ sai lầm của mình?

- Với sai lầm đó đã thiệt hại bao nhiêu?

c. Các nguyên tắc tín dụng:

- Các nguyên tắc bên ngoài quy định về cơ sở pháp lý và các hoạt động tín dụng, thẩm quyền kiểm tra, thẩm quyền quy định quốc tế.

- Các nguyên tắc nội bộ đối với mỗi ngân hàng về chính sách tín dụng được làm gì? Các thủ tục tín dụng làm như thế nào?

d. Doanh số tín dụng:

- Xem xét doanh số cho vay và tổn thất trong cho vay.

- Các yếu tố cấu thành doanh số: chênh lệch lãi suất, tiền lãi do phạt, phí (hoa hồng).

- Các yếu tố cấu thành chênh lệch lãi suất.

3.3.1.5. Thiết lập lại quy trình giải ngân cho vay khoa học

Quy trình giải ngân cho vay hiện nay có khá nhiều lỗ hổng, mà một trong

những lỗ hổng nghiêm trọng nhất đó là CBTD dễ lợi dụng để trục lợi. Chẳng hạn như quy trình nhập kho tài sản trên hệ thống IPCAS trước khi giải ngân không chặt chẽ như trước đây, do hiện nay CBTD là người kiêm luôn giải ngân và kể cả nhập kho tài sản (giao dịch viên một cửa). Cho nên một khi cán bộ tín dụng đã giải ngân cho khách hàng nhưng không đưa tài sản vào kho bảo quản là bình thường. Vì vậy phải khắc phục những tồn tại trong quy trình giải ngân là phải làm sao tất cả các bước công việc phải hoàn chỉnh mà nếu thiếu một trong các bước hệ thống sẽ cảnh báo và không thể giải ngân được.

3.3.2. Các kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

3.3.2.1. Xây dựng lại các tiêu chí phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng phù hợp với tình hình thực tế hiện nay

Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 về việc sửa đổi bổ sung một số điều về phân loại nợ, trích lập và xử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của TCTD ban hành kèm theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN còn chưa phù hợp với tình hình thực tế, cụ thể:

- Gia hạn nợ lần 1, nợ vay sẽ bị chuyển nhóm 3 (nhóm nợ xấu) là không hợp lý, việc cho vay đảo nợ hay cò tín dụng cũng xuất phát từ yếu tố này.

- Tỷ lệ tối đa áp dụng để xác định giá trị của tài sản bảo đảm là không công bằng, chẳng hạn tài sản có giá trị lớn như: Máy bay, Tàu vận tải hàng hoá…thì tỷ lệ khấu trừ tối đa chỉ có 30%.

3.3.2.2. Cải tiến về quản lý và cung cấp thông tin đạt hiệu quả hơn

Trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng (CIC) của NHNN đã hoạt động hơn một thập niên và đã đạt được những kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin kịp thời về tình hình hoạt động tín dụng nhưng chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm doanh nghiệp một cách độc lập và hiệu quả, thông tin cung cấp chưa đầy đủ còn đơn điệu, chưa được cập nhật và xử lý kịp thời.

Đó cũng là thách thức cho hệ thống ngân hàng trong việc mở rộng và kiểm soát tín dụng cho nền kinh tế trong điều kiện thiếu một hệ thống thông tin tương

xứng. Nếu các ngân hàng cố gắng chạy theo thành tích, mở rộng tín dụng trong điều kiện môi trường thông tin không cân xứng thì sẽ gia tăng nguy cơ nợ xấu cho hệ thống ngân hàng.

3.3.2.3. Thiết lập bảng phân tích và dự báo về tình hình diễn biến thị trường tín dụng trong từng thời kỳ

Ngân hàng nhà nước cần đẩy mạnh định hướng và dự báo tổng quan có chất lượng và xác thực về xu hướng phát triển các hoạt động tiền tệ, tín dụng cho các NHTM, chính NHNN với vai trò là cơ quan đầu mối quản lý vĩ mô của nhà nước trong lĩnh vực hoạt động tín dụng. Vì vậy, NHNN cần có những phân tích và dự báo về tình hình diễn biến thị trường tín dụng trong từng thời kỳ để có thể đưa ra dự báo về những rủi ro thông qua hệ thống thông tin tín dụng CIC, để các NHTM có cơ sở tham khảo một cách đáng tin cậy khi hoạch định chiến lược phòng ngừa và hạn chế rủi ro của mình.

3.3.3. Các kiến nghị với các cấp, ngành có liên quan

Việc phát mại xử lý tài sản thế chấp vẫn gặp nhiều khó khăn do các qui định chồng chéo và liên quan đến rất nhiều ban, ngành nên cần phải có sự hỗ trợ phối hợp của các cơ quan chức năng để giải quyết nhanh trong vấn đề thu nợ, tránh gây thiệt hại thêm cho khách hàng cũng như tiết kiệm chi phí cho ngân hàng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong kinh doanh ngân hàng, rủi ro tín dụng là điều không thể tránh khỏi. Vấn đề là làm thế nào để hạn chế rủi ro này ở một mức tỷ lệ thấp nhất có thể chấp nhận được. Để phòng ngừa và hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro có thể xảy ra, các ngân hàng cần phải đánh giá đúng thực trạng và bản chất của nó có như vậy thì mới đưa ra được các giải pháp đúng và hiệu quả.

Nội dung trong chương 3 đã nêu lên các mục tiêu và định hướng phát triển kinh doanh giai đoạn từ năm 2011-2015 của Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam, đồng thời đưa ra một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng. Ngoài ra cũng đã có những

kiến nghị mang tính giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng cũng như nâng cao được chất lượng trong hoạt động tín dụng. Với huy vọng các giải pháp và các kiến nghị đề ra sẽ góp phần thiết thực trong việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng - TP Đà Nẵng trong giai đoạn 2011-2015.

KẾT LUẬN

Rủi ro tín dụng có thể phát sinh do rất nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan. Các biện pháp phòng chống rủi ro có thể nằm trong tầm tay của các NHTM nhưng cũng có những biện pháp vượt ngoài khả năng của riêng từng ngân hàng, liên quan đến vấn đề nội tại của bản thân nền kinh tế đang chuyển đổi, đang định hướng mô hình phát triển ở Việt Nam. Hiện nay, các NHTM trong nước đang tăng cường đẩy mạnh đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ nhằm phân tán rủi ro, nhưng rủi ro tín dụng vẫn là một loại rủi ro thường xuyên xảy ra tại NHTM do hoạt động tín dụng vẫn chiếm tỷ trọng cao trong hoạt động ngân hàng.

Để phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng hiệu quả, các ngân hàng cần phải đánh giá đúng thực trạng, nguyên nhân sâu xa dẫn đến rủi ro và thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp có như vậy thì mới nâng cao được chất lượng tín dụng và hạn chế được thiệt hại về tài sản của ngân hàng.

Trên cơ sở những kiến thức đã học và thực tiễn kinh nghiệm lâu năm trong công tác tín dụng, người viết đã khái quát được thực trạng tín dụng, rủi ro tín dụng và phân tích, đánh giá thực trạng về công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng, từ đó cũng nêu ra được những mặt hạn chế trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh, qua đó Luận văn cũng đưa ra một số giải pháp và những kiến nghị nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng nói riêng và Hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam nói chung.

Do kiến thức và thời gian nghiên cứu có hạn nên Luận văn không thể tránh những thiếu sót, rất mong nhận được sự đóng góp, chỉ bảo của Quý Thầy, Cô và sự góp ý chân thành của bạn bè, đồng nghiệp để Luận văn hoàn thiện và có tính thực tiễn hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Chi Lăng, *Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh 5 năm (2006-2010)*

[2] PGS. TS. Lâm Chí Dũng (2009), *Bài giảng quản trị Ngân hàng thương mại*, Trường đại học kinh tế Đà Nẵng.

[3] Thái Xuân Đệ - Lê Dân (2010), *Tự điển tiếng Việt*, Nhà xuất bản Văn hoá - Thông tin, Hà Nội.

[4] TS. Nguyễn Minh Kiều (2011), *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản lao động xã hội, Hà Nội.

[5] *Luật các Tổ chức tín dụng 2010*, Nhà xuất bản tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.

[6] PGS.TS. Nguyễn Thị Mùi (2010), *Bài giảng phân tích tín dụng*, Trường ĐT và Phát triển nguồn nhân lực, Vietinbank.

[7] Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (2004), *Sổ tay tín dụng,* Hà Nội.

[8] Peter S.Rose (Xuất bản lần thứ 4, 2001), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

Người hiệu đính: PGS.TS Nguyễn Văn Nam

PGS.TS Vương Trọng Nghĩa

Người dịch: Nguyễn Huy Hoàng, Nguyễn Đức Hiển, Phạm Long

[9] TS. Nguyễn Văn Tiến (2002), *Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.