

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM  
-----o0o-----**

**NGUYỄN HẢI ĐĂNG**

**HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG  
NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN  
CHI NHÁNH VŨNG TÀU**

**Chuyên ngành : Kinh tế - Tài chính – Ngân hàng  
Mã số : 60.31.12**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:  
PGS.TS. NGUYỄN VĂN SĨ**

**TP. Hồ Chí Minh – Năm 2011**

## LỜI CAM ĐOAN

1. Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.
2. Các số liệu trong Đề Tài là trung thực, được thu thập từ Ngân hàng.

Người viết Đề Tài

**Nguyễn Hải Đăng**

# MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI .....	4
1.1. Hoạt động tín dụng của Ngân Hàng Thương Mại. ....	4
1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.....	4
1.1.2. Đặc trưng của tín dụng.....	4
1.1.3. Các loại hình tín dụng ngân hàng .....	5
1.2. Rủi ro tín dụng và các biện pháp kiểm soát của Ngân hàng thương mại.....	7
1.2.1. Rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại .....	7
1.2.1.1. Quan điểm về rủi ro tín dụng của ngân hàng.....	7
1.2.1.2. Các hình thức rủi ro tín dụng.....	9
1.2.1.3. Dấu hiệu nhận biết rủi ro tín dụng .....	9
1.2.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng .....	11
1.2.2.1. Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài.....	11
1.2.2.2. Nguyên nhân từ phía khách hàng vay:.....	13
1.2.2.3. Nguyên nhân từ phía Ngân hàng .....	14
1.2.2.4. Nguyên nhân từ các bảo đảm tín dụng: .....	15
1.2.3. Đo lường rủi ro tín dụng .....	16
1.2.3.1. Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn .....	16
1.2.3.2. Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu.....	17
1.2.3.3. Tỷ lệ mất vốn .....	17
1.2.3.4. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng:.....	18
1.2.4. Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng .....	18
1.2.4.1. Xây dựng chính sách tín dụng một cách hợp lý.....	18
1.2.4.2. Thực hiện chuyển rủi ro tín dụng.....	19
1.2.4.3. Xếp hạng rủi ro tín dụng.....	20
1.2.4.4. Thực hiện việc phân loại tài sản và trích lập dự phòng rủi ro .....	21
1.2.4.5. Sử dụng đảm bảo tín dụng chắc chắn .....	22
1.2.4.6. Phân tích tài chính doanh nghiệp.....	23
1.2.4.7. Sử dụng các công cụ phái sinh.....	24
1.3. Kinh nghiệm của một số nước trong việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng .	26
1.3.1. Kinh nghiệm của một số nước. ....	26
1.3.1.1. Kinh nghiệm trong quản lý rủi ro tín dụng của Mỹ.....	26

1.3.1.2. Kinh nghiệm phòng chống rủi ro tín dụng của Đài Loan.....	28
1.3.1.3. Kinh nghiệm quản lý rủi ro tín dụng tại JPMorgan Chase- Ngân hàng lớn thứ 2 của Mỹ.....	29
1.3.2. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam.....	30

## CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH VŨNG TÀU..... 32

2.1. Tổng quan về hoạt động của chi nhánh Vũng Tàu .....	32
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển .....	32
2.1.1.1. Giới thiệu về ngân hàng.....	32
2.1.1.2. Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu .....	33
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu .....	34
2.2.1. Tình hình huy động vốn:.....	34
2.2.2. Tình hình sử dụng vốn .....	37
2.2.3. Hoạt động cung cấp dịch vụ .....	41
2.2.4. Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu .....	42
2.3. Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu .....	42
2.3.1. Tình hình chung về nợ quá hạn.....	42
2.3.1.1. Phân tích tình hình nợ quá hạn theo thời hạn cho vay.....	43
2.3.1.2. Phân tích tình hình nợ quá hạn theo thành phần kinh tế.....	45
2.3.2. Tình hình nợ xấu.....	46
2.3.3. Công tác trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng.....	47
2.4. Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu .....	47
2.4.1. Các biện pháp mà chi nhánh đã thực hiện .....	47
2.4.1.1. Tổ chức bộ máy quản lý tín dụng .....	48
2.4.1.2. Thực hiện thu thập thông tin của khách hàng vay .....	48
2.4.1.3. Thực hiện chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng. ....	49
2.4.1.4. Bảo đảm tiền vay .....	52
2.4.1.5. Thực hiện kiểm tra trước, trong và sau cho vay. ....	53
2.4.1.6 Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.....	54
2.4.1.7. Xử lý rủi ro tín dụng .....	55
2.4.2. Kết quả đạt được trong phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng .....	57
2.4.3. Những tồn tại, hạn chế.....	58
2.4.4. Nguyên nhân của những tồn tại trên.....	59
2.4.4.1. Nguyên nhân khách quan.....	59
2.4.4.2. Nguyên nhân từ phía khách hàng.....	60

2.2.4.3. Nguyên nhân từ phía ngân hàng .....	61
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH VŨNG TÀU .....	62
3.1. Phương hướng hoạt động của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu .....	62
3.1.1. Định hướng kinh doanh năm 2012 .....	62
3.1.2. Mục tiêu kinh doanh năm 2012 .....	63
3.1.3. Định hướng về công tác phòng ngừa hạn chế rủi ro tín dụng .....	63
3.2. Một số giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh Vũng Tàu .....	64
3.2.1. Nâng cao chất lượng thẩm định dự án phương án kinh doanh. ....	64
3.2.2. Xây dựng và hoàn thiện chiến lược quản trị rủi ro tín dụng.....	66
3.2.3. Tăng cường và sử dụng có hiệu quả tài sản đảm bảo .....	66
3.2.4. Phân tán rủi ro tín dụng.....	67
3.2.5. Nâng cao hiệu quả hệ thống thông tin tín dụng .....	69
3.2.6. Hạn chế rủi ro đạo đức và nâng cao trình độ cán bộ.....	70
3.2.7. Xử lý nợ quá hạn và nợ khó đòi.....	72
3.2.8. Sử dụng các công cụ tài chính phái sinh phòng ngừa rủi ro tín dụng.....	73
3.3. Một số kiến nghị .....	74
3.3.1. Kiến nghị đối với chính phủ và các bộ ngành .....	74
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng nhà nước .....	75
3.3.2.1. Nâng cao chất lượng quản lý, điều hành.....	75
3.3.2.2. Tăng cường công tác thanh tra hoạt động tín dụng của các ngân hàng .....	76
3.3.2.3. Nâng cao chất lượng hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng.....	76
3.3.2.4. Xây dựng các chỉ tiêu trung bình ngành .....	77
3.3.2.5. Phối hợp với Bộ Tài Chính hoàn thiện và ban hành hệ thống kế toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS).....	77
3.3.3. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam và chi nhánh Vũng tàu.....	78
KẾT LUẬN.....	79

## DANH MỤC BẢNG, BIỂU ĐỒ VÀ SƠ ĐỒ

Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại chi nhánh.....	35
Bảng 2.2: Dư nợ cho vay tại chi nhánh .....	38
Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh .....	42
Bảng 2.5: Tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh.....	43
Bảng 2.6: Phân loại nợ quá hạn theo thời hạn vay .....	44
Bảng 2.7: Phân loại nợ quá hạn theo thành phần kinh tế.....	45
Bảng 2.8: Tình hình nợ xấu của chi nhánh.....	46
Bảng 2.9: Tình hình trích lập dự phòng rủi ro tại chi nhánh .....	47
Bảng 3.1: Bảng tiêu chí sử dụng để chấm điểm tín dụng của doanh nghiệp.....	49
Bảng 3.2: Bảng thang điểm xếp loại theo quy mô doanh nghiệp.....	50
Bảng 3.3: Bảng xếp hạng mức độ rủi ro khách hàng là doanh nghiệp.....	50
Bảng 3.4: Chỉ tiêu kinh doanh của chi nhánh năm 2012 .....	63
Sơ đồ 1.1: Mô hình rủi ro tín dụng của Ngân hàng .....	8
Sơ đồ 1.2: Hợp đồng quyền chọn tín dụng .....	26
Biểu 2.1: Tình hình huy động vốn tại chi nhánh .....	36
Biểu 2.1.1: Tình hình huy động vốn theo TPKT tại chi nhánh.....	36
Biểu 2.1.2: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn tại chi nhánh.....	37
Biểu 2.2.1: Tình hình dư nợ theo thành phần kinh tế tại chi nhánh.....	39
Biểu 2.2.2: Tình hình dư nợ theo kỳ hạn nợ tại chi nhánh .....	40
Biểu 2.2.3: Tình hình dư nợ theo kỳ hạn và cho vay tại chi nhánh .....	40
Biểu 2.3: Tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh.....	43
Biểu 2.3.1: Nợ quá hạn theo thời hạn cho vay tại chi nhánh .....	44
Biểu 2.3.2: Nợ quá hạn theo thành phần kinh tế tại chi nhánh.....	45
Biểu 2.4: Tỷ trọng các nhóm nợ xấu tại chi nhánh.....	46

## DANH MỤC KÝ HIỆU VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu viết tắt	Tên đầy đủ
1	NHNo&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
2	NQH	Nợ quá hạn
3	NHNN	Ngân hàng nhà nước
4	VHĐ	Vốn huy động
5	DNQD	Doanh nghiệp quốc doanh
6	DNNQD	Doanh nghiệp ngoài quốc doanh
7	HGD	Hộ gia đình
8	TPKT	Thành phần kinh tế

# LỜI NÓI ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Hoạt động của ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Ngân hàng huy động tiền sau đó cho vay trong một khoảng thời gian để kiếm lợi nhuận. Trong thời gian cho vay, phát sinh một số khoản vay khách hàng không trả được hoặc gốc hoặc lãi hoặc cả gốc và lãi, việc này làm cho ngân hàng mất một phần vốn. Nếu số lượng này lớn đến một mức độ nhất định sẽ dẫn đến nguy cơ ngân hàng không trả nổi các khoản tiền đã huy động, và nguy cơ đổ vỡ. Sự đổ vỡ này làm cho các ngân hàng biến mất sau một đêm và kéo theo tác động rất xấu đối với nền kinh tế xã hội.

Trong lịch sử tín dụng, trong nước đã chứng kiến rất nhiều ngân hàng, tổ chức tín dụng lâm vào tình trạng khánh kiệt, phá sản, ngừng hoạt động. Trên thế giới, vào năm 2008, nước Mỹ đã gặp phải cuộc khủng hoảng ngân hàng xuất phát từ hoạt động cho vay dưới tiêu chuẩn, gây ra thiệt hại nặng nề cho nền kinh tế Mỹ và lan rộng ra toàn cầu.

Cho dù là ngân hàng lớn, và lâu đời như các ngân hàng nước Mỹ, Châu Âu hay ở các ngân hàng nhỏ ở nước ta, việc thua lỗ hay phá sản của các ngân hàng, có nhiều nguyên nhân, nhưng quan trọng nhất là việc quản trị rủi ro kém hiệu quả, thường bắt đầu từ những khoản tín dụng xấu không được kiểm soát ở một chi nhánh nào đó đã lớn dần và đã lây loang ra toàn hệ thống.

Các dẫn luận trên cho thấy quản trị rủi ro, đặc biệt là rủi ro tín dụng đã trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết, là khâu sống còn đối với tất cả các ngân hàng trong thời đại hiện nay. Nó thu hút sự quan tâm không chỉ giới tài chính ngân hàng mà cả các chính trị gia, các nhà hoạch định chính sách của tất cả các quốc gia trên thế giới. Chính vì lý do trên, tác giả đã chọn đề tài : ***“Hạn chế rủi ro tín***



*dụng tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Vũng Tàu” để thực hiện.*

## **2. Mục tiêu nghiên cứu:**

*Mục tiêu 1,* Hệ thống hóa lại những vấn đề mang tính lí luận về rủi ro tín dụng của ngân hàng và phòng ngừa hạn chế rủi ro tín dụng tại ngân hàng. Tham khảo các bài học kinh nghiệm từ các nước trên thế giới, rút ra bài học đối với Việt Nam.

*Mục tiêu 2,* Phân tích thực trạng phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu, từ đó đánh giá kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam.

*Mục tiêu 3,* Đề xuất các giải pháp và những kiến nghị nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam.

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

*Đối tượng nghiên cứu :* là những lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng, tìm giải pháp nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng.

*Phạm vi nghiên cứu:* khảo sát hoạt động của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu trong ba năm: 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011. Từ đó, đưa ra giải pháp nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng. Rủi ro tín dụng rất đa dạng, có thể là rủi ro khi ngân hàng bị ứ đọng vốn, rủi ro thiếu vốn khả dụng, rủi ro khi các vật đảm bảo tín dụng không còn giá trị như khi đánh giá ban đầu trước khi cho vay, rủi ro không thu hồi được nợ. Trong phạm vi của đề tài, tác giả chỉ xem xét rủi ro khi NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu không thu hồi được nợ hay còn gọi là nợ quá hạn, nợ khó đòi.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

**Phương pháp nghiên cứu:** Sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, suy luận logic kết hợp với phương pháp duy vật lịch sử, phương pháp so sánh, thống kê và đồ thị...

**Thu thập số liệu:** các báo cáo, tài liệu của ngân hàng, thông tin trên báo chí và internet.

#### **5. Ý nghĩa thực tiễn của đề tài**

- Hệ thống hóa các lý thuyết về quản trị rủi ro tín dụng,
- Một số bài học kinh nghiệm từ các nước khác,
- Thấy thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu trong ba năm: 2009, 2010 và 6 tháng đầu năm 2011,
- Tham khảo, vận dụng các kiến nghị, các giải pháp nâng cao chất lượng quản trị rủi ro tín dụng vào lĩnh vực mình đang hoạt động.

#### **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu và phần kết luận, Đề tài được kết cấu thành 3 chương:

**Chương 1:** Tổng quan về rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh tại ngân hàng thương mại.

**Chương 2:** Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.

**Chương 3:** Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.

# CHƯƠNG 1

## TỔNG QUAN VỀ RỦI RO TÍN DỤNG

### 1.1. Hoạt động tín dụng của Ngân Hàng Thương Mại

#### 1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

*Tín dụng là* hoạt động mang tính khởi thủy, tính bản chất của ngân hàng, là cơ sở chủ yếu để đánh giá chất lượng hoạt động ngân hàng. Thuật ngữ “Tín dụng” (credit) xuất phát từ chữ Latinh là Credo nghĩa là tin tưởng, tín nhiệm. Trong thực tế, thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, tùy theo từng đối tượng và hoàn cảnh cụ thể mà thuật ngữ tín dụng có một nội dung riêng.

*Xét về khía cạnh tiền tệ*, tín dụng là quan hệ vay mượn vốn lẫn nhau dựa trên sự tin tưởng số vốn đó sẽ được hoàn trả vào một ngày xác định trong tương lai và được định nghĩa một cách đầy đủ như sau: “*Tín dụng là quan hệ chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (dưới hình thức tiền tệ hoặc hiện vật) từ người sở hữu sang người sử dụng để sau một thời gian nhất định thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.*”

*Xét về khía cạnh chức năng hoạt động của ngân hàng*, tín dụng được hiểu là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hóa) giữa bên cho vay và đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác). Trong đó, bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong thời gian nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên đi vay khi đến hạn thanh toán.

#### 1.1.2. Đặc trưng của tín dụng

Quan hệ tín dụng có bốn đặc trưng cơ bản là: Lòng tin, tính hoàn trả, tính thời hạn và ẩn chứa nhiều khả năng rủi ro.

- **Lòng tin:** Người ta chỉ cho vay khi họ tin tưởng. Người đi vay có ý muốn trả nợ và có khả năng trả nợ, đồng thời người ta tin rằng người sử dụng

lượng giá trị đó sẽ thu được lượng giá trị lớn hơn, đạt hiệu quả sau một thời gian nhất định. Nghĩa là, người cho vay tin tưởng người đi vay sử dụng tiền vay có hiệu quả trong quá trình sản xuất kinh doanh hoặc có nguồn thu khác (đối với người tiêu dùng) thì người đi vay mới có khả năng trả nợ cho người cho vay. Đồng thời, người cho vay cũng tin tưởng người đi vay có ý muốn trả nợ thì quan hệ tín dụng mới xảy ra.

- **Tính hoàn trả:** Đối với quan hệ tín dụng thì đây là đặc trưng cơ bản nhất và sự hoàn trả là tiêu chuẩn phân biệt quan hệ tín dụng với các quan hệ tài chính khác. Mặt khác, không có sự hoàn trả thì đó là một quan hệ tín dụng không hoàn hảo. Không có sự hoàn trả sẽ làm cho người cho vay không thu hồi được vốn, dẫn đến thua lỗ, phá sản, đi ngược lại mục đích của kinh doanh.

- **Tính thời hạn:** Xuất phát từ bản chất của tín dụng là sự tín nhiệm, người cho vay tin tưởng người đi vay sẽ hoàn trả vào một ngày trong tương lai mà hai bên đã thỏa thuận. Người đi vay chỉ được sử dụng tạm thời trong thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thỏa thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay.

- **Tín dụng ẩn chứa nhiều khả năng rủi ro:** Do sự bất cân xứng về thông tin, người cho vay không hiểu rõ về người đi vay. Một mối quan hệ tín dụng được gọi là hoàn hảo nếu người đi vay hoàn trả được đầy đủ cả gốc lẫn lãi đúng thời hạn. Tuy nhiên, không phải mọi việc lúc nào cũng diễn ra một cách trôi chảy mà vẫn không hiếm trường hợp người đi vay không thực hiện được nghĩa vụ của mình đối với chủ nợ. Đó là trường hợp khi đến thời hạn, người đi vay không thể thực hiện nghĩa vụ hoàn trả vốn vay dẫn đến khoản nợ bị quá hạn. Nợ quá hạn là sự báo hiệu của rủi ro tín dụng.

### **1.1.3. Các loại hình tín dụng ngân hàng**

#### **\* Căn cứ vào thời hạn cho vay**

- **Tín dụng ngắn hạn:** Có thời hạn dưới 12 tháng, thường được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

- **Tín dụng trung hạn:** Có hạn trên 12 tháng đến 60 tháng. Loại tín dụng này chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ. Đây là loại tín dụng có mức rủi ro cao.

- **Tín dụng dài hạn:** Có thời hạn trên 60 tháng. Loại hình tín dụng này chủ yếu để đáp ứng nhu cầu dài hạn như: xây dựng nhà xưởng, các thiết bị phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới. Đây là loại tín dụng có mức rủi ro rất cao.

**\* Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn**

- **Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa:** Là loại tín dụng cấp cho các chủ thể kinh tế để tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hóa.

- **Tín dụng tiêu dùng:** Là loại tín dụng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng cá nhân như mua sắm nhà cửa, phương tiện đi lại, các loại hàng hóa tiêu dùng.

**\* Căn cứ vào sự đảm bảo**

- **Tín dụng có đảm bảo không bằng tài sản (tín chấp):** Là loại hình không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng.

- **Tín dụng có đảm bảo :** Là loại tín dụng mà khi cho vay đòi hỏi người vay vốn phải có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh của người thứ ba. Sự bảo đảm này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thứ hai, bổ sung cho nguồn nợ thứ nhất thiếu chắc chắn.

**\* Căn cứ vào hình thái tín dụng**

- **Tín dụng bằng tiền mặt:** Là loại hình tín dụng mà hình thái giá trị tín dụng được cấp bằng tiền.

- **Tín dụng bằng tài sản:** Là loại tín dụng mà hình thái giá trị của tín dụng được cấp bằng tài sản. Đối với ngân hàng thương mại, hình thức tín dụng này thể hiện chủ yếu dưới hình thức tín dụng thuê mua.

**\* Căn cứ vào phương pháp cho vay**

- **Tín dụng trực tiếp:** Là loại tín dụng mà người vay trực tiếp tiền vay và trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng thương mại.

- **Tín dụng gián tiếp:** Là loại tín dụng mà quan hệ tín dụng có thông qua (hay liên quan đến người thứ ba).

**\* Căn cứ vào phương thức hoàn trả**

- **Tín dụng trả góp:** Là loại hình tín dụng mà khách hàng phải hoàn trả lại vốn gốc và lãi theo định kỳ.

- **Tín dụng phi trả góp:** Là loại tín dụng được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thỏa thuận thường áp dụng cho vay vốn lưu động.

- **Tín dụng hoàn trả theo yêu cầu:** Là loại tín dụng mà người vay có thể hoàn trả bất cứ lúc nào khi có thu nhập. Ngân hàng không ấn định thời hạn nào, áp dụng cho vay thấu chi.

## **1.2. Rủi ro tín dụng và các biện pháp kiểm soát của Ngân hàng**

### **1.2.1. Rủi ro tín dụng trong hoạt động**

#### **1.2.1.1. Quan điểm về rủi ro tín dụng của ngân hàng**

Rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu được đầy đủ cả gốc và lãi của khoản vay, hoặc là việc thanh toán nợ gốc và lãi không đúng kỳ hạn. Trong trường hợp người vay tiền bị phá sản, thì việc thu hồi gốc và lãi tín dụng đầy đủ là không chắc chắn, do đó ngân hàng có thể gặp rủi ro tín dụng.

Rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng là sự tổn thất, mất mát về tài chính mà Ngân hàng phải gánh chịu do khách hàng vay vốn của ngân hàng

không trả nợ được đúng hạn, không thực hiện đúng cam kết với bất kỳ lý do nào.

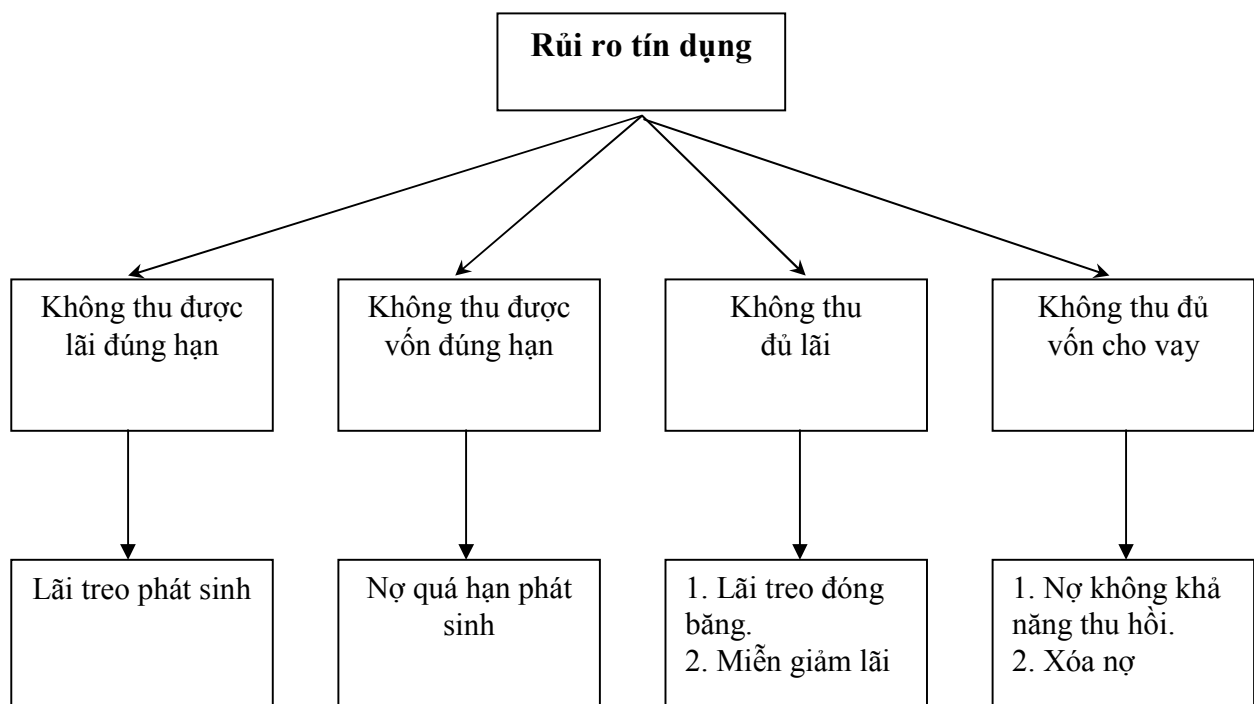
Có thể định nghĩa rủi ro tín dụng là khoản lỗ do ngân hàng cấp tín dụng cho một khách hàng không trả được nợ theo hợp đồng tín dụng đã ký. Nghĩa là, khả năng khách hàng không trả được nợ theo hợp đồng gắn liền với mỗi khoản tín dụng mà ngân hàng cấp cho họ.

Nền kinh tế thị trường, trong môi trường kinh doanh luôn biến động, thì tính ổn định trong các đơn vị, các tổ chức kinh tế mang tính chất tương đối. Khi doanh nghiệp vay vốn Ngân hàng để kinh doanh mà gặp phải rủi ro mất khả năng thanh toán nợ, chính là rủi ro của Ngân hàng.

Rủi ro rất đa dạng, nó có thể là rủi ro bị ứ đọng vốn, rủi ro thiếu vốn khả dụng, rủi ro khi các vật đảm bảo tín dụng không còn giá trị như khi đánh giá ban đầu trước khi cho vay, rủi ro không thu hồi được nợ.

Trong phạm vi của bài viết này, tác giả chỉ xem xét rủi ro khi ngân hàng không thu hồi được nợ hay còn gọi là nợ quá hạn, nợ khó đòi.

**Sơ đồ 1.1: Mô hình rủi ro tín dụng của Ngân hàng**



### **1.2.1.2. Các hình thức rủi ro tín dụng**

Hoạt động tín dụng luôn tiềm ẩn những rủi ro gắn liền với khả năng trả nợ của khách hàng, rủi ro tín dụng bao gồm:

#### **\* Rủi ro đọng vốn**

Đây là loại rủi ro tín dụng do khách hàng không hoàn trả khoản nợ đúng hạn theo hợp đồng, bao gồm vốn gốc và/hoặc lãi vay. Sự sai hẹn này là do trễ hẹn. Điều này sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch sử dụng vốn của Ngân hàng. Ngân hàng sẽ đem để tái đầu tư, nhưng khoản vay bị ứ đọng không thu được thì kế hoạch đặt ra không thực hiện được, làm cho Ngân hàng mất nguồn thu mới, ảnh hưởng đến uy tín của Ngân hàng trong các khoản vay mới và gây khó khăn trong việc chi trả người gửi tiền.

#### **\* Rủi ro mất vốn**

Là loại rủi ro tín dụng khi người vay sai hẹn trong thực hiện nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng, bao gồm vốn gốc và/hoặc lãi vay. Sự sai hẹn này là do không thanh toán. Rủi ro mất vốn là do khách hàng không trả được một phần hoặc toàn bộ nợ vay, làm cho ngân hàng: tăng chi phí do phải trích lập dự phòng rủi ro, chi phí cho việc đi thu nợ, làm cho dòng tiền của Ngân hàng bị giảm sút, đồng thời doanh thu của Ngân hàng chậm lại hoặc mất. Nếu bị mất gốc thì quy mô của Ngân hàng sẽ bị giảm, nếu bị mất lãi thì khả năng sinh lời sẽ giảm.

### **1.2.1.3. Dấu hiệu nhận biết rủi ro tín dụng**

#### **a. Phát sinh từ phía khách hàng:**

##### ***a.1. Dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ với Ngân hàng:***

- Trì hoãn hoặc gây trở ngại đối với Ngân hàng trong quá trình kiểm tra theo định kỳ hoặc đột xuất về tình hình sử dụng vốn vay, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính của khách hàng.

- Có dấu hiệu không thực hiện đầy đủ các quy định, vi phạm pháp luật trong quá trình quan hệ tín dụng.



- Chậm hoặc trì hoãn các báo cáo tài chính theo yêu cầu của Ngân hàng mà không có sự giải thích minh bạch, thuyết phục.

- Đề nghị gia hạn, điều chỉnh các khoản nợ nhiều lần không rõ lí do.

- Sự sụt giảm bất thường số dư tài khoản tiền gửi mở tại Ngân hàng.

- Chậm thanh toán các khoản lãi khi đến hạn thanh toán.

- Xuất hiện nợ quá hạn vì : tiêu thụ hàng chậm, thu hồi công nợ chậm....

- Mức độ vay thường xuyên gia tăng, vượt quá nhu cầu dự kiến.

- Tài sản đảm bảo không đủ tiêu chuẩn, giá trị tài sản đảm bảo giảm sút so với định giá cho vay, có các dấu hiệu cho người khác thuê, bán hoặc trao đổi....

- Dấu hiệu cho thấy khách hàng trông chờ vào các nguồn thu nhập ngoài sản xuất kinh doanh.

- Dấu hiệu tìm kiếm sự tài trợ từ nhiều nguồn.

- Dấu hiệu đầu tư các khoản tiền ngắn hạn cho hoạt động đầu tư dài hạn.

- Chấp nhận nguồn sử dụng lãi suất cao với mọi điều kiện.

### ***a.2. Dấu hiệu liên quan đến phương pháp quản lý, tình hình tài chính***

#### ***và hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng:***

- Có sự chênh lệch lớn giữa doanh thu thực tế so với mức dự kiến.

- Những thay đổi bất lợi trong cơ cấu vốn, tỷ lệ thanh khoản.

- Xuất hiện phí bất hợp lý : quá mức quảng cáo, tiếp khách, phô trương.

- Thay đổi thường xuyên tổ chức hoặc ban điều hành

- Bỏ hợp đồng nhỏ và vừa có tỷ suất lợi nhuận cao, để tìm hợp đồng lớn nhưng tỷ suất lợi nhuận lại thấp.

- Quá trình khảo sát, thẩm định dự án sai dẫn đến đầu tư không hiệu quả.

- Khó khăn khi phát triển sản phẩm dịch vụ mới.

- Tung sản phẩm ra thị trường quá sớm hoặc đặt áp lực thời gian sinh lời.

- Thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh, dẫn đến mất mùa, thất thu, mất tài sản...

- Đối với khách hàng là tư nhân, có dấu hiệu của bệnh kéo dài hoặc chết.

## **b. Phát sinh từ phía Ngân hàng**

- Chính sách tín dụng không hợp lý.
- Đánh giá và phân loại không chính xác về mức độ rủi ro của khách hàng.
- Cấp tín dụng cho cam kết không chắc chắn và thiếu đảm bảo của khách.
- Tăng trưởng tín dụng quá nhanh, vượt quá năng lực kiểm soát.
- Soạn các điều kiện ràng buộc trong hợp đồng tín dụng không rõ ràng.
- Hồ sơ tín dụng không đầy đủ thiếu sự hoàn chỉnh
- Cạnh tranh thái quá: giảm thấp lãi suất, tăng hạn mức.

### **1.2.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng**

Có bốn nguyên nhân cơ bản gây nên rủi ro tín dụng. Đó là, nguyên nhân khách qua từ môi trường bên ngoài, nguyên nhân từ phía khách hàng, nguyên nhân từ chính ngân hàng tạo nên và nguyên nhân từ phía bảo đảm tín dụng.

#### **1.2.2.1. Nguyên nhân khách quan từ môi trường bên ngoài**

- *Rủi ro do các nguyên nhân bất khả kháng thuộc về thiên nhiên như:* thiên tai dịch họa, lũ lụt hạn hán, chiến tranh.... gây ra các biến động xấu ngoài dự kiến trong mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng, làm gia tăng khối lượng các khoản nợ quá hạn.

- *Rủi ro do môi trường kinh tế không ổn định:* Bao gồm các yếu tố: các giai đoạn của chu kỳ kinh tế (phát triển, hưng thịnh hay suy thoái), sự thay đổi cơ chế chính sách kinh tế, lãi suất, tỷ giá, CPI....

Trong thời kỳ nền kinh tế phát triển mạnh, hoạt động kinh doanh thuận lợi vì thế dẫn đến việc rủi ro vỡ nợ và rủi ro không trả được nợ thấp hơn do đó hoạt động tín dụng là tương đối an toàn.

Trong điều kiện nền kinh tế suy thoái, sản xuất bị đình trệ dẫn và ứ đọng vốn dẫn đến khả năng tài chính của khách hàng gặp nhiều khó khăn, khả năng trả nợ của khách hàng kém sẽ dẫn đến các khoản tín dụng gặp rủi ro gia tăng.

Trong điều kiện nền kinh tế phát triển quá nóng, Ngân hàng nhà nước sẽ áp dụng chính sách tiền tệ thắt chặt, lãi suất thị trường tăng, doanh nghiệp sẽ phải đi vay với lãi suất cao hơn dẫn đến chi phí tài chính tăng. Trong khi đó thì doanh thu của doanh nghiệp giảm một cách rõ rệt, vì vậy rủi ro tín dụng sẽ gia tăng.

**- *Môi trường chính trị, pháp luật:***

Khi một quốc gia có nền chính trị không ổn định, luôn xảy ra các cuộc chiến tranh, bạo loạn, đình công, tranh chấp giữa các đảng phái... thì việc kinh doanh trong giai đoạn đầu tư của các doanh nghiệp chắc chắn sẽ gặp nhiều khó khăn và cũng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến các ngân hàng trong hoạt động tín dụng.

Ngoài ra, trong những trường hợp có sự thay đổi về chính trị, điều chỉnh chính sách, chế độ, luật pháp của Nhà nước hoặc thay đổi địa giới hành chính của các địa phương, sự sát nhập hay tách ra của các cơ quan, bộ ngành trong nền kinh tế. Những sự thay đổi và điều chỉnh đó là tất yếu trong quá trình phát triển của một đất nước. Nhưng nó là nguyên nhân gây rủi ro trong kinh doanh tín dụng của Ngân hàng, vì liên quan đến các đối tượng vay bị thay đổi.

**- *Môi trường quốc tế:*** Trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay, tín dụng trong nước có mối quan hệ chặt chẽ với tín dụng nước ngoài, vì các dòng vốn luôn vận hành theo quy luật thị trường. Khi cuộc khủng hoảng tài chính xảy ra làm cho mối quan hệ thương mại quốc tế giữa Việt Nam và các nước bị thay đổi, cắt đứt hoặc tạm ngưng trệ, làm giảm sút sức mua hàng hóa, dẫn đến việc hàng hóa tiêu thụ sẽ bị ứ đọng và ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng vay vốn Ngân hàng. Tất yếu ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng.

**- *Ngoài ra, rủi ro tất yếu của quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế:*** quá trình tự do hóa tài chính và hội nhập quốc tế có thể làm cho việc bất cân xứng gia tăng, nợ xấu gia tăng khi tạo ra môi trường cạnh tranh gay gắt, khiến cho các doanh nghiệp, những khách hàng thường xuyên của Ngân hàng

phải đối mặt với nguy cơ thua lỗ và quy luật chọn lọc khắc nghiệt của thị trường. Bên cạnh đó, bản thân sự cạnh tranh của các ngân hàng thương mại trong nước với hệ thống quản lý yếu kém gặp phải nguy cơ rủi ro xấu tăng lên bởi hầu hết các khách hàng có tiềm lực tài chính lớn sẽ bị các ngân hàng nước ngoài thu hút.

#### **1.2.2.2. Nguyên nhân từ phía khách hàng vay:**

- **Đối với khách hàng là cá nhân:** Nguồn trả nợ chủ yếu là từ thu nhập của cá nhân. Các khách hàng là cá nhân thường có những rủi ro vì nguyên nhân sau:

- Có thu nhập không ổn định.
- Rủi ro đạo đức như: sử dụng vốn sai mục đích, không muốn hoàn trả nợ vay. Đặc biệt là dùng khoản vay ngân hàng để cho vay với lãi suất cao hơn.
- Do công việc bị thay đổi hoặc bị mất việc làm.
- Không có nơi cư trú ổn định.

- **Đối với khách hàng là doanh nghiệp,** nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng bao gồm:

- Về phía thị trường của doanh nghiệp:

Thị trường cung cấp đầu vào bị thu hẹp, giá cả nguyên vật liệu tăng cao, chi phí sản xuất tăng lên, sản phẩm giảm sức cạnh tranh.

Sản phẩm kém phẩm chất, không phù hợp với thị trường, khó tiêu thụ.

Nguyên nhân khác như: cạnh tranh, thị hiếu thay đổi, thị trường bị thu hẹp.

Tất cả các nguyên nhân trên, làm doanh thu của doanh nghiệp giảm sút.

- Khách hàng sử dụng sai mục đích, do đó mất vốn hoặc hiệu quả đầu tư thấp không trả được nợ dẫn đến nợ quá hạn.
- Trình độ của cán bộ quản lý thiếu năng lực và thiếu trình độ chuyên môn trong kinh doanh hay không có kinh nghiệm làm cho

việc tổ chức và việc điều hành yếu kém, hiệu quả sử dụng vốn giảm, khả năng trả nợ giảm.

- Do sự thay đổi nhân sự hoặc thay đổi sở hữu doanh nghiệp: khi có sự thay đổi về đội ngũ chủ chốt trong doanh nghiệp làm cho bộ máy doanh nghiệp trở nên kém đồng bộ, hiệu quả sản xuất không cao, giảm số lượng sản phẩm sản xuất ra hoặc chất lượng sản phẩm giảm. Lúc đó doanh nghiệp sẽ không thu được lợi nhuận sự kiện hoặc bị thua lỗ.
- Do tình trạng tham nhũng diễn ra trong nội bộ doanh nghiệp.

### **1.2.2.3. Nguyên nhân từ phía Ngân hàng**

Nguyên nhân rủi ro từ phía Ngân hàng là rất quan trọng, và chủ động vì Ngân hàng là chủ thể của các hoạt động tín dụng. Theo đánh giá của quỹ tiền tệ quốc tế IMF thì 50% ngân hàng phá sản trên thế giới là do năng lực quản lý yếu kém. Nguyên nhân cụ thể như sau:

- ***Ngân hàng thiếu một chính sách cho vay rõ ràng***, chính sách cho vay không phù hợp với thực trạng nền kinh tế. Thực tế chứng minh sự hoạt động của một Ngân hàng dựa trên cơ sở chính sách thống nhất hiệu quả nhiều hơn là dựa trên cơ sở kinh nghiệm và trao quyền quyết định cho Giám đốc. Chính sách cho vay ở đây phải được hiểu theo nghĩa đầy đủ, bao gồm: định hướng chung cho việc cho vay, chế độ tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, các quy định về bảo đảm tiền vay, về loại khách hàng mà Ngân hàng cho vay quan tâm, ngành nghề được ưu tiên, quy trình xét duyệt cho vay cụ thể... Chính sách cho vay của một Ngân hàng là kim chỉ nam cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng đó.

- ***Ngân hàng chưa chú trọng vào mục tiêu của khoản vay***, tính toán sai hiệu quả đầu tư của dự án xin vay dẫn đến các quyết định sai lầm trong cho vay.

- ***Ngân hàng đánh giá chưa đúng mức về khoản vay***, về người đi vay hoặc do chủ quan tin tưởng khách hàng của mình mà coi nhẹ khâu kiểm tra về

tình hình tài chính, phi tài chính, khả năng thanh toán hiện tại và tương lai, nguồn trả nợ....

- **Cán bộ tín dụng** không am hiểu về ngành kinh doanh mà mình đang tài trợ, ngân hàng không có đủ các số liệu thống kê, các chỉ tiêu để phân tích, so sánh đánh giá vai trò của vị trí của doanh nghiệp trong ngành, khả năng thị trường hiện tại và tương lai, chu kỳ, vòng đời sản phẩm... dẫn đến việc xác định sai hiệu quả của dự án xin vay, không bao quát được hết các điểm yếu về mặt pháp lý hoặc sai sót do khách quan, chủ quan của doanh nghiệp trong hồ sơ, chứng từ xin vay, hoặc đôi khi cán bộ tín dụng có vấn đề về đạo đức.

- **Thiếu thông tin** tín dụng, hoặc thông tin không chính xác, kịp thời, chưa có danh sách “ Phân loại doanh nghiệp”, chưa có sự phân tích đánh giá doanh nghiệp một cách khách quan, đúng đắn.

- **Ngân hàng thiếu** một cơ chế theo dõi, quản lý rủi ro, thiếu hạn mức tín dụng tối đa cho từng khách hàng thuộc các ngành nghề, sản phẩm địa phương khác nhau để phân tán rủi ro, chưa đủ các tiêu thức đo lường rủi ro, độ rủi ro tín dụng tối đa cho phép chấp nhận đối với từng khách hàng thuộc các ngành khác nhau.

#### **1.2.2.4. Nguyên nhân từ các bảo đảm tín dụng**

+ *Trường hợp bảo đảm bằng tài sản:*

- Do sự biến động của giá trị tài sản đảm bảo theo chiều hướng bất lợi
- Do doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận, nắm giữ các tài sản đảm bảo để xử lý chúng.
- Tài sản đảm bảo khó định giá, tính khả mại thấp....
- Có những tranh chấp về mặt pháp lý

+ *Trường hợp bảo đảm đối nhân (bảo lãnh )*

Người bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho người vay tín dụng khi người này không có khả năng trả nợ.

### **1.2.3. Đo lường rủi ro tín dụng**

Rủi ro là những biến cố xảy ra ngoài mong đợi trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, tuy không thể loại bỏ được hoàn toàn nhưng ta có thể nghiên cứu để nhận biết nó, từ đó có thể đưa ra các biện pháp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro, giảm thiểu mức độ thiệt hại đến mức thấp nhất. Muốn dự đoán được rủi ro chính xác nhất thì ngân hàng phải đo lường được rủi ro. Đây là một trong những phương pháp nghiên cứu mà ngân hàng nào cũng áp dụng vì nó có ý nghĩa rất lớn trong công tác quản lý kinh doanh.

Đo lường rủi ro tín dụng là cơ sở để Ngân hàng xây dựng chính sách tín dụng hợp lý, chính sách lãi suất phù hợp với từng thời kỳ, xây dựng hệ thống quản trị rủi ro tín dụng cho từng loại tài sản có và cho từng loại hình cho vay.

Chỉ tiêu dùng để đo lường rủi ro tín dụng được chia thành các nhóm sau:

#### **1.2.3.1. Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng nợ**

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \text{Tổng nợ quá hạn} / \text{Tổng dư nợ}$$

Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn. Ngân hàng có tỷ lệ nợ quá hạn cao thì rủi ro càng lớn vì với những khoản nợ không thu hồi được sẽ ảnh hưởng đến quá trình khai thác và sử dụng vốn của Ngân hàng, phá vỡ kế hoạch kinh doanh và đặc biệt nó làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của các tổ chức tín dụng.

Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao làm tăng chi phí của Ngân hàng. Với một khoản tín dụng gặp rủi ro Ngân hàng phải thêm một khoản chi phí giám sát khoản vay, chi phí xử lý tài sản đảm bảo, chi phí pháp lý...do đó làm tăng chi phí thực tế của Ngân hàng. Trong khi không có nguồn thu từ khoản vay này thì ngân hàng vẫn tiếp tục trả lãi cho nguồn vốn vay từ khách hàng.

Nợ quá hạn xuất hiện làm chậm quá trình tuần hoàn và chu chuyển vốn của các tổ chức tín dụng, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn, giảm lợi nhuận, giảm hiệu quả kinh doanh. Đồng thời hạn chế khả năng mở rộng và tăng trưởng

tín dụng, khả năng kinh doanh cũng như giảm uy tín của Ngân hàng và khả năng cạnh tranh của Ngân hàng với các tổ chức tín dụng khác.

### **1.2.3.2. Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ.**

Ở Việt Nam theo quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của NHNN Việt Nam, nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4 và 5 quy định tại điều 6, bao gồm:

Nhóm 3 (khoản nợ dưới tiêu chuẩn): Các khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày.

Nhóm 4 (khoản nợ nghi ngờ): Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày.

Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn): Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.

Tỷ lệ nợ xấu cũng là một chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng. Nếu tỷ lệ này cao thì rủi ro tín dụng cao vì đây là những khách hàng có dấu hiệu khó khăn về mặt tài chính nên khó trả nợ cho Ngân hàng.

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \text{Dư nợ xấu} / \text{Tổng dư nợ}$$

Nguyên nhân của các khoản nợ xấu là các khách hàng chỉ muốn vay không nỗ lực trả nợ. Điều này sẽ gây cho Ngân hàng khó khăn lớn trong việc bảo toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Nếu nợ xấu không giải quyết kịp thời thì đến một thời điểm nào đó khả năng trích lập sự phòng rủi ro sẽ không đủ để bù đắp phần tổn thất đó và việc nâng cao tiềm lực tài chính đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn là vấn đề khó khăn cho các Ngân hàng.

### **1.2.3.3. Tỷ lệ mất vốn**

$$\text{Tỷ lệ mất vốn} = \text{Dư nợ mất vốn} / \text{Tổng dư nợ}$$

Dư nợ mất vốn là các khoản nợ thuộc nhóm 5 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 được cơ cấu lại lần đầu....

Tỷ lệ mất vốn càng cao thì thiệt hại cho Ngân hàng càng lớn vì nó phản ánh những khoản tín dụng mà bị mất và phải dùng quỹ dự phòng để bù đắp.



#### **1.2.3.4. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng**

**Tỷ lệ trích lập = Dự phòng RRTD/ Tổng dư nợ kỳ báo cáo  
dự phòng RRTD được trích lập**

Tại Việt Nam hiện nay, việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của hầu hết các Ngân hàng được thực hiện theo quyết định số 493/QĐ-NHNN và quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN của NHNN Việt Nam. Theo đó, tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với từng nhóm nợ như sau: Nhóm 1 là 0%; nhóm 2 là 5%; Nhóm 3 là 20%; Nhóm 4 là 50%; Nhóm 5 là 100%.

Dự phòng chung: Tổ chức tín dụng thực hiện trích lập và duy trì dự phòng chung bằng 0.75% tổng giá trị các khoản nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4. Tỷ lệ này ngày càng cao chứng tỏ rủi ro càng cao vì dự phòng trích lập nhiều sẽ làm tăng chi phí của Ngân hàng dẫn đến giảm lợi nhuận thậm chí làm cho Ngân hàng bị lỗ.

#### **1.2.4. Các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng**

##### **1.2.4.1. Xây dựng chính sách tín dụng một cách hợp lý.**

Chính sách tín dụng đặt ra mục tiêu, tham số định hướng cho cán bộ Ngân hàng, những người làm công tác cho vay và quản trị danh mục đầu tư. Chính sách này được xây dựng khoa học, cẩn thận thông suốt từ trên xuống dưới sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng duy trì tiêu chuẩn tín dụng của mình, tránh rủi ro quá mức và đánh giá đúng cơ hội kinh doanh. Một chính sách tín dụng tốt phải là một ứng dụng thông minh của những nguyên tắc tín dụng thích hợp với những thay đổi của các nhân tố và môi trường kinh tế. Chính sách tín dụng tốt sẽ nâng cao chất lượng các khoản cho vay của Ngân hàng.

Một chính sách tín dụng tốt gồm các yếu tố cơ bản:

- **Có mục tiêu rõ ràng:** Ngân hàng cần cân đối giữa các mục tiêu quan trọng như: Cân đối giữa mục tiêu sinh lời với mục tiêu bảo đảm tín an toàn, mục tiêu đạt thị phần cao với việc đảm bảo uy tín doanh nghiệp cũng như tính an toàn trong hoạt động vay vốn.

- **Xác định rõ ràng chiến lược thực hiện:** Ngân hàng thường xác định tỷ lệ phần trăm các khoản cho vay theo đối tượng, theo thời hạn, theo vị trí địa lý... để đạt được mức độ đa dạng hóa như Ngân hàng mong muốn.

- **Xác định quyền hạn, trách nhiệm của từng bộ phận và cán bộ tham gia vào quá trình ra quyết định cho vay:** Chính sách tín dụng cần quy định cụ thể trách nhiệm của Ban giám đốc, bộ phận chức năng và quyền hạn của phòng ban và cán bộ tín dụng. Tính đồng bộ, hệ thống trong hoạt động sẽ tạo ra sự nhịp nhàng, tránh chông chéo cũng như bỏ sót.

- **Đưa ra các tiêu thức tín dụng:** Một chính sách tín dụng tốt phải quy định điều kiện của các khoản vay có thể chấp nhận được, những yếu tố cần xem xét quyết định cho vay... Đây là giai đoạn đầu tiên quyết định hiệu quả của công tác triển khai tín dụng sau này cũng như khả năng hoàn vốn của khách hàng.

- **Xác lập các phương pháp kiểm soát:** Chính sách tín dụng cần quy định lịch trình kiểm soát các khoản vay, quy định báo cáo các vấn đề có liên quan với các cấp quản lý Ngân hàng... Đồng thời tận dụng tối đa ưu thế của công nghệ trong hoạt động kiểm tra.

#### **1.2.4.2. Thực hiện chuyển rủi ro tín dụng**

Tín dụng là hoạt động mang lại nguồn lợi nhuận lớn cho Ngân hàng, và rủi ro thì luôn cùng chiều với lợi nhuận dự kiến. Vì vậy, rủi ro tín dụng luôn tồn tại trong nghiệp vụ của Ngân hàng cấp tín dụng. Nhưng như thế không có nghĩa là biện pháp ngăn ngừa rủi ro tín dụng cũng là nguyên nhân làm giảm lợi nhuận. Ngân hàng vẫn tiếp tục tăng tỷ lệ cho vay trong cơ cấu sử dụng vốn. Một trong những giải pháp cho bài toán lợi nhuận-rủi ro của Ngân hàng là sử dụng biện pháp chuyển rủi ro giữa các Ngân hàng.

- **Đồng tài trợ:** Trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng có những khách hàng có nhu cầu vay vốn lớn, khả năng đáp ứng của một Ngân hàng không đủ hay việc tập trung quá mức vào một khách hàng dễ dẫn đến rủi ro lớn nếu khách hàng không trả được nợ. Thông thường trong trường hợp này các ngân hàng sẽ

cùng liên kết tham gia thẩm định dự án và góp vốn cho vay để chia sẻ rủi ro đảm bảo an toàn trong kinh doanh. Đối với các hợp đồng đồng tài trợ, quá trình thẩm định dự án cũng như việc đánh giá chất lượng các khoản vay sẽ chặt chẽ hơn, chính xác hơn do đó sẽ làm giảm tới mức thấp nhất rủi ro tín dụng. Nhờ việc hợp tác, các Ngân hàng thương mại có thể phát huy thế mạnh của mỗi ngân hàng nhằm đảm bảo hoạt động đồng tài trợ được an toàn, hiệu quả và hạn chế được rủi ro. Trong trường hợp xấu nhất, rủi ro xảy ra, thì hậu quả của nó được phân tán giữa các chủ thể nên tổn thất mà một ngân hàng phải gánh chịu là nhỏ so với khi ngân hàng đó đứng ra cho vay toàn bộ dự án.

- **Mua bảo hiểm cho vay:** Khi gặp các hoạt động nhiều rủi ro nhưng cũng nhiều thuận lợi, có thể hạn chế rủi ro bằng cách chuyển rủi ro cho các chủ thể có khả năng chịu đựng rủi ro, bằng cách mua bảo hiểm cho vay.

- **Bán rủi ro:** Là hình thức chuyển rủi ro cho các chủ thể có khả năng chịu đựng rủi ro. Trong trường hợp khoản vay có rủi ro cao, ngân hàng có thể khó chịu nổi rủi ro xảy ra, ngân hàng sẽ bán khoản cho vay cho một ngân hàng khác hoặc trung gian tài chính chấp nhận rủi ro để hưởng hoa hồng phí.

#### **1.2.4.3. Xếp hạng rủi ro tín dụng**

Xếp hạng rủi ro tín dụng là cách ước tính chính thức tín dụng từ trước đến nay của cá nhân hay công ty.

Hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng giúp phân loại theo mức độ rủi ro tương ứng với nguyên nhân phát sinh. Điều này cho phép ngân hàng thương mại xác định chính xác hơn những đặc điểm của danh mục cho vay, xác suất xuất hiện các khoản vay xấu. Các hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng thường xem xét hiện trạng tài chính và khả năng hoàn trả của người vay, giá trị hiện tại và thanh khoản của tài sản đảm bảo, các nội dung khác liên quan đến người vay- những dấu hiệu giúp đánh giá triển vọng thu hồi gốc và lãi. Đặc biệt yếu tố về dòng tiền tương lai của khách hàng ngày càng được xem là yếu tố quan trọng nhất.

Hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng được xem xét và cập nhật phù hợp với thông tin thu thập được. Việc xếp hạng cụ thể đối với các khoản vay lớn, độ phức tạp cao, rủi ro cao hoặc các khoản tín dụng có vấn đề cần được xem xét định kỳ.

Tóm lại, các ngân hàng cần định kỳ thực hiện xếp hạng rủi ro tín dụng cho khách hàng, đánh giá lại món vay và tài sản thế chấp để từ đó có mức phân bổ dự phòng, điều chỉnh lại giới hạn cấp tín dụng cho khách hàng cho phù hợp hoặc thực hiện những biện pháp cần thiết nhằm thu hồi nợ trước hạn nếu phát hiện khoản vay, tài sản thế chấp có dấu hiệu bất thường ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ vay.

#### **1.2.4.4. Thực hiện việc phân loại tài sản và trích lập dự phòng rủi ro**

Khi rủi ro tín dụng xảy ra ngân hàng thường phát mại tài sản đảm bảo tín dụng của khách hàng, đồng thời sử dụng quỹ dự phòng để bù đắp tổn thất.

Ngân hàng phải thường xuyên phân loại tài sản theo các nhóm:

- Tín dụng dưới tiêu chuẩn:
- Tín dụng có vấn đề:
- Tổn thất tín dụng:

Tổng tổn thất tín dụng đối với Ngân hàng được tính theo quy tắc chung là:

- Lấy dư nợ nhóm “Tín dụng dưới tiêu chuẩn” nhân với hệ số 0.20
- Lấy dư nợ nhóm “Tín dụng có vấn đề” nhân với hệ số 0.50
- Lấy dư nợ nhóm “Tổn thất tín dụng” nhân với hệ số 1.00.

Cộng kết quả của các nhóm lại ta tính được “Tổng tổn thất tín dụng” đối với Ngân hàng. Nếu tổng tổn thất tín dụng lớn hơn quỹ dự trữ tổn thất tín dụng và vốn cổ phần của ngân hàng, thì nhà quản trị kinh doanh ngân hàng có thể phải thay đổi chính sách cho vay hay có kế hoạch bổ sung quỹ dự trữ tín dụng và vốn cổ phần.

Quỹ dự phòng rủi ro là nguồn bù đắp chủ yếu của những khoản tín dụng bị tổn thất. Qua đó, giúp ngân hàng tránh được trường hợp khó khăn về tài

chính trong hoạt động có thể dẫn đến đổ vỡ. Tại Việt Nam hiện nay, việc trích lập dự phòng rủi ro của Ngân hàng được thực hiện theo quyết định của Ngân hàng Nhà Nước. Trong công tác trích lập dự phòng rủi ro, các tiêu chí sau cần được thường xuyên xác định:

$$\begin{aligned} & \text{Giá trị không thu được} \\ \text{Tỷ lệ tổn thất} &= \frac{\text{Giá trị không thu được}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \\ & \text{Dư nợ quá hạn} \\ \text{Tỷ lệ nợ quá hạn} &= \frac{\text{Dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \\ & \text{Dư nợ nhóm 3,4,5} \\ \text{Tỷ lệ nợ xấu} &= \frac{\text{Dư nợ nhóm 3,4,5}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\% \end{aligned}$$

#### **1.2.4.5. Sử dụng đảm bảo tín dụng chắc chắn**

Tài sản bảo đảm là nguồn trả nợ thứ cấp cho khoản vay nếu dự án kinh doanh của khách hàng gặp rủi ro, dòng tiền của khách hàng không đúng dự kiến.

Khi xem xét tài sản đảm bảo các ngân hàng cần chú ý một số điểm sau:

- **Giá trị của tài sản đảm bảo phải lớn hơn nghĩa vụ được đảm bảo.** Bởi bảo đảm tín dụng không những là nguồn trả nợ thứ hai của ngân hàng mà còn nâng cao ý thức của khách hàng trong việc trả nợ. Vì vậy, nếu giá trị của tài sản bảo đảm nhỏ sẽ làm cho người vay có động cơ không trả nợ.
- **Tính lỏng của tài sản phải cao.** Tức là tài sản phải có sẵn thị trường tiêu thụ, khả năng chuyển đổi của tài sản sang tiền mặt dễ dàng. Tính lỏng của tài sản sẽ ảnh hưởng đến thời gian, chi phí của Ngân hàng.
- **Có cơ sở pháp lý đầy đủ** để người cho vay có quyền về xử lý tài sản.

#### **1.2.4.6. Phân tích tài chính doanh nghiệp**

Trong hoạt động tài trợ vốn cho doanh nghiệp, các khoản vay thường lớn và chênh lệch giữa thu nhập và chi phí của nó của nó ngày càng nhỏ do sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, vì thế chỉ cần một số ít khoản vay không thu được sẽ làm cho toàn bộ lợi nhuận của ngân hàng bị mất và họ đối mặt với nguy cơ phá sản. Nhận dạng các nguồn rủi ro có thể xảy ra và lượng hóa nó là biện pháp hữu hiệu để phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay của ngân hàng. Đối với hoạt động cho vay ngắn hạn, phân tích tài chính doanh nghiệp được xem là công cụ hữu hiệu để nhận dạng và đánh giá nguy cơ xảy ra rủi ro đối với món vay.

Khi phân tích tài chính doanh nghiệp, ngân hàng cần đánh giá 3 rủi ro sau:

- **Phân tích các khoản mục chủ yếu trên báo cáo tài chính:** Việc phân tích sự biến đổi các khoản mục sẽ giúp cho ngân hàng xác định được các vấn đề đang phát sinh tại doanh nghiệp để có cơ sở đưa ra những dự báo triển vọng về tình hình tài chính tương lai. Những khoản mục ngân hàng cần làm rõ chủ yếu nằm trên bảng cân đối kế toán và báo cáo thu nhập.

- **Phân tích các hệ số tài chính chủ yếu:** Thông tin từ bảng cân đối kế toán và báo cáo thu nhập thường được bổ sung bằng phân tích các hệ số tài chính. Để thấy rõ những vấn đề của doanh nghiệp như hiệu quả sử dụng các nguồn lực, khả năng kiểm soát chi phí, khả năng tiêu thụ sản phẩm, khả năng trang trải chi phí tài chính, khả năng thanh toán khả năng sinh lợi....Ngân hàng cần chú trọng phân tích các hệ số tài chính sau: hiệu suất sử dụng các nguồn lực, khả năng tiêu thụ sản phẩm, khả năng sinh lợi, khả năng thanh toán, đòn bẩy tài chính.

- **Phân tích phương án tài chính dự tính:** Ngân hàng chú trọng đánh giá phương án tài chính dự tính cũng như các điều kiện tài chính của doanh

nghiệp trong tương lai. Nó sẽ giúp ngân hàng nhận biết được khả năng sinh lợi, nhu cầu vay, khả năng trả nợ và tình hình tài chính của doanh nghiệp trong tương lai. Vấn đề mà ngân hàng cần quan tâm khi đánh giá phương án tài chính này là tính khả thi của phương án mà doanh nghiệp đề xuất.

Như vậy, báo cáo tài chính của doanh nghiệp phải trả lời được câu hỏi *“Liệu ngân hàng có gặp phải rủi ro nếu như ngân hàng chấp nhận hợp tác với doanh nghiệp không?”* Việc đánh giá rủi ro này là khá khó khăn, phụ thuộc vào trình độ năng lực cũng như tính nhạy bén, linh hoạt của người phân tích. Tuy nhiên, 3 rủi ro mà ngân hàng cần đánh giá sẽ là cơ sở quan trọng để ngân hàng xem xét nguy cơ rủi ro xảy ra, để đưa ra các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

#### **1.2.4.7. Sử dụng các công cụ phái sinh**

Hiện nay, bên cạnh các biện pháp truyền thống để kiểm soát rủi ro tín dụng, các ngân hàng thương mại trên thế giới còn sử dụng phổ biến các công cụ phái sinh chuyển giao rủi ro tín dụng.

Sử dụng các hợp đồng phái sinh để chuyển giao rủi ro tín dụng, nghĩa là các nhà quản lý rủi ro sẽ tập trung vào việc chuyển giao rủi ro tín dụng từ một ngân hàng sang ngân hàng đối tác khác bằng cách sử dụng các hợp đồng phái sinh tín dụng. Đặc điểm chung của những công cụ quản lý rủi ro này là chúng giữ nguyên tài sản có trên sổ sách kế toán của những tổ chức khởi tạo ra những tài sản đó, đồng thời chuyển giao một phần rủi ro tín dụng có sẵn trong những tài sản này sang các đối tác khác, thông qua đó sẽ đạt được những mục tiêu như: Các ngân hàng khởi tạo có phương tiện để chuyển giao rủi ro tín dụng mà không cần phải bán tài sản có đó đi; khi việc bán tài sản có làm suy yếu mối quan hệ của một ngân hàng với khách hàng, thì việc chuyển giao tín dụng sẽ cho phép ngân hàng vẫn duy trì được mối quan hệ của một ngân hàng với khách hàng đó.

### **a. Hoán đổi tín dụng (Credit Swap)**

Một trong những hình thức điển hình nhất của các công cụ tín dụng phái sinh là hợp đồng hoán đổi tín dụng, trong đó hai tổ chức cho vay thỏa thuận trao đổi cho nhau một phần các khoản thanh toán theo hợp đồng tín dụng của mỗi bên. Việc các bên tham gia hợp đồng tín dụng giúp các ngân hàng nâng cao tính đa dạng hóa của danh mục cho vay, đặc biệt nếu các ngân hàng hoạt động trong những thị trường khác nhau.

Đặc điểm thanh toán bất ngờ của hợp đồng hoán đổi tín dụng gần giống với những đặc điểm thường gắn với hợp đồng bảo hiểm. Như vậy, người mua bảo hiểm đối với rủi ro tín dụng bằng cách chi trả các khoản thanh toán định kỳ theo một tỷ lệ % cố định của mệnh giá khoản tín dụng. Nếu rủi ro tín dụng dự kiến xảy ra, ví dụ như người vay vỡ nợ, người bán bảo hiểm chi trả một khoản thanh toán để bù đắp cho phần tổn thất tín dụng đã được bảo hiểm. Ngược lại người mua bảo hiểm không phải chi trả khoản tiền nào cả.

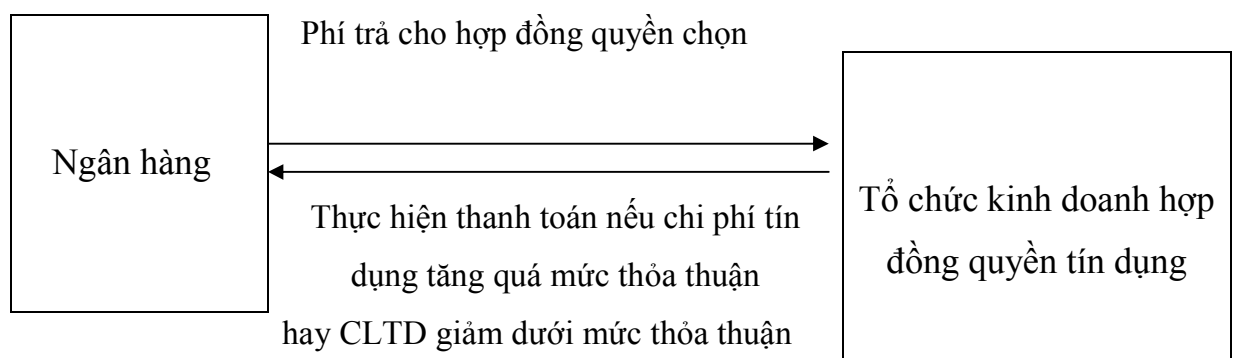
Giả sử rủi ro tín dụng được xác định là vỡ nợ, một hợp đồng hoán đổi tín dụng có thể được hình thành. Để dễ hình dung ta xét ví dụ, một ngân hàng (người thụ hưởng) nắm giữ một khoản vay được xếp hạng tín dụng A, có lãi suất thả nổi được trả 2% nhiều hơn so với mức lãi suất tham chiếu. Người nắm giữ khoản nợ này ký kết hợp đồng hoán đổi tín dụng để bảo hiểm đối với rủi ro tổn thất tín dụng do người vay vỡ nợ. Người nắm giữ khoản nợ này là người mua bảo hiểm. Giả sử trả 0.1% mỗi kỳ cho người bán bảo hiểm. Nếu người vay vỡ nợ, người bán bảo hiểm sẽ phải trả một khoản thanh toán được xác định từ trước. Ngược lại, người mua bảo hiểm không phải trả bất kỳ một khoản thanh toán nào. Khoản thanh toán này bù đắp phát sinh khi người vay vỡ nợ. Các hợp đồng dẫn xuất có thể được hình thành theo nhiều cách, ví dụ như thanh toán một khoản cố định khi người vay vỡ nợ hoặc khoản thanh toán phải tương đương với những khoản tổn thất.



## **b. Hợp đồng quyền chọn tín dụng (Credit options)**

Hợp đồng quyền chọn tín dụng là một công cụ bảo vệ của ngân hàng trước những tổn thất trong trị giá tài sản tín dụng, giúp bù đắp mức chi phí vay vốn cao hơn khi chất lượng tín dụng của ngân hàng giảm sút. Hợp đồng này đảm bảo thanh toán toàn bộ khoản cho vay nếu như các khoản cho vay này giảm giá đáng kể hoặc không được thanh toán. Nếu như khách hàng vay vốn trả nợ như kế hoạch, ngân hàng sẽ thu được những khoản thanh toán như dự tính và hợp đồng quyền chọn sẽ không được sử dụng. Như vậy, ngân hàng sẽ mất toàn bộ phí trả trên hợp đồng quyền.

### **Sơ đồ 1.2: Hợp đồng quyền chọn tín dụng**



Hợp đồng quyền chọn cũng có thể được sử dụng để bảo vệ ngân hàng trước rủi ro chi phí vay vốn tăng do chất lượng tín dụng của ngân hàng giảm.

## **1.3. Kinh nghiệm của một số nước trong việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.**

### **1.3.1. Kinh nghiệm của một số nước.**

#### **1.3.1.1. Kinh nghiệm trong quản lý rủi ro tín dụng của Mỹ.**

Nước Mỹ là cường quốc kinh tế lớn nhất thế giới, với nền kinh tế mạnh tổng GDP đạt tới hơn 20.000 tỷ USD/năm trong năm 2006. chiếm 25% GDP của toàn thế giới. Hoạt động tài chính của Mỹ có tác động mạnh đến nền kinh tế thế giới. Hệ thống ngân hàng của Mỹ đã có bề dày hoạt động rất hiệu quả, có

những ngân hàng lớn nhất trên toàn thế giới, và cũng phải đối phó với rất nhiều rủi ro tín dụng trong từng thời kỳ nhất định. Họ đã biết cách hạn chế đến mức tối đa các rủi ro có thể chấp nhận được bằng những biện pháp hiệu quả, đã tìm kiếm những khoản vay chất lượng cao hơn bằng cách đề ra các điều kiện chặt chẽ hơn.

Các ngân hàng Mỹ coi trọng việc đánh giá uy tín của khách hàng xin cấp tín dụng. Đánh giá các dự án và phương án sản xuất kinh doanh một cách chặt chẽ và thường xuyên theo dõi tình hình kinh doanh của khách hàng. Ngoài ra, việc đánh giá chính xác tài sản thế chấp cũng làm cho hoạt động quản trị rủi ro của các ngân hàng ở Mỹ ngày càng vững mạnh cho đến nay.

Nhưng năm 2008, Mỹ đã gặp phải cuộc khủng hoảng ngân hàng xuất phát từ hoạt động cho vay dưới tiêu chuẩn, nó đã gây ra thiệt hại nặng nề cho nền kinh tế Mỹ và lan rộng ra toàn cầu. Khủng hoảng cho vay thế chấp tại Mỹ xuất phát từ việc các ngân hàng giảm nhẹ các tiêu chuẩn cho vay, và đương nhiên các tổ chức tín dụng đã phải gánh chịu hậu quả đầu tiên bởi các khoản cho vay dễ dãi của họ không có khả năng thu hồi. Các khoản vay này được chứng khoán hóa và bán cho giới đầu tư khiến cho tình hình càng trở nên tồi tệ hơn khi giới đầu tư bị thiệt hại nặng nề. Đến lượt mình giới đầu tư lại bán tháo các khoản đầu tư đang nắm trong tay khiến chúng rớt giá thảm hại gây thiệt hại cho các ngân hàng đầu tư. Các ngân hàng đầu tư sụp đổ khiến các khoản ủy thác đầu tư của công chúng bốc hơi và đẩy hàng trăm ngàn người vào cảnh khánh kiệt. Hậu quả là, nước Mỹ đã có 25 ngân hàng phải đóng cửa trong năm 2008 và đến cuối quý I/2009 đã có thêm 21 ngân hàng nữa đóng cửa (trong đó có ngân hàng lớn thứ 4 của Mỹ, Lehman Brothers). Cho vay cầm cố dưới chuẩn của Mỹ được xem là nguyên nhân gây ra những rối loạn trong hệ thống Ngân hàng Mỹ, từ đó bùng phát thành khủng hoảng tài chính và biến thành khủng

hoảng kinh tế toàn cầu. Bên cạnh việc các ngân hàng lớn ở Mỹ đã sụp đổ, số khác bị sáp nhập hoặc đối mặt với nguy cơ thiếu hụt thanh khoản.

Để đối phó với rủi ro tín dụng hiện tại, Cục Dự Trữ Liên Bang Mỹ (FED) đã giảm lãi suất và bơm tiền cho các ngân hàng. Các ngân hàng lớn tại Mỹ đã đưa ra quyết định lập nguồn quỹ gần 80 tỷ USD để mua chứng khoán cầm cố và các tài sản khác để ngăn chặn cuộc khủng hoảng tín dụng ảnh hưởng đến kinh tế toàn cầu.

Đồng thời FED cũng siết chặt không chỉ đối với mảng cho vay cầm cố mà còn quy định đối với mở thẻ tín dụng, cho vay với doanh nghiệp và hàng loạt sản phẩm tín dụng khác nhằm phòng tránh rủi ro. Từ tháng 8/2007 cho đến nay, Mỹ đã phải đưa ra nền kinh tế 2.300 tỷ USD, trong đó gói giải pháp cứu trợ bằng tiền mặt lên tới 800 tỷ USD để cứu vãn hệ thống ngân hàng và xem xét đưa ra các gói giải pháp tương tự.

Tuy nhiên, các ngân hàng đã thấy được tầm quan trọng của việc đánh giá mức độ tín nhiệm của các khoản nợ, đánh giá chuẩn mực tín dụng trong thị trường thế chấp và vai trò của nhà quản trị trong việc đưa ra các chính sách tín dụng cho từng thời kỳ.

#### **1.3.1.2. Kinh nghiệm phòng chống rủi ro tín dụng của Đài Loan.**

Đài Loan đang phải đối mặt với viễn cảnh chung của những cuộc khủng hoảng khi mà nền kinh tế Mỹ đã có ảnh hưởng lớn đến Đài Loan. Kết quả là, thị trường chứng khoán đã bị tổn thất nặng nề và hơn 30 công ty đã tuyên bố phá sản. Tín dụng ở Đài Loan thông thường được thế chấp bằng cổ phiếu hoặc tài sản. Nhưng thật không may giá trị của các tài sản thế chấp lại giảm sút cùng với thời điểm mà các chủ nợ tuyên bố phá sản. Vì vậy, mà các khoản nợ khó đòi ngày càng tăng lên. Để lấy lại lòng tin đối với các nhà đầu tư, chính phủ Đài Loan đã nhanh chóng thực hiện một loạt các chính sách nhằm ngăn chặn nguy cơ sụp đổ của thị trường tài chính. Chính phủ quyết định cứu các công ty đang

gặp khó khăn bằng cách yêu cầu các ngân hàng xóa khỏi sổ sách các khoản nợ khó đòi, tiếp tục hỗ trợ phát triển về vốn, tạo điều kiện cho các công ty đó phục hồi và phát triển. Đồng thời nhanh chóng sửa đổi chính sách thuế và chính sách bảo vệ ngân hàng bằng nhiều cách, mà bản chất là sử dụng ngân sách nhà nước như:

- Chuyển thuế thu nhập từ lãi tiền gửi sang cho ngân hàng.
- Loại bỏ thuế từ lãi cho vay mà trước đây ngân hàng phải nộp cho ngân sách nhà nước để tài trợ cho các ngân hàng.
- Chính phủ khuyến khích các ngân hàng trong nước và nước ngoài thậm chí cả các công ty danh tiếng đầu tư vào các công ty quản lý tài sản- là các công ty sẽ giải quyết các khoản nợ khó đòi cho ngân hàng.
- Chính phủ khuyến khích việc sát nhập giữa các ngân hàng yếu kém với các ngân hàng có tình hình tài chính lành mạnh, tránh việc để cho các ngân hàng yếu kém tự sụp đổ.

### **1.3.1.3. Kinh nghiệm quản lý rủi ro tín dụng tại JPMorgan Chase- Ngân hàng lớn thứ 2 của Mỹ.**

JPMorgan Chase là một trong số những ngân hàng đầu tư đã tránh được những tổn thất lớn trong cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới vừa qua. Đó không phải là do Ngân hàng đã thấy được thảm họa đang đến mà là vì họ luôn giữ vững 2 nguyên tắc cơ bản trong quản lý rủi ro: không nắm giữ quá nhiều một tài sản nào và chỉ giữ những gì chắc chắn tạo ra lợi nhuận đã tính đến yếu tố rủi ro.

Thực ra, JPMorgan là một trong những ngân hàng đã phát triển mạnh cả hai sản phẩm giấy nợ có bảo đảm (CDO) và công cụ đầu tư cấu trúc (Structured Investment Vehicle - SIV - hình thức huy động vốn ngắn hạn bằng việc phát hành thương phiếu với lãi suất thấp, rồi đầu tư vào các loại chứng khoán được đảm bảo bằng tài sản với lãi suất cao). Đây là những sản phẩm đã khiến nhiều

ngân hàng lâm vào cảnh vỡ nợ. Tuy nhiên, sau đó, JPMorgan đã loại bỏ SIV ra khỏi danh mục sản phẩm cùng với 60 tỉ USD các khoản nợ có bảo đảm khi nhận thấy các khoản này khá rủi ro.

Ngân hàng còn “đóng cửa” 60 khoản tín dụng khác đối với các nhà đầu tư theo hình thức SIV và các khách hàng doanh nghiệp vì nhận ra rằng các khoản tín dụng này sẽ mau chóng giảm giá trị nếu Ngân hàng bị hạ bậc tín nhiệm. Đối với các khoản nợ còn lại, Ngân hàng đã làm giảm rủi ro bằng cách mua bảo hiểm. Những nhà kiểm soát rủi ro trong Ngân hàng giờ được trao nhiều quyền lực hơn, và một ủy ban quản lý rủi ro mới và hoàn toàn độc lập đã được lập ra để việc kiểm soát được công tâm và chặt chẽ hơn.

### **1.3.2. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam.**

Qua những kinh nghiệm trong việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại trên thế giới, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm cho các Ngân hàng thương mại Việt Nam như sau:

**Một là**, tạo hành lang pháp lý cho sự ra đời của các ngân hàng bảo lãnh, các tổ chức mua bán nợ, kinh doanh rủi ro góp phần tăng cường các biện pháp, giải pháp trong hoạt động tài trợ rủi ro đồng thời góp phần phát triển đầy đủ các thị trường.

**Hai là**, tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận, các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay. Để hạn chế rủi ro đạo đức và nâng cao chất lượng phân tích đánh giá khoản vay, các ngân hàng thương mại Việt Nam nên tổ chức bộ phận tín dụng theo hướng: độc lập phòng khách hàng tiếp nhận hồ sơ vay vốn và bộ phận thẩm định riêng để đảm bảo sự độc lập trong quyết định cấp tín dụng, kiểm soát toàn bộ quy trình cấp tín dụng từ giai đoạn khởi tạo và phê duyệt cho đến khi hoàn trả hết. Thành lập một bộ phận độc lập trong từng ngân hàng thương mại, chuyên sâu nghiên cứu, phân tích và dự báo về sự phát triển

của thành phần kinh tế, khu vực kinh tế, các ngành hàng, khách hàng. Trên cơ sở phân tích, đưa ra những dự báo và chiến lược phát triển kinh doanh của ngân hàng trong từng giai đoạn, khả năng chấp nhận rủi ro.

**Ba là,** ban hành hệ thống chấm điểm đánh giá xếp loại khách hàng hữu hiệu, trên cơ sở đó xếp loại khách hàng và có chính sách tín dụng phù hợp với từng khách hàng.

**Bốn là,** xây dựng và áp dụng rộng rãi hệ thống đo lường, giám sát các loại rủi ro tín dụng theo thông lệ ngân hàng quốc tế.

**Năm là,** tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong tín dụng. Không chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp mà còn quan tâm đến dòng tiền của khách hàng vay, các yếu tố như: năng lực tài chính, uy tín, hiệu quả kinh doanh...

**Sáu là,** thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo và bồi dưỡng kiến thức để nâng cao năng lực đánh giá, phân tích rủi ro tín dụng cho cán bộ thẩm định rủi ro tín dụng, cán bộ rủi ro chuyên trách nhằm từng bước xây dựng xây dựng đội ngũ chuyên gia về quản trị rủi ro tín dụng.

## KẾT LUẬN

Như vậy, chương I đã tìm hiểu những vấn đề về lý luận về hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Trên cơ sở đó đưa ra một số biện pháp kiểm soát rủi ro tín dụng mà các ngân hàng thương mại đã và đang thực hiện. Nghiên cứu kinh nghiệm hạn chế rủi ro tín dụng của một số ngân hàng thương mại trong khu vực và trên thế giới, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho các ngân hàng thương mại Việt Nam. Đây là cơ sở lý luận quan trọng để Đề Tài vận dụng vào giải thích thực trạng rủi ro tín dụng và các biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Chi Nhánh Vũng Tàu.

**CHƯƠNG 2:**  
**THỰC TRẠNG RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG**  
**NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**  
**CHI NHÁNH VŨNG TÀU**

**2.1. Tổng quan về hoạt động của chi nhánh Vũng Tàu**

**2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

**2.1.1.1. Giới thiệu về ngân hàng**

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (NHNo & PTNT) được thành lập vào đầu năm 1988, trên cơ sở tách từ ngân hàng Nhà Nước.

Ban đầu, NHNo&PTNT thuần túy hoạt động trong nước, chủ yếu là tín dụng truyền thống, đến nay trở thành ngân hàng đại lý lớn nhất Việt Nam với trên 979 ngân hàng đại lý tại 113 quốc gia và vùng lãnh thổ. Là thành viên Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp Nông thôn Châu Á Thái Bình Dương (APRACA), Hiệp hội Tín dụng Nông nghiệp Quốc tế (CICA) và Hiệp hội Ngân hàng Châu Á (ABA). AGRIBANK hoàn toàn có đủ năng lực cung ứng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại, tiện ích cho mọi đối tượng khách hàng.

NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu được thành lập theo quyết định số 955/QĐ/HĐQT-TCCB ngày 29/11/2007 của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị NHNo&PTNT Việt Nam, có địa chỉ giao dịch tại số 43A, đường 30/4, Phường 9, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa –Vũng Tàu.

Đóng trên địa bàn Thành phố là trung tâm hoạt động dầu khí quốc gia, trung tâm du lịch, dịch vụ biển và cảng biển, đánh bắt nuôi trồng hải sản của khu vực Đông Nam Bộ và cả nước. Với lợi thế là địa bàn kinh tế sôi động, thu nhập đầu người cao vào hàng bậc nhất cả nước. Đây là ưu thế đặc biệt của địa lý kinh tế, để NHNo&PTNT phát huy lợi thế của mình. Tuy nhiên, Vũng

Tàu là nơi thu hút nhiều ngân hàng, hầu hết tất cả các ngân hàng thương mại của cả nước đã có chi nhánh tại đây, đặc điểm này làm cho môi trường cạnh tranh rất cao.

#### **2.1.1.2. Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.**

Đội ngũ cán bộ nhân viên của chi nhánh là 72 người, trong đó, có 2 thạc sỹ, 30 cử nhân, 37 người có trình độ cao đẳng, trung học chuyên ngành ngân hàng, 03 người chưa qua đào tạo. Cơ cấu tổ chức như sau:

- **Ban giám đốc gồm:** 01 giám đốc và 02 phó giám đốc.

- **Phòng Kế hoạch- Kinh doanh:** Là nơi tiếp nhận các nguồn vốn tài trợ, vốn ủy thác tín dụng của chính phủ. Ngoài ra, còn tiến hành thẩm định các dự án tín dụng cho vay, tổ chức thực hiện thông tin phòng ngừa và xử lý rủi ro để tiến hành cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn bằng nội tệ, ngoại tệ. Là phòng tham mưu cho giám đốc chi nhánh kế hoạch kinh doanh, phân tích đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, thực hiện báo cáo hoạt động hàng quý, hằng năm của chi nhánh.

- **Phòng kế toán-ngân quỹ:** Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng, liên quan đến quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ tại chi nhánh. Cung cấp các nghiệp vụ ngân hàng: thanh toán, xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy, quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên. Thực hiện tư vấn cho khách hàng.

- **Phòng Hành chính- Nhân sự:** Là phòng nghiệp vụ thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo tại chi nhánh. Thực hiện công tác quản trị và văn phòng. Thực hiện công tác bảo vệ, an ninh an toàn chi nhánh.

- **Phòng Kiểm Tra, Kiểm toán nội bộ:** Thực hiện công tác Kiểm Tra, Kiểm toán nội bộ.

- **04 Phòng giao dịch:**

+ PGD Nam Kỳ Khởi Nghĩa

+ PGD Bến Đình



+ PGD Trung Vương

+ PGD Phước Thắng.

## 2.2. Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.

### 2.2.1. Tình hình huy động vốn:

Với chiến lược “*vay để cho vay*”, NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu đã không ngừng mở rộng hoạt động huy động vốn, coi huy động vốn là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu để có thể đứng vững, tồn tại và phát triển trong điều kiện có tính cạnh tranh cao giữa các tổ chức tín dụng trên cùng địa bàn. Với việc đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, lãi suất đòn bẩy phù hợp, làm tốt việc quảng bá, tiếp thị kết hợp với việc nâng cao chất lượng phục vụ. Đặc biệt, chi nhánh còn áp dụng công nghệ thông tin hiện đại vào giao dịch, đổi mới và nâng cao chất lượng phục vụ, phong cách giao dịch của nhân viên. Kết quả đạt được:

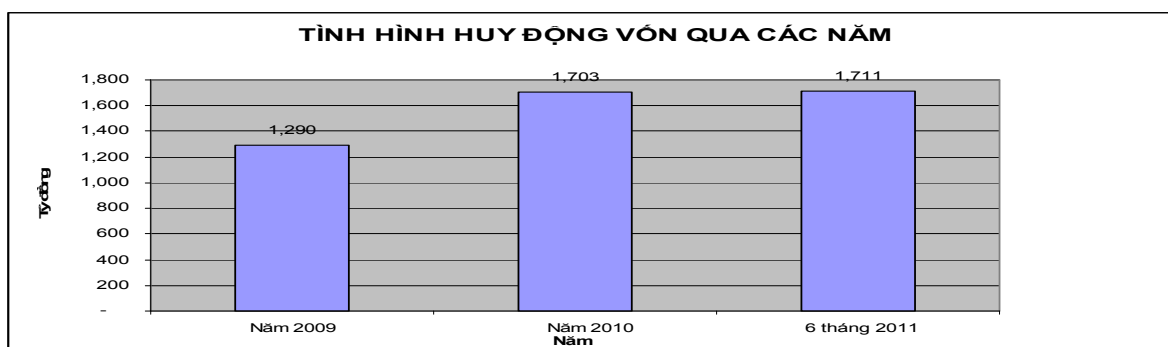
**Bảng 2.1: Tình hình huy động vốn tại chi nhánh**

Chi tiêu	Năm 2009		Năm 2010			6 tháng 2011		
	Số tiền Tỷ đồng	Tỷ trọng (%)	Số tiền Tỷ đồng	Tỷ trọng (%)	% ss	Số tiền Tỷ đồng	Tỷ trọng (%)	% ss
Tổng VHD	1.290	100	1.703	100	132.02	1.711	100	100.47
1.Theo TPKT								
-Dân cư	1019	78.99	1387	81.44	136.11	1438	84.04	103.68
-TCKT	233	18.06	303	17.69	130.04	255	14.90	84.16
-TG TCTD	38	2.05	14	0.87	36.84	18	1.06	128.57
2.Loại tiền								
-VND	1200	93.02	1598	93.83	133.17	1609	94.04	100.69
-Ngoại tệ quy đổi	90	6.98	105	6.27	116.67	102	5.96	97.14
3.Theo kỳ hạn								
-Không kỳ hạn	258	20.00	342	20.08	133.01	293	17.12	85.67
-KH<12 tháng	980	75.97	1303	76.51	132.96	1375	80.36	105.53
-KH12-24 tháng	52	4.03	58	3.41	111.54	43	2.52	74.14

*Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.*

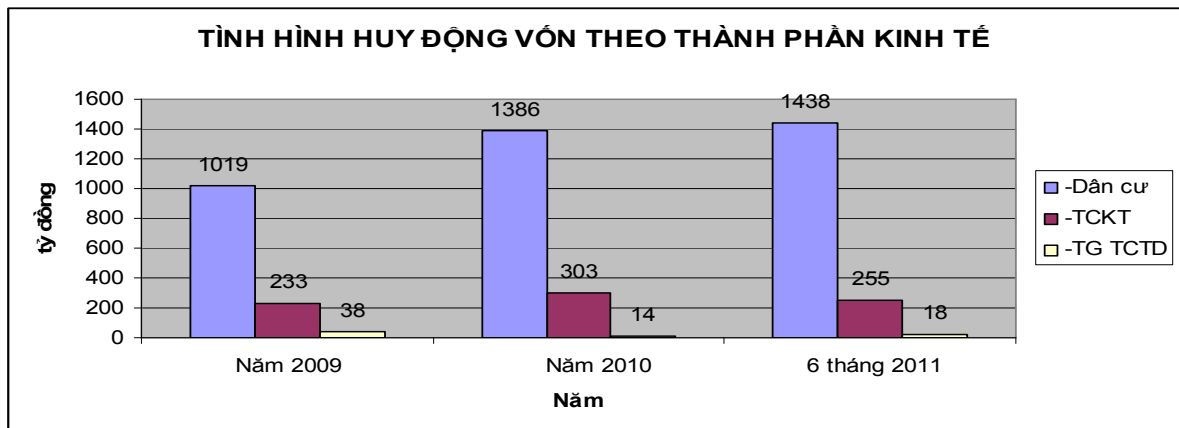
Tính đến 31/6/2011, thị phần nguồn vốn chiếm tỷ lệ: 15.36% tổng huy động các Ngân hàng và TCTD trên địa bàn tỉnh BR-VT. Tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh tăng dần qua các năm. Cụ thể, tổng nguồn vốn huy động tiền gửi năm 2009 là 1.290 tỷ đồng. Năm 2010 là 1.703 tỷ đồng. Sáu tháng 2011 là : 1.711 tỷ đồng. Trong điều kiện công tác huy động vốn có tính cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng trên cùng địa bàn, thì đây là một cố gắng lớn của chi nhánh để đảm bảo khả năng tự cân đối nguồn vốn và đáp ứng nhu cầu thanh toán đối với các thành phần kinh tế.

**Biểu 2.1: Tình hình huy động vốn tại chi nhánh**



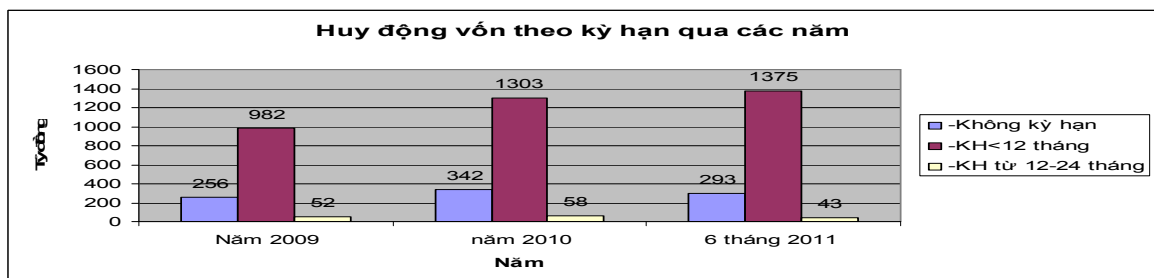
Trong cơ cấu huy động vốn, tiền gửi dân cư, luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất, luôn trên 78%, và tăng liên tục qua các năm. Năm 2009 là 1.019 tỷ đồng chiếm 78.99%. Năm 2010 là 1.387 tỷ đồng chiếm 81.44%, tăng so với năm 2009 là 136.11%. Trong 6 tháng năm 2011 là 1.438 tỷ đồng chiếm 84.04%, tăng so với cuối 2010 là 103.68%. Điều này cho thấy cấu trúc huy động còn chưa cân đối. Chi nhánh đã làm khá tốt huy động từ khu vực dân cư nhờ quảng bá, gửi tiền dự thưởng, tặng quà, đặc biệt, trong bối cảnh, nhiều ngân hàng thương mại tiến hành chạy đua lãi suất, định chuyển liên tục dòng vốn từ ngân hàng này qua ngân hàng khác.

**Biểu 2.1.1: Tình hình huy động vốn theo TPKT tại chi nhánh**



Nguồn vốn huy động từ các tổ chức chiếm tỷ trọng dưới 20% tổng nguồn huy động, tuy có tăng về giá trị nhưng lại giảm về tỷ trọng qua các năm. Năm 2009 nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế là: 233 tỷ đồng. Năm 2010 là: 303 tỷ đồng, tăng 1,3 lần so với năm 2009. 6 tháng 2011 là 255 tỷ đồng.

**Biểu 2.1.2: Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn tại chi nhánh**



Theo bảng trên: Nguồn vốn huy động tăng chủ yếu ở nội tệ, tuy nhiên do bất ổn kinh tế vĩ mô người dân có xu hướng chuyển sang ngoại tệ, năm 2011 do chính sách vĩ mô giảm lãi suất tiền ngoại tệ nên diễn ra xu hướng ngược lại.

Về cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn: tăng mạnh ở các khoản tiền gửi có kỳ hạn ngắn dưới 12 tháng, đây là tín hiệu không tốt- bởi sự gia tăng của nguồn vốn này không tốt cho tài trợ trung và dài hạn, không chủ động trong thanh khoản vì nguồn vốn huy động ngắn có tính chất không ổn định. Đây là do sự tác động của yếu tố bất ổn nền kinh tế, sự thiếu lòng tin và tư tưởng chạy đua lãi suất ...

### 2.2.2. Tình hình sử dụng vốn

Bản chất vay là để cho vay, do vậy công tác cho vay luôn luôn được coi là nhiệm vụ then chốt của chi nhánh. Chi nhánh đã thực hiện kinh doanh tín dụng theo cơ chế thị trường và quan hệ cung-cầu vốn. Kết quả như sau:

**Bảng 2.2: Dư nợ cho vay tại chi nhánh**

*Đơn vị: tỷ đồng*

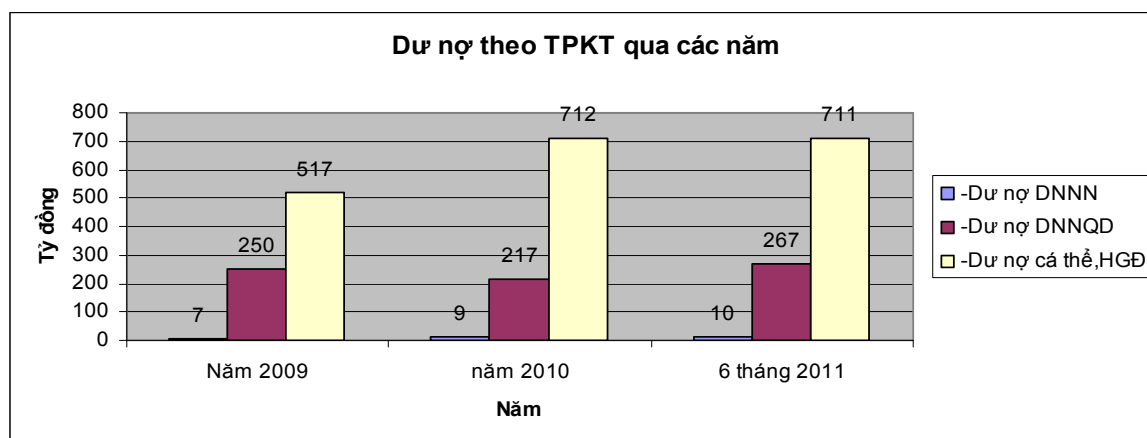
stt	Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng 2011	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
		Tỷ đồng	(%)	Tỷ đồng	(%)	Tỷ đồng	(%)
	<b>Tổng dư nợ</b>	<b>774</b>	<b>100.00</b>	<b>938</b>	<b>100.00</b>	<b>988</b>	<b>100.00</b>
<b>1</b>	<b>Theo kỳ hạn nợ</b>	<b>774</b>	<b>100.00</b>	<b>938</b>	<b>100.00</b>	<b>988</b>	<b>100.00</b>
	-Dư nợ ngắn hạn	552	71.32	626	66.74	684	69.23
	-Dư nợ trung	194	25.06	275	29.32	253	25.61
	-Dư nợ dài hạn	28	3.62	37	3.94	51	5.16
<b>2</b>	<b>Theo TPKT</b>	<b>774</b>	<b>100.00</b>	<b>938</b>	<b>100.00</b>	<b>988</b>	<b>100.00</b>
	-Dư nợ DNNN	7	0.90	9	0.96	10	1.01
	-Dư nợ DNNQD	250	32.30	217	23.13	267	27.02
	-Dư nợ cá thể, HGD	517	66.80	712	75.91	711	71.96
<b>3</b>	<b>Theo loại tiền tệ</b>	<b>774</b>	<b>100.00</b>	<b>938</b>	<b>100.00</b>	<b>988</b>	<b>100.00</b>
	-Dư nợ nội tệ	774	100.00	938	100.00	986	99.80
	-Dư nợ ngoại tệ	0	0.00	0	0.00	2	0.20
<b>4</b>	<b>Theo lĩnh vực</b>	<b>774</b>	<b>100.00</b>	<b>938</b>	<b>100.00</b>	<b>988</b>	<b>100.00</b>
	-Dư nợ NN NT	118	15.25	127	13.54	119	12.04
	- Dư nợ LV Khác	656	84.75	811	86.46	869	87.96
<b>5</b>	<b>Theo loại nợ</b>	<b>774</b>	<b>100.00</b>	<b>938</b>	<b>100.00</b>	<b>988.0</b>	<b>100.00</b>
	-Dư nợ nhóm 1	632.2	81.68	606	64.61	814.0	82.39
	-Dư nợ nhóm 2	127	16.41	321	34.22	162.4	16.44
	-Dư nợ nhóm 3	8.8	1.14	5	0.53	5.6	0.57
	-Dư nợ nhóm 4	4	0.52	3.5	0.37	3.8	0.38
	-Dư nợ nhóm 5	2	0.26	2.5	0.27	2.2	0.22

*Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.*

Năm 2009 dư nợ 774 tỷ , 2010 dư nợ tín dụng là: 938 tỷ đồng, 6 tháng năm 2011 dư nợ tín dụng là: 988 tỷ đồng. Vậy, quy mô tín dụng của ngân hàng đang được mở rộng. Thị phần cho vay tính đến 30/6/2011 là 988 tỷ đồng, chiếm 3.57% tổng dư nợ trên địa bàn. Điều này do cơ chế của Nhà nước mở rộng cho vay, các thủ tục vay vốn thực hiện nhanh gọn.

Qua bảng 2.2 ta thấy: dư nợ tín dụng chủ yếu tập trung vào Hộ sản xuất cá nhân, chưa chú trọng đúng mức vào các Doanh nghiệp, tỷ trọng dư nợ của DNNN còn thấp. Vì vậy, làm giảm tính đa dạng hoạt động tín dụng, làm cho chất lượng tín dụng không cao, kết quả kinh doanh không bền vững.

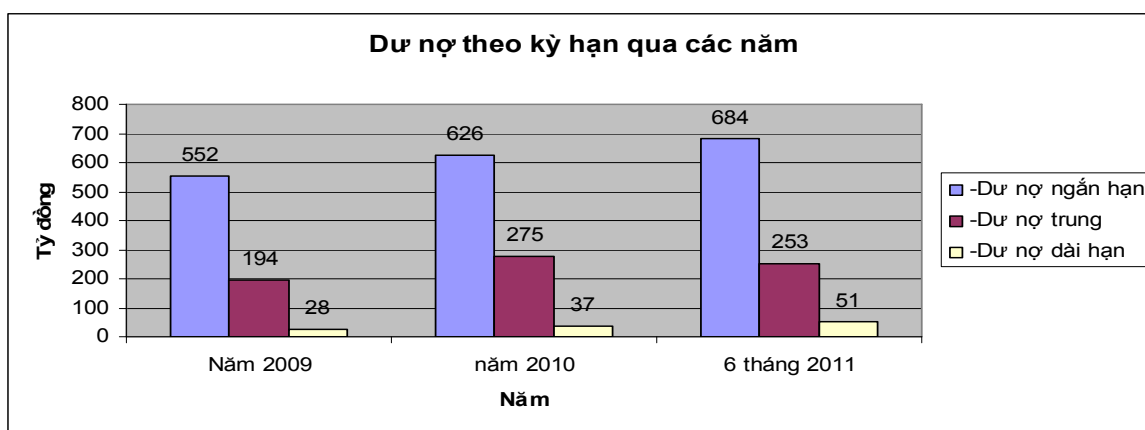
**Biểu 2.2.1: Tình hình dư nợ theo thành phần kinh tế tại chi nhánh**



6 tháng năm 2011, dư nợ cho vay DNNN là: 10 tỷ đồng, tăng 1 tỷ đồng so với năm 2010, chiếm tỷ trọng 1,01% trong tổng dư nợ; dư nợ cho vay DNNQD đạt: 267 tỷ đồng tăng 50 tỷ đồng so với năm 2010, chiếm 27.02% tổng dư nợ; dư nợ cho vay cá thể, hộ gia đình là: 711 tỷ đồng giảm 1 tỷ đồng so với năm 2010, chiếm 71.97% tổng dư nợ. Ta có thể thấy, dư nợ của DNNN chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng dư nợ. Nguyên nhân, là do trong năm 2009 các doanh nghiệp đã thực hiện cổ phần hóa rất nhiều và ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế. Vay tiêu dùng cũng không tăng trưởng mạnh. Điều này có thể lí giải là do tâm lý của dân cư trong giai đoạn khủng hoảng muốn thắt chặt chi tiêu cho các nhu cầu cá nhân của mình, nên sức mua trong dân cư không tăng. Nhìn chung, dư nợ tín dụng vẫn tăng trưởng, nhưng không bằng tốc độ tăng trưởng huy động vốn, lý giải về điều này là do năm 2009 là năm chứng kiến nhiều sự biến động của nền kinh tế, sau giai đoạn kìm chế lạm phát vào những tháng đầu năm 2009, đến cuối năm 2009 kinh tế đất nước có dấu hiệu rơi vào giảm phát, hàng nghìn

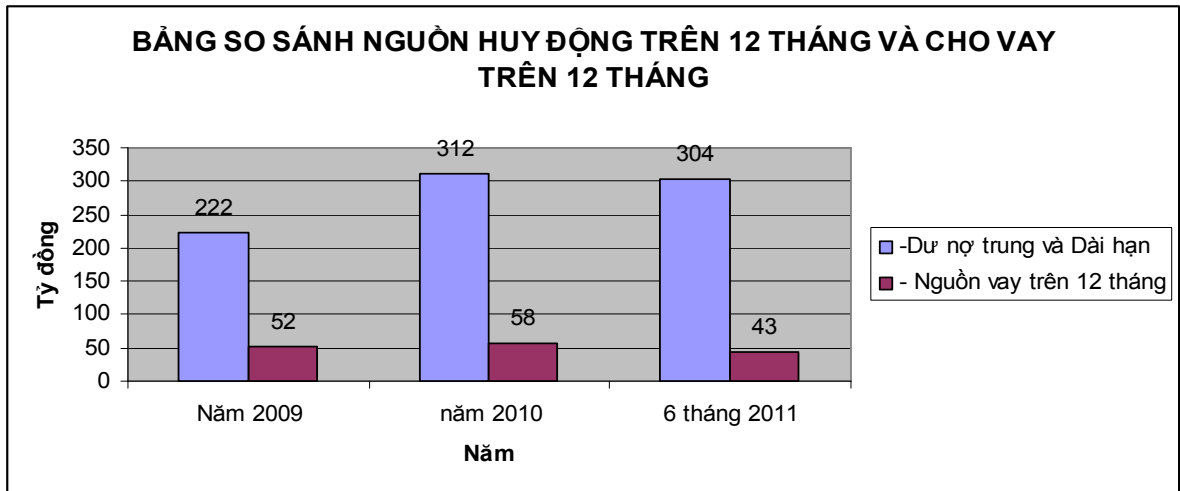
doanh nghiệp đối mặt với khó khăn. Trước tình hình đó, chính phủ đã công bố gói kích cầu 1 tỷ USD sẽ dùng hỗ trợ 4% lãi suất cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, làm cho nguồn vốn khả dụng của hệ thống tăng mạnh. Đồng thời, ngày 21/10 quyết định giảm lãi suất của NHNN chính thức có hiệu lực. NHNo&PTNT liên tục giảm lãi suất cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

**Biểu 2.2.2: Tình hình dư nợ theo kỳ hạn nợ tại chi nhánh**



Dư nợ tín dụng theo kỳ hạn vay, dư nợ tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ, khoảng 70% tổng dư nợ. Số còn lại khoảng 30% là dư nợ trung và dài hạn. Trong khi đó, nguồn huy động dưới 12 tháng bình quân khoảng 95% tổng huy động. Sự lệch pha này sẽ dẫn đến dùng vốn ngắn hạn tài trợ cho dự án trung và dài hạn, hậu quả là nguy cơ rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng và rủi ro về lãi suất.

**Biểu 2.2.3: Tình hình dư nợ theo kỳ hạn và cho vay tại chi nhánh**



### 2.2.3. Hoạt động cung cấp dịch vụ

Các ngân hàng hiện nay có xu hướng tăng tỷ trọng nguồn thu từ phí dịch vụ, giảm dần nguồn thu truyền thống như cho vay, nhằm đa dạng nguồn thu, giảm thiểu rủi ro. Với chính sách đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, phát triển rộng mạng lưới và áp dụng chính sách ưu đãi đối với khách hàng. Ban giám đốc chi nhánh đã tạo điều kiện cho công tác khuyến khích các tiện ích dịch vụ ngân hàng, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng nhằm thu hút đông đảo khách hàng sử dụng dịch vụ. Kết quả, thu dịch vụ 6 tháng năm 2011 đạt: 3,870 tỷ đồng, tăng 21 % so với năm 2010 ( 3,198 tỷ đồng), và chiếm 8.79% trong tổng thu nhập.

\* Dịch vụ kinh doanh đối ngoại: Tính đến 30/6/2011, Thanh toán quốc tế: Doanh số thanh toán hàng xuất là 1989 ngàn USD, thị phần 2.2% trên địa bàn. Kinh doanh ngoại tệ: Doanh số mua bán 2.668 ngàn USD bằng 54% năm 2010. Hoạt động kiều hối: Doanh số chi trả 2.377 ngàn USD bằng 93% năm 2010. Thanh toán biên mậu: không phát sinh.

\* Dịch vụ thanh toán trong nước: Tính đến 30/6/2011, tổng doanh số thanh toán qua ngân hàng 17.394 tỷ đồng, trong đó tiền mặt là 6.866 tỷ đồng, không bằng tiền mặt là 10.528 tỷ đồng.

\* Dịch vụ thẻ: Thẻ là lĩnh vực diễn ra sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng. Số lượng thẻ phát hành đến 30/ 6/ 2011 là: 25.525 thẻ, tăng 9,7% so với đầu năm 2010, Thẻ quốc tế là 56 thẻ. Việc phát triển thẻ ATM đã góp phần đưa thu nhập dịch vụ phí thẻ là 470 triệu đồng, chiếm 53% tổng lượng thẻ tại địa phương. Số dư tài khoản thẻ là 58 tỷ, giảm 6,84 tỷ (-10,5%) so với đầu năm. Kết quả về phát hành thẻ tín dụng quốc tế và phát triển các cơ sở chấp nhận thẻ còn hạn chế, đòi hỏi cần quan tâm hơn nữa.

#### 2.2.4. Kết quả kinh doanh của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.

**Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh**

*ĐVT: Tỷ đồng*

STT	Nội dung	Năm 2009		Năm 2010		6 tháng 2011	
		Gía trị	Tỷ trọng %	Gía trị	Tỷ trọng %	Gía trị	Tỷ trọng %
1	<b>Doanh thu</b>	<b>198</b>	<b>100.00</b>	<b>214</b>	<b>100.00</b>	<b>160</b>	<b>100.00</b>
	Tín dụng	195	98.48	209	97.66	157.3	98.31
	Ngoài tín dụng	3	1.52	5	2.34	2.7	1.69
2	<b>Chi phí</b>	<b>189</b>		<b>185</b>		<b>116</b>	
3	<b>Lợi nhuận</b>	<b>9</b>		<b>29</b>		<b>44</b>	

*Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 và 6 tháng 2011.*

Qua bảng thống kê trên ta thấy Doanh thu và lợi nhuận của chi nhánh tăng dần theo các năm, nhưng dựa chủ yếu là từ tín dụng (chiếm đến 98% ), điều này cho thấy nếu tình hình thị trường tín dụng không tốt sẽ gây ra ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động của Ngân hàng. Thấy rõ trong năm 2009, do huy động lãi cao bậc thang từ năm 2008, và đến 2009, theo chỉ đạo Chính Phủ, NHNo &PTNT Việt Nam, Cho vay ra với lãi suất hỗ trợ, nên lợi nhuận 2009 chỉ là 9 tỷ đồng. Năm 2010, tổng Doanh Thu: 214 tỷ đồng, tăng so với năm 2009 là: 16 tỷ đồng, tương đương 108.08%, chênh lệch thu- chi, có lãi đạt: 29 tỷ đồng. Trong



6 tháng năm 2011, tổng Doanh Thu: 160 tỷ đồng tăng so với năm 2010: 53 tỷ đồng, tương đương 149.53%, chênh lệch thu-chi, có lãi: 44 tỷ đồng, vượt kế hoạch mà chi nhánh đã đặt ra là 38%. Trong bối cảnh kinh tế chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, kinh tế trong nước khó khăn thì thu nhập của chi nhánh đạt được rất đáng ghi nhận.

### 2.3. Thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu

#### 2.3.1. Tình hình chung về nợ quá hạn

Thước đo phổ biến đo lường rủi ro tín dụng là tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu.

**Bảng 2.5: Tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh**

*ĐVT: Tỷ đồng*

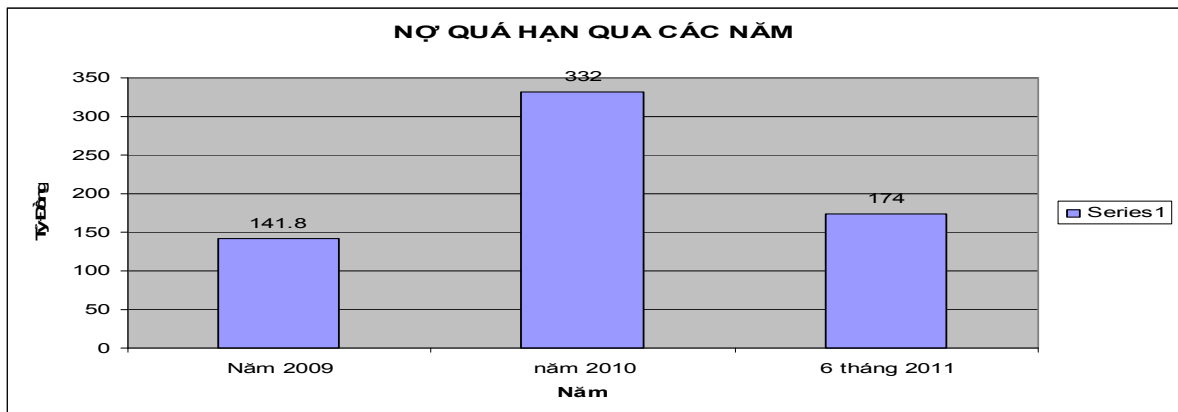
Nợ quá hạn	Năm 2009		năm 2010		6 tháng 2011	
	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %
-Dư nợ nhóm 2	127	89.56	321	96.69	162.4	93.33
-Dư nợ nhóm 3	8.8	6.21	5	1.51	5.6	3.22
-Dư nợ nhóm 4	4	2.82	3.5	1.05	3.8	2.18
-Dư nợ nhóm 5	2	1.41	2.5	0.75	2.2	1.26
<b>Cộng</b>	<b>141.8</b>	<b>100</b>	<b>332</b>	<b>100</b>	<b>174</b>	<b>100</b>
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>774</b>		<b>938</b>		<b>988</b>	
<b>Tỷ lệ nợ quá hạn (%)</b>	<b>18.32</b>		<b>35.39</b>		<b>17.43</b>	

*Nguồn: Ngân hàng NN PTNT Vũng tàu*

Qua bảng ta thấy, tỷ lệ nợ quá hạn lớn nhất năm 2010, trong đó nợ nhóm 2 là chủ yếu, chiếm trên 90% tổng dư nợ quá hạn, đây là nhóm đủ chuẩn, nên mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn cao nhưng không quá lo ngại.

Diễn biến nợ quá hạn của chi nhánh tăng đột biến trong năm 2010, là do năm 2010 là năm khó khăn với nền kinh tế, gói kích cầu hết hiệu lực, các công ty, doanh nghiệp, cá nhân gặp khó khăn trong hoạt động SXKD.

**Biểu 2.3: Tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh**



**2.3.1.1. Phân tích tình hình nợ quá hạn theo thời hạn cho vay**

Qua bảng số liệu ta thấy, dư nợ quá hạn của chi nhánh chủ yếu tập trung vào nhóm cho vay ngắn hạn ( từ 92%-97%). Năm 2009, nợ quá hạn ngắn hạn là: 130,8 tỷ đồng. Đến năm 2010, nợ quá hạn là: 321,5 tỷ đồng. 6 tháng năm 2011 là: 164,8 tỷ đồng. Nguyên nhân ngoài việc kinh tế trong nước khó khăn còn do tỷ trọng cho vay nhóm ngắn hạn lớn, chiếm khoảng 70% tổng số cho vay.

**Bảng 2.6: Phân loại nợ quá hạn theo thời hạn vay**

*ĐVT: Tỷ đồng*

Nợ quá hạn	Năm 2009		năm 2010		6 tháng 2011	
	Gía trị ( Tỷ đ)	Tỷ trọng %	Gía trị ( Tỷ đ)	Tỷ trọng %	Gía trị ( Tỷ đ)	Tỷ trọng %
Ngắn hạn	130.8	92.24	321.5	96.84	164.8	94.71
Trung Hạn	10	7.05	9	2.71	8.0	4.60
Dài hạn	1	0.71	1.5	0.45	1.2	0.69
<b>Cộng</b>	<b>141.8</b>	<b>100.00</b>	<b>332</b>	<b>100.00</b>	<b>174</b>	<b>100.00</b>

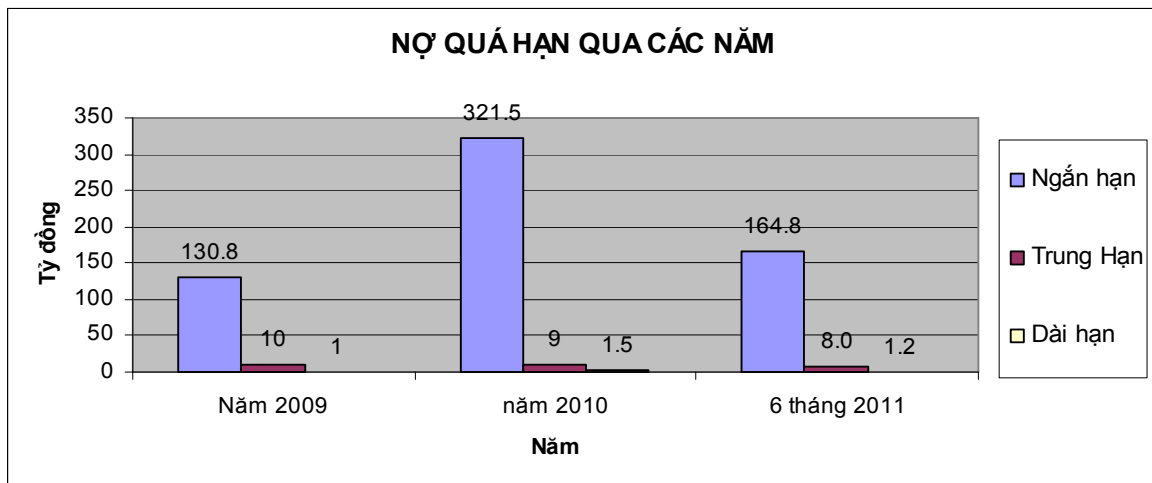
*Nguồn: Ngân hàng NN PTNT Vũng tàu*

Nợ quá hạn dài hạn rất thấp ( Dưới 2%) cho thấy chi nhánh đã thẩm định, phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng rất tốt đối với các khoản nợ dài hạn.

Nợ quá hạn ngắn hạn có xu hướng tăng lên qua các năm: năm 2009 dư nợ quá hạn ngắn hạn là: 130,8 tỷ đồng. Đến năm 2010, tăng đột biến: 321,5 tỷ đồng. 6 tháng năm 2011 giảm còn: 164,8 tỷ đồng. Có thể thấy rằng, nợ quá hạn ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất, vào thời điểm kinh tế khó khăn thì tăng đột

biến, do nhu cầu vốn ngắn hạn thường được huy động nóng. Đây là dấu hiệu của rủi ro tín dụng.

**Biểu 2.3.1: Nợ quá hạn theo thời hạn cho vay tại chi nhánh**



Nguyên nhân, nợ quá hạn ngắn liên tục tăng do nền kinh tế bị khủng hoảng và suy thoái trong phạm vi toàn cầu, đã tác động đến Việt Nam. Nền kinh tế Việt Nam liên tục lạm phát, Chính phủ thực hiện chính sách tài khóa và tiền tệ thắt chặt, trong lĩnh vực tài chính- ngân hàng sử dụng chính sách thắt chặt cho vay, chính điều này làm cho người đi vay gặp nhiều khó khăn, thiếu vốn để duy trì hoạt động sản xuất, mất thanh khoản, và hoàn trả vốn không đúng hạn.

### 2.3.1.2. Phân tích tình hình nợ quá hạn theo thành phần kinh tế.

**Bảng 2.7: Phân loại nợ xấu theo thành phần kinh tế.**

*Đơn vị tính : tỷ đồng*

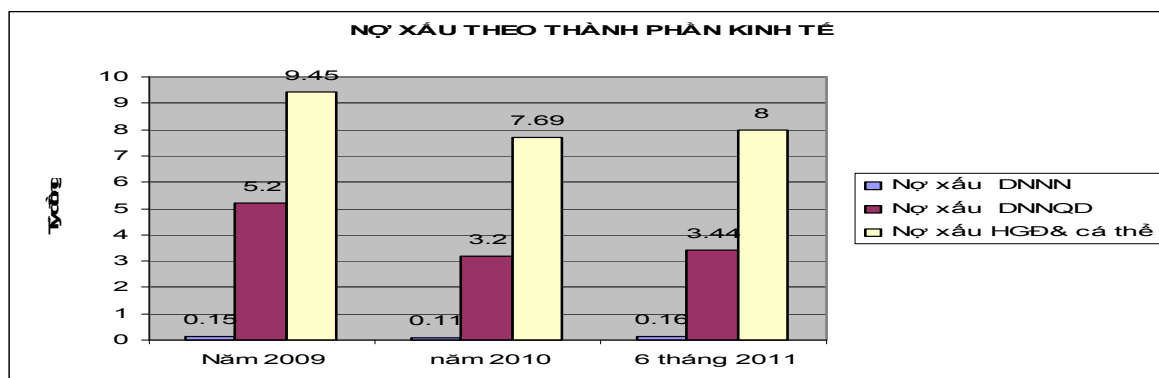
Nợ xấu	Năm 2009		năm 2010		6 tháng 2011	
	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %
- DNNN	0.15	1.01	0.11	1.00	0.16	1.38
- DNNQD	5.2	35.14	3.2	29.09	3.44	29.66
- HGD& cá thể	9.45	63.85	7.69	69.91	8	68.97
<b>Cộng</b>	<b>14.8</b>	<b>100</b>	<b>11</b>	<b>100</b>	<b>11.6</b>	<b>100</b>

*Nguồn: Ngân hàng NN& PTNT Vũng tàu*

Về cơ cấu nợ xấu theo thành phần kinh tế thì nợ xấu của chi nhánh chủ yếu tập trung ở Hộ gia đình cá thể, chiếm trên 60% tổng dư nợ xấu. Năm 2009, nợ

xấu của Hộ gia đình cá thể là: 9,45 tỷ đồng. Năm 2010, là: 7,69 tỷ đồng, giảm so với năm 2009 là: 1,76 tỷ đồng. 6 tháng năm 2011, là: 8 tỷ đồng, tăng nhẹ so với năm 2010 là: 0.31 tỷ đồng. Nợ xấu của các DNNQD chiếm khoảng 30% tổng nợ xấu, DNNN chiếm tỷ trọng rất nhỏ khoảng 1% tổng nợ xấu.

**Biểu 2.3.2: Nợ xấu theo thành phần kinh tế tại chi nhánh**



### 2.3.2. Tình hình nợ xấu.

Theo quy định hiện hành “ Nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4,5 quy định tại điều 6 hoặc điều 7 trong quyết định 18/2007/QĐ-NHNN”. Nợ xấu là một tiêu chí quan trọng để đánh giá chất lượng tín dụng của một ngân hàng. Chúng ta hãy xem xét tình hình nợ xấu của chi nhánh qua bảng sau:

**Bảng 2.8: Tình hình nợ xấu của chi nhánh.**

*ĐVT: Tỷ đồng*

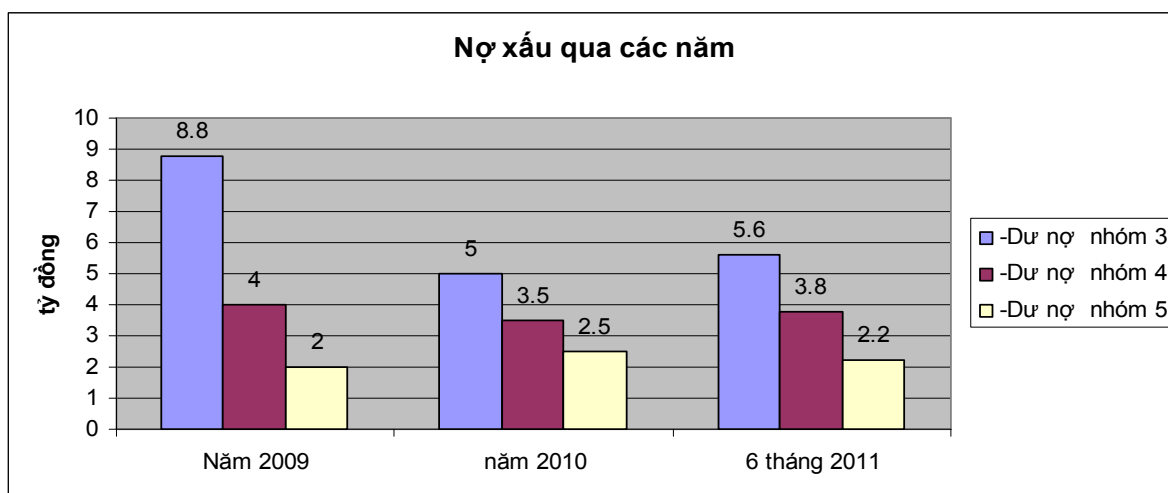
Nợ quá hạn	Năm 2009		năm 2010		6 tháng 2011	
	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %	Gía trị Tỷ Đồng	Tỷ trọng %
-Dư nợ nhóm 3	8.8	59.46	5	45.45	5.6	48.28
-Dư nợ nhóm 4	4	27.03	3.5	31.82	3.8	32.76
-Dư nợ nhóm 5	2	13.51	2.5	22.73	2.2	18.97
<b>Cộng nợ xấu</b>	<b>14.8</b>	<b>100.00</b>	<b>11</b>	<b>100.00</b>	<b>11.6</b>	<b>100.00</b>
<b>Tổng Dư nợ</b>	<b>774</b>		<b>938</b>		<b>998</b>	
<b>Tỷ lệ nợ xấu %</b>	<b>1.91</b>		<b>1.17</b>		<b>1.16</b>	

*Nguồn: Ngân hàng NN PTNT Vũng tàu*

Tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh qua 3 năm luôn ở mức thấp dưới 2%. Năm 2009, tỷ lệ nợ xấu cao là: 1,91% là do trong năm này nền kinh tế chịu ảnh

hưởng nặng nề của suy thoái kinh tế toàn cầu. Năm 2010, tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh giảm mạnh, do đã xử lý dứt điểm nhiều món nợ vay xấu.

**Biểu đồ 2.4: Tỷ trọng các nhóm nợ xấu tại chi nhánh**



Trong nhóm nợ xấu, nợ nhóm 3 chiếm tỷ trọng cao nhất, tiếp đó là nhóm 4 và 5. Theo thời gian số tuyệt đối và tỷ trọng đều giảm, chứng tỏ chất lượng tín dụng được tăng lên.

Tỷ lệ nợ xấu thấp, Tỷ lệ nợ quá hạn cao, điều này cho thấy hoạt động của các đơn vị, cá nhân là rất khó khăn, dòng vốn huy động nóng, ngắn chi phối, các đơn vị luôn rơi vào tình trạng mong manh giữa nợ quá hạn và nợ xấu. Do Ngân hàng đã cho vay chủ yếu dựa vào hình thức có đảm bảo, và định giá tốt các bất động sản, cùng tỷ lệ cho vay thấp nên nợ xấu đã được khống chế. Tuy nhiên nó cho thấy mức độ rủi ro tiềm tàng là tương đối cao, đặc biệt nếu khó khăn kéo dài, sẽ có nhiều doanh nghiệp, cá nhân không trả được nợ.

### 2.3.3. Công tác trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng

Chi nhánh thực hiện việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo quyết định 493/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của thống đốc NHNN Việt Nam. Trên cơ sở phân loại nợ, đã tiến hành trích lập dự phòng và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động tín dụng. Định kỳ hàng tháng, hàng quý thực hiện phân loại các khoản nợ, trích lập dự phòng và xét duyệt các khoản nợ rủi ro, đồng thời lập phương án thu hồi nợ đã xử lý rủi ro.

**Bảng 2.9: Tình hình trích lập dự phòng rủi ro tại chi nhánh***ĐVT: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2009	năm 2010	6 tháng 2011
Tổng dư nợ	774	938	998
Trích dự phòng	25	11.2	0.5

*Nguồn: Ngân hàng NN PTNT Vũng tàu*

Số tiền trích lập dự phòng của chi nhánh giảm qua các năm 2009, 2010 và 6 tháng 2011. Năm 2009, số tiền trích lập rủi ro tín dụng là 25 tỷ đồng, năm 2010 là: 11,2 tỷ đồng, giảm 23,8 tỷ đồng so với năm 2009. 6 tháng năm 2011, số tiền trích lập dự phòng: 0.5 tỷ đồng. Thực chất việc giảm trích lập dự phòng rủi ro tín dụng giảm là do chất lượng tín dụng tăng.

#### **2.4. Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Vũng Tàu.**

##### **2.4.1. Các biện pháp mà chi nhánh đã thực hiện.**

###### **2.4.1.1. Tổ chức bộ máy quản lý tín dụng**

NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng theo cơ cấu: 1 giám đốc, 2 phó giám đốc, Phòng Kế hoạch Kinh doanh, Phòng kiểm tra, kiểm toán nội bộ giám sát tín dụng. Các bộ phận trong bộ máy được phân công nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Phòng kế hoạch- kinh doanh, làm tất cả các công việc trong quy trình tín dụng từ việc tìm kiếm khách hàng, hướng dẫn khách hàng làm hồ sơ vay vốn, thẩm định, trình phó giám đốc chi nhánh phê duyệt hợp đồng tín dụng, giải ngân, thu hồi nợ. Việc cán bộ tín dụng phụ trách tất cả các khâu của khoản vay có ưu điểm là cán bộ tín dụng có thể kiểm soát chặt chẽ khách hàng vay vốn, hiểu biết khách hàng của mình một cách chặt chẽ và phải chịu trách nhiệm chính đối với mỗi khoản cho vay mình phụ trách.

- Bộ phận kiểm tra giám sát tín dụng trực thuộc phòng kiểm tra, kiểm toán nội bộ của ngân hàng, độc lập với phòng nghiệp vụ kinh doanh. Bộ phận này có nhiệm vụ:

- + Đánh giá mức rủi ro của danh mục tín dụng và quy trình quản trị rủi ro từ góc độ kinh doanh của từng phòng ban nghiệp vụ tại ngân hàng

- + Thường xuyên kiểm tra và đánh giá việc nghiêm túc chấp hành pháp luật, các quy định của NHNN Việt Nam, của NHNo&PTNT nhằm kịp thời phát

hiện những vi phạm, sai lệch, từ đó đề xuất các biện pháp chấn chỉnh, sửa chữa, khắc phục.

+ Định kỳ tiến hành kiểm tra, kiểm soát về hoạt động tín dụng tại ngân hàng.

Như vậy, phòng kinh doanh và bộ phận kiểm tra giám sát tín dụng độc lập (trực thuộc phòng kiểm tra, kiểm toán) phải phối hợp với nhau trong công tác kiểm soát rủi ro tín dụng tại chi nhánh.

#### **2.4.1.2. Thực hiện thu thập thông tin của khách hàng vay**

Sau khi nhận được hồ sơ thông tin khách hàng, cán bộ chấm điểm tín dụng tiến hành điều tra, thu thập, xác minh và sàng lọc để tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư từ các nguồn:

- Hồ sơ do khách hàng cung cấp
- Phỏng vấn trực tiếp khách hàng
- Đi thăm thực địa doanh nghiệp
- Báo cáo nghiên cứu thị trường của các tổ chức chuyên nghiệp.
- Trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng nhà nước Việt Nam
- Các nguồn khác.

Thông qua quá trình thu thập thông tin ngân hàng sẽ biết được chính xác tình hình tài chính, điều kiện kinh doanh và uy tín của khách hàng, từ đó sẽ giảm thiểu rủi ro đáng kể trong quá trình cấp tín dụng cho khách hàng.

#### **2.4.1.3. Thực hiện chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng.**

Hiện nay, quy trình chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng của chi nhánh được thực hiện căn cứ vào tính chất khác nhau giữa các nhóm khách hàng vay vốn mà được phân chia thành hai nhóm: Doanh nghiệp và cá nhân (bao gồm cá nhân và hộ gia đình).

Đối với khách hàng là doanh nghiệp bao gồm 5 nhóm chỉ tiêu cơ bản (*trong đó có 4 chỉ tiêu định lượng phản ánh tình hình tài chính và mức độ uy tín trong quan hệ đối với ngân hàng của khách hàng vay vốn*) để thực hiện chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng đó là: chỉ tiêu lợi nhuận; chỉ tiêu tỷ suất tự tài trợ; hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn; chỉ tiêu nợ xấu tại ngân hàng; chỉ tiêu định tính phản ánh mức độ chấp hành pháp luật của doanh nghiệp.

Đối với khách hàng cá nhân ngân hàng thực hiện tìm hiểu tình hình quan hệ tín dụng của khách hàng trong 2 năm liền kề thời điểm xin vay để xác định chỉ tiêu: tỷ lệ nợ xấu ; chấp hành quy định hiện hành của pháp luật.

**Bảng 3.1: Bảng tiêu chí sử dụng để chấm điểm tín dụng của doanh nghiệp**

STT	Tiêu chí	Trị số	Điểm
1.	Vốn kinh doanh	Từ 50 tỷ đồng trở lên	30
		Từ 40 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	25
		Từ 30 tỷ đồng đến 40 tỷ đồng	20
		Từ 20 tỷ đồng đến 30 tỷ đồng	15
		Từ 10 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng	10
		< 10 tỷ đồng	5
2.	Lao động	Từ 1500 người trở lên	15
		Từ 1000 người đến 1500 người	12
		Từ 500 người đến 1000 người	9
		Từ 100 người đến 500 người	6
		Từ 50 người đến 100 người	3
		< 50 người	1
3.	Doanh thu thuần	Từ 200 tỷ đồng trở lên	40
		Từ 100 tỷ đồng đến 200 tỷ đồng	30
		Từ 50 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	20
		Từ 20 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	10
		Từ 5 tỷ đồng đến 20 tỷ đồng	5
		< 5 tỷ đồng	2
4.	Nộp ngân sách	Từ 10 tỷ đồng trở lên	15
		Từ 7 tỷ đồng đến 10 tỷ đồng	12
		Từ 5 tỷ đồng đến 7 tỷ đồng	9
		Từ 3 tỷ đồng đến 5 tỷ đồng	6
		Từ 1 tỷ đồng đến 3 tỷ đồng	3
		< 1 tỷ đồng	1

Căn cứ vào thang điểm, doanh nghiệp được xếp loại : quy mô lớn, vừa và nhỏ.



**Bảng 3.2: Bảng thang điểm xếp loại theo quy mô doanh nghiệp**

Điểm	Quy mô
1. Từ 70 điểm đến 100 điểm	Quy mô lớn
2. Từ 30 điểm đến 69 điểm	Quy mô vừa
3. Dưới 30 điểm	Quy mô nhỏ

Cán bộ tín dụng thực hiện việc xếp hạng khách hàng là doanh nghiệp thành 10 hạng theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam, có mức độ rủi ro từ thấp đến cao: AAA/ AA/ A/ BBB/ BB/ B/CCC/ CC/ C/ D.

**Bảng 3.3: Bảng xếp hạng mức độ rủi ro khách hàng là doanh nghiệp**

Loại	Đặc điểm	Mức độ rủi ro
AAA: Loại tối ưu	- Tình hình tài chính mạnh;- Năng lực cao trong quản trị - Hoạt động đạt hiệu quả cao;Triển vọng phát triển lâu dài - Rất vững vàng trước các tác động của môi trường kinh doanh;- Đạo đức tín dụng cao	Thấp nhất
AA: Loại ưu	- Khả năng sinh lời tốt;Hoạt động hiệu quả và ổn định; Quản trị tốt; Triển vọng phát triển lâu dài;Đạo đức tín dụng tốt	Thấp, nhưng về dài hạn hơn khách hàng loại AAA
A: Loại tốt	- Tình hình tài chính ổn định, nhưng có những hạn chế nhất định- hoạt động hiệu quả nhưng không ổn định như khách hàng loại AA;- Quản trị tốt;- Triển vọng phát triển tốt.- Đạo đức tín dụng tốt	Thấp
BBB: Loại khá	- Hoạt động hiệu quả và có triển vọng trong ngắn hạn - Tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn có một số hạn chế về tài chính và năng lực quản lý và có thể bị tác động mạnh bởi các điều kiện kinh tế, tài chính trong môi trường kinh doanh.	Trung bình
BB: Loại trung bình-khá	- Tiềm lực tài chính trung bình, có những nguy cơ tiềm ẩn. - Hoạt động kinh doanh tốt trong hiện tại nhưng dễ tổn thương bởi các tác động lớn môi trường kinh doanh do các sức ép cạnh tranh và sức ép từ nền kinh tế nói chung.	Trung bình, khả năng trả nợ gốc và lãi trong tương lai ít được bảo đảm hơn loại BBB
B: Loại trung bình	- Khả năng tự chủ tài chính thấp, dòng tiền biến động. - Hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao, chịu nhiều sức ép mạnh mẽ hơn, dễ bị tác động lớn từ những biến động kinh tế nhỏ.	Cao, do khả năng tự chủ tài chính thấp. Ngân hàng chưa có nguy cơ mất vốn ngay, nhưng lâu dài sẽ khó khăn.
CCC:	- Hiệu quả hoạt động kinh doanh thấp, kết quả kinh doanh	Cao, là mức cao nhất có thể

Loại dưới trung bình	nhiều biến động - Năng lực tài chính yếu, bị thua lỗ trong một hay một số năm tài chính gần đây, và hiện tại đang vật lộn để duy trì khả năng sinh lợi - Năng lực quản lý kém	chấp nhận, xác suất vi phạm hợp đồng tín dụng cao, có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn
CC: Loại xa dưới trung bình	- Hiệu quả hoạt động kinh doanh thấp - Năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn (<90 ngày)	Rất cao, khả năng trả nợ ngân hàng kém. có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn
C: Loại yếu kém	- Hiệu quả hoạt động kinh doanh rất thấp, bị thua lỗ, không có triển vọng phục hồi - Năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn - Năng lực quản lý yếu kém	Rất cao, ngân hàng sẽ phải mất nhiều thời gian và công sức thu hồi vốn cho vay.
D: Loại rất yếu kém	- Các khách hàng này bị thua lỗ kéo dài, tài chính yếu kém, có nợ khó đòi, năng lực quản lý yếu kém.	Đặc biệt cao, ngân hàng hầu như sẽ không thể thu hồi được vốn vay

Căn cứ vào kết quả phân loại trên ngân hàng thực hiện: phân loại để chọn lọc và phát triển khách hàng; ra quyết định cấp tín dụng (xác định hạn mức tín dụng, thời hạn, mức lãi suất, biện pháp bảo đảm tiền vay), giám sát và đánh giá khách hàng khi khoản tín dụng đang còn dư nợ để có biện pháp xử lý và nâng cao năng lực cho vay, thu nợ và xử lý rủi ro.

#### **2.4.1.4. Bảo đảm tiền vay**

Bảo đảm tiền vay là một công cụ quan trọng trong quản lý tiền vay của ngân hàng. Bảo đảm tiền vay nhằm: nâng cao trách nhiệm thực hiện cam kết trả nợ; phòng ngừa gian lận và phòng ngừa rủi ro. Theo nguyên tắc bảo đảm tiền vay của NHNo&PTNT Việt Nam, chi nhánh có quyền lựa chọn và quyết định cho vay có bảo đảm bằng tài sản và chịu trách nhiệm về quyết định của mình. Tùy trường hợp cụ thể, chi nhánh tự tính toán và quyết định mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo, miễn là kết quả tính toán được cho thấy, với trường hợp có rủi ro xảy ra, chi nhánh vẫn có thể thu hồi được nợ gốc, nợ lãi và các chi phí khác từ việc xử lý tài sản đảm bảo. Hiện tại, theo quy định của Agribank chi nhánh Vũng Tàu đang áp dụng mức cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo như sau:

- **Tài sản thế chấp:** Mức cho vay tối đa bằng 75% giá trị tài sản đảm bảo. Riêng mức cho vay tối đa đối với giá trị quyền sử dụng đất do Tổng giám đốc quy định cụ thể từng thời kỳ trong phạm vi nói trên. Đối với bộ chứng từ xuất khẩu thế chấp cho vay: mức cho vay tối đa bằng 100% giá trị bộ chứng từ hoàn hảo.

- **Tài sản cầm cố:**

+ Tài sản cầm cố là giấy tờ có giá: Mức cho vay tối đa bằng số tiền gốc cộng lãi chứng từ có giá trừ số lãi trả cho ngân hàng trong thời gian xin vay.

+ Tài sản cầm cố do khách hàng, bên bảo lãnh giữ, sử dụng hoặc bên thứ ba giữ: mức cho vay tối đa bằng 50% giá trị tài sản đảm bảo.

+ Tài sản cầm cố do ngân hàng giữ: Mức cho vay tối đa bằng 75% giá trị tài sản đảm bảo.

Để đảm bảo nguồn trả nợ thứ hai của ngân hàng, trước khi cho vay, các cán bộ tín dụng của chi nhánh luôn tiến hành thẩm định tính hợp pháp của tài sản bảo đảm tiền vay như: quyền sở hữu, quyền sử dụng hợp pháp của bên bảo đảm, tài sản không thuộc đối tượng tranh chấp, tài sản được mua bảo hiểm theo quy định...cán bộ ngân hàng thường xuyên theo dõi, kiểm tra tài sản để tránh tình trạng mất mát tài sản.

**2.4.1.5. Thực hiện kiểm tra trước, trong và sau cho vay.**

Kiểm tra, giám sát vốn vay: Thực hiện tốt công tác thẩm định trước khi cho vay, kiểm tra giám sát sau khi giải ngân, đảm bảo các khoản cho vay được sử dụng đúng mục đích và ngăn ngừa các nguy cơ rủi ro có thể phát sinh. Các cán bộ tín dụng của chi nhánh thường xuyên theo dõi các khoản vay của khách hàng và thông báo nhắc nhở các khoản vay đến hạn. Cán bộ tín dụng phải thường xuyên thu thập và xử lý thông tin từ hệ thống thông tin tín dụng và phòng ngừa rủi ro của Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro của NHNo&PTNT Việt Nam hoặc thông tin phòng ngừa rủi ro của NHNN (CIC)...về các vấn đề: tình hình thị trường của sản phẩm, dự báo sự biến động của giá cả, thị

phần...Các thông tin từ khách hàng vay: độ tin cậy của những báo cáo tài chính, lĩnh vực đầu tư, uy tín của khách hàng ...

Khi xác định hoạt động kinh doanh của khách hàng xuất hiện các dấu hiệu cảnh báo có nguy cơ rủi ro phát sinh, chi nhánh thực hiện xếp nhóm các khoản vay theo mức độ rủi ro đã xác định và chuyển toàn bộ hồ sơ các khoản nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5 từ phòng tín dụng sang phòng quản lý rủi ro để theo dõi và xử lý.

Một số dấu hiệu rủi ro chi nhánh đã xây dựng được như sau:

- + Khách hàng có ý lảng tránh hoặc thoái thác trả lời cán bộ ngân hàng.
- + Doanh thu bán hàng giảm liên tục
- + Không đáp ứng được các đơn đặt hàng
- + Nhiều tài sản không hoạt động
- + Hàng tồn kho gần như không bán được
- + Nhờ cậy vào một khách hàng hoặc chỉ một nhà cung cấp...

Đánh giá lại tài sản đảm bảo: Để tránh rủi ro, giá trị tài sản đảm bảo tại chi nhánh được đánh giá lại ít nhất sau 6 tháng và ngay sau khi có sự biến động lớn về giá trị tài sản hay giá trị tài sản bị hao mòn vô hình. Trên cơ sở đánh giá lại tài sản bảo đảm, chi nhánh yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm bảo hoặc giảm giá trị dư nợ tương ứng cho phù hợp và lập hợp đồng bảo đảm bổ sung theo quy định.

Điều chỉnh tín dụng: Biện pháp này được thực hiện nhằm đảm bảo khoản cho vay phù hợp với tình hình mới và nhu cầu phát sinh của khách hàng sau thời điểm lập hợp đồng tín dụng. Các biện pháp điều chỉnh tín dụng thường áp dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu gồm: gia hạn nợ, cơ cấu lại nợ, thay đổi lãi suất, thay đổi tài sản đảm bảo.... Tuy nhiên các biện pháp này chỉ được áp dụng trong trường hợp khách hàng có các cam kết mới có tính khả thi hơn, có thể tin cậy được và có tác dụng đến việc thu nợ tốt hơn.

Biện pháp thường được chi nhánh sử dụng là cơ cấu lại nợ, áp dụng cho khách hàng được quyết định duy trì mối quan hệ tín dụng. Để được cơ cấu lại khoản vay, khách hàng phải chứng minh được khả năng hoàn trả đầy đủ cả gốc lẫn lãi khi hết thời hạn cơ cấu lại và khi đó ngân hàng sẽ có biện pháp giám sát chặt chẽ khoản tín dụng này: chủ động đôn đốc khách hàng vay trả nợ lãi và gốc đúng hạn; thỏa thuận với khách hàng định kỳ thu nợ phù hợp với chu kỳ sản xuất, kinh doanh; hoặc thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng về việc quá một số ngày nhất định mà khách hàng vay không trả và không có văn bản đề nghị gia hạn nợ thì ngân hàng sẽ chuyển nợ gốc khoản vay đó sang nợ quá hạn.

Trường hợp khách hàng không thể khắc phục được khó khăn và đang đứng trước nguy cơ mất khả năng thanh toán, buộc các ngân hàng phải dùng các biện pháp như thanh lý tài sản đảm bảo, quan hệ với cấp chính quyền để tìm phương án tối ưu cho việc thu hồi vốn.

#### **2.4.1.6 Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng**

Dự phòng rủi ro là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho tổn thất có thể xảy ra do khách hàng của ngân hàng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết. Dự phòng rủi ro được tính theo dư nợ gốc và hạch toán vào chi phí hoạt động.

Định kỳ hàng quý, chi nhánh thực hiện việc phân loại tài sản có và dự kiến số tiền phải trích lập dự phòng, trình những khoản rủi ro đủ điều kiện xử lý và lập phương án thu hồi nợ.

Phương pháp trích: Trích theo quý. Trong thời hạn 15 ngày làm việc đầu của tháng thứ 3, mỗi quý căn cứ vào số dư tại thời điểm ngày cuối cùng của tháng thứ 2 quý đó thực hiện phân loại và trích lập dự phòng rủi ro. So sánh số phải trích với số dự phòng hiện có: nếu số phải trích lớn hơn, phải trích theo phần thiếu; Nếu số phải trích nhỏ hơn không phải trích tiếp.

#### **2.4.1.7. Xử lý rủi ro tín dụng**

Theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam thì Hội đồng xử lý rủi ro tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu được xử lý các trường hợp sau:

- Khách hàng là DNNN có mức nợ quá hạn từ 2 tỷ đồng trở xuống.
- Các khách hàng còn lại, có mức nợ quá hạn từ 1 tỷ đồng trở xuống.

Các biện pháp xử lý của chi nhánh được phân theo 2 hướng sau:

***Thứ nhất, hướng xử lý tổ chức khai thác.*** Bao gồm:

- Bổ sung tài sản đảm bảo: Khoản vay có biểu hiện bất ổn, nguồn thu không rõ ràng, tài sản bảo đảm có độ khả mại thấp, thấp hơn giá trị khoản vay, có thể yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm bảo:

+ Có sự thỏa thuận giữa hai bên trong hợp đồng tín dụng.

+ Thực hiện các biện pháp bảo đảm theo quy định coi như phần bổ xung trong hợp đồng tín dụng.

- Chuyển nợ quá hạn: Cán bộ tín dụng xác minh những lí do xin gia hạn là không hợp lệ. Đồng thời lập thông báo gửi khách hàng, bám sát nguồn thu để thu nợ. Trường hợp khách hàng có nợ quá hạn đã được lãnh đạo có quyết định xử lý. Cán bộ tín dụng cùng trưởng phòng thực hiện quyết định của lãnh đạo.

- Xử lý các tài sản bảo đảm tiền vay:

+ Bán tài sản bảo đảm tiền vay (trừ tài sản là quyền sử dụng đất và tài sản khác mà pháp luật quy định phải được bán tại tổ chức bán đấu giá chuyên trách)

+ Ngân hàng nhận chính tài sản đảm bảo tiền vay để thay thế chi việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm.

+ Ngân hàng nhận trực tiếp các khoản tiền hoặc tài sản của bên thứ ba trong trường hợp bên thứ ba có nghĩa vụ trả tiền hoặc bán tài sản để trả nợ cho khách hàng vay.

Sau đó, ngân hàng tổ chức thực hiện xử lý bảo đảm tiền vay để thu nợ.

- Khoanh nợ, xóa nợ: Trường hợp sau khi đã áp dụng các biện pháp mà không thu hồi được nợ, trên cơ sở những văn bản quy định, hướng dẫn của Nhà nước về khoanh, xóa nợ, cán bộ tín dụng theo dõi, rà soát điều kiện để tập hợp hồ sơ khoanh nợ, xóa nợ, báo cáo để trình lãnh đạo xem xét quyết định hoặc trình cấp có thẩm quyền quyết định.

***Thứ hai, hướng sử dụng các biện pháp thanh lý.*** Bao gồm:

- Xử lý nợ tồn đọng:

+ Nhóm 1: Nợ tồn đọng có tài sản đảm bảo.

- Những khoản vay tồn đọng, có tài sản bảo đảm, không thể áp dụng hoặc đã áp dụng các biện pháp xử lý tổ chức khai thác nhưng không hiệu quả.
- Đối với nợ có tài sản bảo đảm là tài sản thế chấp, cầm cố, tài sản gán nợ, tài sản tòa án giao cho ngân hàng thì chủ động xử lý theo các hình thức tự bán công khai trên thị trường, bán qua trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản bán cho công ty mua bán nợ của Nhà nước...
- Đối với nợ có tài sản đảm bảo chưa đầy đủ thủ tục pháp lý và hiện không có tranh chấp tập hợp trình các cấp có thẩm quyền hoàn thiện thủ tục pháp lý để ngân hàng bán nhanh tài sản thu hồi nợ.
- Đối với nợ có tài sản đảm bảo chưa bán được, ngân hàng có thể cải tạo, sửa chữa, nâng cấp tài sản để bán, cho thuê, khai thác kinh doanh, góp vốn liên doanh bằng tài sản thu hồi nợ.

+ Nhóm 2: Nợ không có tài sản đảm bảo và không còn đối tượng để thu

Ban chỉ đạo cơ cấu lại tài chính cho các ngân hàng thương mại xem xét quá trình chính phủ cho phép xóa nợ bằng vốn ngân sách.

+ Nhóm 3: Nợ tồn đọng không có tài sản đảm bảo và con nợ còn tồn tại, hoạt động.

- Căn cứ vào thực trạng và khả năng trả nợ của doanh nghiệp, đánh giá lại nợ thực hiện các biện pháp tổ chức khai thác như: chuyển nợ thành vốn góp kinh doanh, liên doanh, mua cổ phần, giãn nợ, miễn giảm lãi suất hoặc vay vốn đầu tư thêm.
- Bán nợ để thu hồi vốn theo quy chế mua bán nợ.

- Thanh lý doanh nghiệp: Ngân hàng chủ động tổ chức họp hội đồng chủ nợ, kiến nghị giải thể, phá sản doanh nghiệp thu hồi công nợ, trong trường hợp:

- Doanh nghiệp thua lỗ kéo dài, không còn khả năng phục hồi.

- Đã thực hiện các biện pháp khai thác nhưng không thu hồi được nợ
- Phân tích đánh giá doanh nghiệp, tình hình hiện tại là không thể vãn hồi.

- Khởi kiện: Ngân hàng tiến hành các thủ tục khởi kiện con nợ ra tòa để thu hồi nợ, theo đúng trình tự tố tụng của pháp luật.

#### **2.4.2. Kết quả đạt được trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro.**

Trong những năm qua nhờ sự cố gắng của Ban giám đốc, cán bộ nhân viên trong việc hạn chế rủi ro tín dụng, ngân hàng đã đạt được kết quả như sau:

+ Mặc dù tốc độ tăng trưởng tín dụng cao, nhưng chi nhánh vẫn duy trì được tỉ lệ nợ xấu dưới mức 2%. Chi nhánh đã thực hiện nghiêm túc công tác quản lý nợ quá hạn, tuân thủ việc định kỳ gia hạn nợ, gia hạn và giãn nợ theo đúng quy định. Xác định chính xác nợ quá hạn để trích lập dự phòng rủi ro theo đúng quy định, đảm bảo hiệu quả kinh doanh. Công tác xử lý nợ xấu hiệu quả đã góp phần nâng cao năng lực tài chính, tạo cơ sở vững chắc cho sự phát triển của chi nhánh.

+ Song song với việc tăng cường dư nợ tín dụng tốt và nâng cao chất lượng tín dụng, chi nhánh cũng rất quan tâm tới công tác xử lý nợ tồn đọng, tất cả các khoản nợ tồn đọng đều được rà soát và phân tích những khó khăn thuận lợi để tìm ra các biện pháp xử lý cho phù hợp nhất. Chi nhánh đã ngày càng thực hiện tốt công tác thu hồi nợ tồn đọng, nợ đã xử lý rủi ro, cụ thể là: Thu nợ đã xử lý rủi ro tăng từ 3 tỷ đồng (năm 2009), 20 tỷ đồng (năm 2010) và năm 2011 là 1,8 tỷ đồng.

+ Chi nhánh đã thường xuyên kiểm soát gia tăng tín dụng trên cơ sở cân đối nguồn vốn gắn liền với việc tăng cường kiểm tra, giám sát việc tuân thủ quy trình tín dụng ở từng khâu. Thường xuyên đánh giá, phân tích thực trạng các khoản vay, đặc biệt là các khoản vay có tiềm ẩn rủi ro dẫn đến khả năng không thu được nợ.

+ Chi nhánh đã nâng cao chất lượng báo cáo tín dụng, đảm bảo báo cáo trung thực, chính xác, kịp thời. Thực hiện báo cáo tín dụng hàng tháng, phục vụ



cho công tác phòng ngừa và hạn chế tín dụng tại chi nhánh. Thực hiện đúng quy chế, quy trình nghiệp vụ, đúng quy chế ủy quyền và phán quyết tín dụng.

### **2.4.3. Những tồn tại, hạn chế.**

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, trong công tác phòng ngừa hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh còn những hạn chế sau:

- Chưa có bộ phận phụ trách rủi ro chuyên biệt để phân loại các khoản vay theo mức độ rủi ro, xây dựng giới hạn tín dụng đối với từng khách hàng, nhóm khách hàng, ngành kinh tế, khu vực và xử lý các khoản vay có vấn đề.

- Hệ thống thông tin của chi nhánh Vũng Tàu còn chưa cập nhật, thiếu sự trao đổi thông tin với các ngân hàng, trao đổi với các chi nhánh thuộc cùng hệ thống. Chi nhánh vẫn chưa có phòng thông tin nên chưa thể cung cấp đầy đủ, chính xác và cập nhật thông tin thường xuyên về tình hình của khách hàng.

- Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC) hầu như mới chỉ cung cấp được các số liệu về tình hình tài chính của các doanh nghiệp, chưa có thông tin phi tài chính của doanh nghiệp. Thông tin của ngân hàng nhiều khi phải lấy từ những nguồn không chính thống.

- Hệ thống phân loại và xếp hạng tín dụng mà ngân hàng đang áp dụng, chỉ phân loại khách hàng ra: khách hàng loại A, B, C. Việc đánh giá khách hàng chủ yếu dựa trên phương pháp tài chính, ngân hàng chưa quan tâm đến việc xác định vòng đời của dự án, tình hình biến động của thị trường, khả năng thu hồi vốn, tiến bộ khoa học kỹ thuật công nghệ....Điều này đã ảnh hưởng đến việc xác định thời hạn vay vốn cũng như thời gian thu hồi vốn vay không phù hợp.

- Mất cân đối giữa kỳ huy động và kỳ cho vay, sử dụng vốn ngắn hạn tài trợ vốn dài hạn. Doanh thu, lợi nhuận phụ thuộc quá lớn vào nguồn tín dụng.

- Chi nhánh chưa tạo ra các gói sản phẩm phù hợp với nhu cầu của từng đối tượng khách hàng. Danh mục cho vay của ngân hàng chưa đa dạng. Việc quản trị danh mục cho vay chưa đa dạng hóa nhằm phân tán rủi ro, đồng thời,

cũng cần chỉ ra được tỷ suất sinh lời chấp nhận được thì tỷ trọng đầu tư tối ưu vào mỗi ngành, vùng, quy mô, để rủi ro là thấp nhất.

- Việc xử lý tài sản đảm bảo còn chậm, chưa kết hợp làm việc với cơ quan chức năng để thu hồi nợ được nhanh chóng. Đặc biệt, trong trường hợp khách hàng không có thiện chí giao tài sản, không kí vào biên bản bán tài sản.

#### **2.4.4. Nguyên nhân của những tồn tại trên.**

##### **2.4.4.1. Nguyên nhân khách quan**

Do hệ thống các văn bản hướng dẫn công tác tín dụng còn nhiều bất cập, hoạt động tín dụng liên quan đến nhiều văn bản pháp luật như: Luật các tổ chức tín dụng, quy chế cho vay đối với các tổ chức tín dụng: hoạt động tín dụng liên quan đến nhiều văn bản pháp luật như: Luật các tổ chức tín dụng, quy chế cho vay đối với các tổ chức tín dụng, luật doanh nghiệp, các thông tư hướng dẫn thực hiện các quy định về tín dụng... Tuy nhiên, hệ thống các văn bản này ở Việt Nam đang trong giai đoạn hoàn thiện nên còn chồng chéo, rườm rà, đôi chỗ chưa đầy đủ gây khó khăn cho hoạt động tín dụng ngân hàng.

Nền kinh tế nước ta đang trong quá trình hội nhập, tự do hóa tài chính, vì vậy cạnh tranh diễn ra ngày càng khốc liệt. Bên cạnh đó, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu cũng đã tác động tới Việt Nam khiến cho hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng gặp nhiều rủi ro hơn.

Thị trường chứng khoán, thị trường các sản phẩm phái sinh ở nước ta còn non trẻ, chưa thực sự phát triển. Do đó, việc sử dụng các công cụ phái sinh nhằm phòng ngừa rủi ro tín dụng của ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

Các doanh nghiệp ở nước ta đang trong giai đoạn được sắp xếp, củng cố lại nên còn nhiều bất cập, các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì hầu hết mới thành lập nên thông tin về quá khứ hoạt động chưa có. Chưa có tổ chức nào nghiên cứu và đưa ra hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành làm cơ sở so sánh, đánh giá khách hàng, nguồn tiếp cận thông tin doanh nghiệp của ngân hàng còn hạn chế

khiến cho chi nhánh gặp nhiều khó khăn khi đánh giá, xếp hạng khách hàng để ra quyết định cho vay.

#### **2.4.4.2. Nguyên nhân từ phía khách hàng**

Năng lực lập kế hoạch và thực hiện các dự án của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn yếu kém, gây khó khăn cho các cán bộ tín dụng trong quá trình thẩm định và đánh giá khách hàng. Một số dự án được lập thiếu căn cứ khoa học, thiếu tính khả thi và các số liệu chưa trung thực, bởi một số doanh nghiệp chỉ coi dự án là điều kiện mang tính thủ tục nên không chú trọng vào khâu lập dự án. Từ đó, gây khó khăn cho ngân hàng trong việc xác định mức cho vay hợp lý để phòng ngừa được rủi ro tín dụng xảy ra.

Năng lực điều hành và quản lý của các chủ đầu tư còn hạn chế, yếu kém, nguồn vốn sử dụng không hiệu quả. Điều đó làm cho rủi ro tín dụng của ngân hàng tăng cao.

#### **2.2.4.3. Nguyên nhân từ phía ngân hàng**

NHNo&PTNT Việt Nam đã có quy trình tín dụng áp dụng trong toàn bộ hệ thống tuy nhiên các mẫu văn bản, hợp đồng phục vụ quy trình tín dụng lại chưa rõ ràng, thống nhất và dựa trên những đặc điểm riêng của từng đối tượng khách hàng, từng hình thức vay, dẫn đến việc thực hiện theo quy trình chuẩn rất khó khăn cho cán bộ tín dụng.

Trình độ nghiệp vụ cán bộ tín dụng còn nhiều hạn chế. Số lượng cán bộ tín dụng còn thiếu, đã làm cho công tác đánh giá và quản lý khách hàng gặp nhiều khó khăn. Đội ngũ cán bộ trẻ tuy được đào tạo có bài bản, kiến thức chuyên môn tốt song vẫn còn thiếu kinh nghiệm thực tế. Do vậy, những kết luận của họ còn mang tính lý luận, thiếu thực tiễn.

Chi nhánh quá tin tưởng vào tài sản đảm bảo: Nguyên tắc cho vay phải có tài sản đảm bảo nhưng, đây chỉ là nguồn trả nợ thứ hai, vì vậy với các đơn vị sản xuất kinh doanh tốt, có uy tín thì có thể cho vay tín chấp. Ngược lại, có những khách hàng vay với tài sản thế chấp lớn nhưng dự án kém hiệu quả, làm

ăn thua lỗ, dẫn đến ngân hàng phải phát mại tài sản để thu hồi nợ. Tuy nhiên, việc bán tài sản đảm bảo này lại gặp phải vấn đề về giấy tờ sở hữu tài sản, về giá cả của tài sản.

Hệ thống các giải pháp, biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng của chi nhánh mới chỉ là tự tài trợ là chính, chưa sử dụng nhiều các biện pháp nhằm chuyển giao rủi ro như: Mua bảo hiểm, mua bán nợ, sử dụng các nghiệp vụ phái sinh...

## **KẾT LUẬN**

Chương 2 đã phân tích và đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu thông qua việc đánh giá chung kết quả hoạt động của chi nhánh trong những năm gần đây, đánh giá thực trạng chung qua các tiêu chí cụ thể: Nợ quá hạn, nợ xấu, công tác phân loại trích lập dự phòng rủi ro. Đề Tài cũng chỉ ra các biện pháp mà ngân hàng đã áp dụng để hạn chế rủi ro tín dụng trong thời gian qua. Đồng thời, Đề Tài cũng đưa ra nhận xét và đánh giá về những kết quả mà chi nhánh ngân hàng đã đạt được, những hạn chế và nguyên nhân gây ra những hạn chế đó. Đây chính là cơ sở quan trọng để Đề Tài đưa ra những giải pháp, kiến nghị để khắc phục những vấn đề còn tồn tại của ngân hàng nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng ở mức có thể chấp nhận được trình bày trong chương 3 của Đề Tài.

## CHƯƠNG 3

### MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH VŨNG TÀU

#### 3.1. Phương hướng hoạt động của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.

##### 3.1.1. Định hướng kinh doanh năm 2012 .

Căn cứ vào mục tiêu, nhiệm vụ của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu, căn cứ vào tình hình chung của nền kinh tế, ban lãnh đạo NHNo&PTNT Vũng Tàu đã đề ra định hướng phát triển kinh doanh của chi nhánh trong năm 2012 như sau:

- Tập trung vào công tác huy động vốn, đặc biệt là nguồn vốn huy động từ dân cư, các tổ chức kinh tế và các tổ chức xã hội khác. Chú trọng huy động nguồn vốn trung và dài hạn, cả nội tệ và ngoại tệ.

- Mở rộng cho vay các thành phần kinh tế làm ăn có hiệu quả, có tình hình tài chính lành mạnh, các dự án khả thi và đáp ứng đầy đủ các điều kiện quy định... Tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng và tập trung thu hồi nợ xấu.

- Tập trung triển khai nâng cao chất lượng phục vụ, mở rộng các loại hình sản phẩm dịch vụ, đáp ứng nhanh chóng chính xác và thuận lợi với thị hiếu của khách hàng trong cơ chế thị trường.

- Tập trung triển khai toàn diện có hiệu quả công tác quảng cáo, quảng bá kịp thời các loại hình dịch vụ, sản phẩm công nghệ hiện đại tới khách hàng, nâng cấp phòng giao dịch, thuận tiện và khang trang hơn, đáp ứng tốt hơn công tác phục vụ khách hàng trong giao dịch nhằm nâng cao thương hiệu, uy tín của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu nói riêng và NHNo&PTNT Việt Nam nói chung.

- Kiện toàn và ổn định bộ máy tổ chức, tiếp tục đào tạo và đào tạo lại các mặt nghiệp vụ tín dụng, kế toán, thanh toán quốc tế... đặc biệt nâng cao trình độ tin học và ngoại ngữ cho cán bộ công nhân viên.

- Phát động các phong trào thi đua của cơ quan, đoàn thể, công đoàn...cần thường xuyên gắn liền với từng đợt, kì hoạt động kinh doanh trong quý, năm, đánh giá kết quả và thông báo để toàn thể cán bộ công nhân viên biết, từ đó nhân điển hình tốt trong toàn chi nhánh.

### 3.1.2. Mục tiêu kinh doanh năm 2012

Năm 2012, NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu phấn đấu đạt các chỉ tiêu theo định hướng phát triển kinh doanh đã được đề ra, đó là:

**Bảng 3.4: Chỉ tiêu kinh doanh của chi nhánh năm 2011**

STT	Chỉ tiêu	Mục tiêu năm 2012	% so với năm 2011
1	Tổng nguồn vốn		
	+ Nội tệ	2.100 tỷ đồng	+20%
	+ Ngoại tệ	200 tỷ đồng	+18%
2	Tổng dư nợ		
	+ Nội tệ	1.500 tỷ đồng	+20%
	+ Ngoại tệ	145 tỷ đồng	+20%

+ Dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 chiếm < 1.5% tổng dư nợ

+ Phấn đấu có đủ quỹ thu nhập chi lương tối đa theo quy định của NHNo&PTNT Việt Nam.

+ Triển khai hiệu quả các loại hình dịch vụ, phấn đấu thu dịch vụ tăng từ 25% so với năm 2011.

+ Trích và xử lý rủi ro số nợ còn tồn đọng đúng quy định của ngành, hạn chế tới mức tối đa nợ tồn đọng phát sinh mới. Kiên quyết thu hồi các khoản nợ đến hạn cả gốc lẫn lãi. Tập trung thu hồi nợ đã xử lý rủi ro.

+ Tiếp tục chương trình hiện đại hóa ngân hàng.

### 3.1.3. Định hướng về công tác phòng ngừa hạn chế rủi ro tín dụng

- Trên tinh thần phấn đấu tăng trưởng và nâng cao chất lượng tín dụng phù hợp với kế hoạch đề ra, chi nhánh đưa ra một số định hướng trong hoạt động tín dụng và phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng như sau:

- Giảm tỷ lệ nợ xấu dưới 1.5%. Tập trung quyết liệt rà soát cụ thể từng khoản nợ đã được xử lý, giao chỉ tiêu thu hồi nợ xấu, đặc biệt là các khoản nợ đã được xử lý tới từng cán bộ tín dụng, hàng tháng có đánh giá kết quả thực hiện.

- Nỗ lực chủ động cùng khách hàng hoàn thiện hồ sơ, thủ tục pháp lý về đảm bảo tiền vay để tăng cường trách nhiệm, nghĩa vụ của người vay, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý khi thu hồi nợ.

- Phấn đấu tiếp tục nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng theo tiêu chuẩn quy định, nâng cao năng lực trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, nâng cao năng lực quản lý rủi ro, năng lực phân tích thị trường. Cán bộ tín dụng phải chuyên sâu tác nghiệp, nâng cao tinh thần tự nghiên cứu, có tinh thần trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp, thực hiện tốt nhiệm vụ thẩm định, xét và quyết định cho vay, quản lý kiểm soát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn vay, chủ động thu nợ đầy đủ cả gốc lẫn lãi theo từng kỳ hạn theo hợp đồng vay vốn, phấn đấu không để phát sinh nợ quá hạn mới.

- Tích cực tìm kiếm, tiếp cận khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh, lựa chọn các dự án đầu tư, phương án kinh doanh có tính khả thi, hiệu quả cao, nguồn trả nợ chắc chắn để xem xét cho vay, đảm bảo tăng trưởng đi đôi với chất lượng, an toàn và hiệu quả.

### **3.2. Một số giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh Vũng Tàu.**

Trên cơ sở phân tích thực trạng chất lượng tín dụng tại chi nhánh Vũng Tàu, xin đưa ra giải pháp để nâng cao hơn nữa hiệu quả phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh như sau:

#### **3.2.1. Nâng cao chất lượng thẩm định dự án, phương án kinh doanh.**

Xu hướng hiện nay, quy mô vốn cho vay mỗi hợp đồng tín dụng, mỗi khách hàng ngày càng lớn hơn. Các dự án vay vốn có mục đích đa dạng hơn, lĩnh vực kinh doanh ngày càng có những diễn biến thất thường hơn, tính cạnh tranh giữa các ngân hàng và các định chế tài chính khác cao hơn. Do đó, công

tác thẩm định lại ngày càng quan trọng hơn trước khi quyết định cho vay. Việc thẩm định dự án, phương án sản xuất kinh doanh chính là việc đưa ra những nhận định về khả năng trả nợ của dự án, phương án đó. Mục đích của thẩm định là lượng hóa những rủi ro có thể xảy ra và khả năng kiểm soát những rủi ro của ngân hàng. Trên cơ sở đó, dự kiến những biện pháp phòng ngừa và hạn chế những thiệt hại có thể xảy ra.

Để thực hiện tốt quá trình chuyên môn hóa hoạt động thẩm định, qua đó nâng cao chất lượng thẩm định, Chi nhánh nên quan tâm hàng đầu tới việc tổ chức, quản lý điều hành công tác thẩm định. Việc tổ chức, quản lý điều hành hoạt động thẩm định cần chú trọng vì đây là khâu quan trọng, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh, ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng thẩm định của chi nhánh.

Các dự án được đưa đến chi nhánh có quy mô, lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác nhau. Việc bổ nhiệm, phân công cán bộ cần phải dựa vào khả năng, thực lực của mỗi người, đồng thời phải có sự kết hợp chặt chẽ, cùng hợp tác giúp đỡ lẫn nhau để phát huy trình độ, kinh nghiệm và thế mạnh của mỗi cán bộ nhằm đạt được hiệu quả trong công tác thẩm định. Việc phân công công tác phải gắn chặt với trách nhiệm của mỗi cán bộ thẩm định và kết quả của mỗi dự án mà người đó đảm nhiệm vì như thế trách nhiệm của cán bộ thẩm định mới ngày càng được nâng cao. Chi nhánh nên quy định chi tiết, cụ thể hơn về trách nhiệm cũng như quyền lợi của các cán bộ đối với kết quả thẩm định dự án đầu tư; thực hiện chuyên môn hóa trong công tác, tách bộ phận thẩm định ra khỏi tín dụng và bản thân nghiệp vụ thẩm định cần được chuyên môn hóa theo ngành, lĩnh vực kinh tế và thời hạn của dự án.

Nhằm khắc phục rủi ro đạo đức và thông tin không cân xứng, chi nhánh cần tăng cường hệ thống thông tin nội bộ cũng như thu nhập các thông tin từ bên ngoài.



Trong quá trình thẩm định dự án cần thẩm định uy tín, khả năng tài chính của khách hàng. Trong thực tế, còn nhiều khách hàng cung cấp thông tin không chính xác, không đầy đủ, trong khi công tác thẩm định của chi nhánh chủ yếu dựa trên báo cáo tài chính của khách hàng là việc làm cần khắc phục.

Để đánh giá tính hiệu quả của dự án, trong quá trình thẩm định cần đánh giá dự án trên phương án động, các tình huống có thể xảy ra, trên cơ sở đó so sánh và đánh giá độ nhạy của dự án đó để xem xét quyết định cho vay.

### **3.2.2. Xây dựng và hoàn thiện chiến lược quản trị rủi ro tín dụng**

Thực hiện cải tổ toàn diện các yếu tố ảnh hưởng, tác động đến năng lực quản trị rủi ro, bao gồm: Hoạch định và xây dựng chiến lược và chính sách quản trị rủi ro; tái cơ cấu bộ máy tổ chức; đẩy mạnh áp dụng các công cụ đo lường...

Việc tái cơ cấu bộ máy tổ chức quản trị rủi ro phải được thực hiện theo hướng bộ phận chuyên trách quản lý tách bạch bộ máy quản trị rủi ro độc lập với kinh doanh; tiến tới thực hiện quản trị rủi ro theo ngành dọc, giảm dần mức độ ủy quyền phân cấp theo hàng ngang. Bộ máy giám sát rủi ro tín dụng của chi nhánh là một bộ phận độc lập không tham gia vào quá trình tạo rủi ro, có chức năng quản lý; giám sát rủi ro cho ngân hàng; nhận diện và phát hiện rủi ro; phân tích và đánh giá các mức độ rủi ro trên cơ sở các chỉ tiêu được xây dựng, đề ra các biện pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro, nâng cao chất lượng các công cụ đo lường rủi ro và áp dụng công cụ đo lường rủi ro mới.

### **3.2.3. Tăng cường và sử dụng có hiệu quả tài sản đảm bảo**

Hiện nay, tình hình kinh tế có nhiều diễn biến phức tạp, hoạt động tín dụng ẩn chứa rất nhiều rủi ro. Một trong những biện pháp để đảm bảo an toàn và hạn chế tổn thất khi rủi ro xảy ra là tăng cường cho vay có đảm bảo, đây chính là nguồn thứ cấp thu hồi nợ sau xử lý. Tuy nhiên, việc xác định giá trị tài sản bảo đảm cần khách quan, tài sản bảo đảm phải có khả năng chuyển nhượng, đủ điều kiện pháp lý... Các cán bộ tín dụng cần thường xuyên theo dõi tài sản

bảo đảm, thu thập và nắm bắt thông tin về tài sản cùng loại qua thị trường để có cơ sở định giá tài sản đảm bảo, nếu có biến động lớn cần xem xét định giá lại giá trị tài sản.

Với định hướng tăng cường cho vay có bảo đảm bằng tài sản, trong khi thực tế tài sản của khách hàng nhất là đối với doanh nghiệp nhà nước rất thấp so với dư nợ tại ngân hàng; đồng thời, nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp ngoài quốc doanh hoạt động có hiệu quả, nhưng tài sản đủ cơ sở pháp lý để đảm bảo tiền vay không nhiều. Vì vậy, để tăng tài sản đảm bảo trong cho vay chi nhánh cần có biện pháp sau:

- + Yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm bảo, ngoài tài sản của khách hàng có thể dùng tài sản của cá nhân, chủ tịch hội đồng quản trị, giám đốc, kế toán trưởng, thành viên hội đồng quản trị... đứng ra bảo lãnh để vay vốn ngân hàng, áp dụng các biện pháp cầm cố quyền đòi nợ, bảo lãnh của Tổng công ty.

- + Giảm dần dư nợ nếu khách hàng không đáp ứng đủ điều kiện tài sản bảo đảm theo quy định của ngân hàng.

Đối với việc nhận tài sản đảm bảo, chi nhánh cần thường xuyên xem xét tính hợp lệ, hợp pháp và tính thị trường của tài sản đó. Linh hoạt trong phạm vi cho phép đối với doanh nghiệp có tín nhiệm, kinh nghiệm, kinh doanh hiệu quả.

#### **3.2.4. Phân tán rủi ro tín dụng**

Trong hoạt động tín dụng, rủi ro là điều khó tránh khỏi. Vậy làm thế nào để hạn chế thấp nhất rủi ro có thể xảy ra đồng thời đạt được mục tiêu lợi nhuận. Để thực hiện việc phân tán rủi ro, chi nhánh cần quan tâm đến phương thức sau:

##### **\* Đa dạng hóa phương thức cho vay:**

Trong hoạt động tín dụng có rất nhiều phương thức cho vay như: cho vay hạn mức, cho vay thấu chi, cho vay theo món, cho vay đồng tài trợ

Hiện nay, tại chi nhánh Vũng Tàu chủ yếu áp dụng các phương thức cho vay truyền thống như: cho vay hạn mức tín dụng và cho vay theo món, việc cho vay đồng tài trợ còn hạn chế. Tuy nhiên, thực tế cho thấy hình thức cho vay

đồng tài trợ lại tỏ ra rất an toàn, không có nợ quá hạn, nợ xấu. Vì vậy, ngoài hình thức tín dụng truyền thống, chi nhánh nên áp dụng hình thức cho vay mới, liên kết các ngân hàng khác để cấp tín dụng đối với các dự án cần nhiều vốn, đồng thời cán bộ tín dụng phải có trình độ cao.

**\* Đa dạng hóa khách hàng:**

Việc mở rộng cho vay đối với mọi thành phần kinh tế, mọi đối tượng khách hàng nhằm tránh việc vay quá mức đối với một khách hàng, hạn chế rủi ro khi khách hàng gặp rủi ro không trả được nợ. Với tiềm năng còn khá lớn của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu, hoàn toàn có thể mở rộng đối tượng khách hàng là các DNNN, DNNQD, và cá nhân hộ gia đình, mở rộng mục đích cho vay, mức vay, thời hạn vay.

**\* Thực hiện mua bán nợ**

Mua bán nợ là một nghiệp vụ mang ý nghĩa rất quan trọng đối với ngân hàng thương mại, đặc biệt trong lĩnh vực quản trị. Mua bán nợ là công cụ đặc lực để quản trị doanh nghiệp cho vay hợp lý nhằm tránh rủi ro tập trung. Điều này được thể hiện ở chỗ: khi danh mục cho vay của ngân hàng nằm trong tình trạng mất cân đối, ngân hàng phải chuyển hướng đầu tư để phân tán rủi ro. Tuy nhiên, ngân hàng không thể chờ cho các khoản vay cũ hết hạn sau đó mới thu hồi vốn và chuyển hướng đầu tư, việc này mất nhiều thời gian và đôi khi không hiệu quả. Ngân hàng có thể bán các khoản cho vay nằm trong khu vực tập trung trong doanh mục của mình đồng thời mua lại các khoản cho vay mà trước đây chiếm tỷ trọng không lớn trong doanh mục cho vay nhằm phân tán rủi ro.

Nhưng hiện nay, cũng như phần lớn các ngân hàng, chi nhánh Vũng Tàu nói chung vẫn chỉ áp dụng cách làm truyền thống là xử lý tài sản đảm bảo, không thu hồi được thì khởi kiện. Trong khi đó việc kiện tụng lại mất khá nhiều thời gian và tốn kém về mặt chi phí mà hiệu quả chưa chắc đã đạt được như mong muốn. Chính vì vậy, trong thời gian tới chi nhánh cần đầu tư quan tâm phát triển hơn nữa nghiệp vụ này.

### **\* Thực hiện bảo hiểm tín dụng**

Bảo hiểm tín dụng là hình thức chuyển một phần hoặc toàn bộ rủi ro trong tín dụng cho các tổ chức bảo hiểm. Đây là hình thức rất phổ biến ở các nước khác nhưng lại khá mới ở nước ta và hiện chưa có nhiều ngân hàng thực hiện. Bảo hiểm tín dụng là trong những phương thức rủi ro trong ngân hàng. Bởi lẽ, mặc dù ngân hàng có thể thẩm định được mức độ rủi ro của các khoản vay, nhưng đối với tai nạn do thiên tai thì ngoài khả năng của con người. Chỉ cần khác hàng tổn thất một phần, sản xuất kinh doanh đình trệ thì rủi ro trong ngân hàng rất lớn. Nếu bảo hiểm trả tiền kịp thời, doanh nghiệp có thể sản xuất ngay, khi đó ngân hàng có thể chậm thu hồi chứ không mất vốn.

Hiện tại việc thực hiện Bảo hiểm tín dụng tại NHNo&PTNT nói chung và chi nhánh Vũng Tàu nói riêng đã được ban giám đốc quan tâm và đi vào thực hiện. Trong thời gian tới cần chú trọng để phát triển hơn nữa. Thậm chí một số lĩnh vực tài trợ cần bắt buộc có khoản mục bảo hiểm mới cấp tín dụng.

### **3.2.5. Nâng cao hiệu quả hệ thống thông tin tín dụng**

- Hiệu quả của công tác tín dụng phụ thuộc rất lớn vào độ chính xác của thông tin, nên nâng cao chất lượng tín dụng thông tin là một đòi hỏi khách quan cấp bách. Thông thường ở các nước phát triển nguồn cung cấp thông tin rất nhiều từ các cơ quan thông tin đại chúng hoặc từ các cơ quan chuyên bán thông tin. Ở Việt Nam hiện nay, các cán bộ tín dụng rất khó khăn trong vấn đề nguồn thông tin. Mặc dù, đã có trung tâm thông tin tín dụng CIC nhưng các thông tin ở đây còn nghèo nàn và độ chính xác không cao. Còn hệ thống thông tin tín dụng tại chi nhánh Vũng Tàu mới chỉ dừng lại ở các thông tin rằng khách hàng vay vốn của chi nhánh hiện đang có tài khoản tại ngân hàng nào, số dư bao nhiêu, quá hạn bao nhiêu và sơ lược tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam.

- Trong thời gian tới để nâng cao hiệu quả hệ thống thông tin tín dụng từ đó giúp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng, chi nhánh Vũng Tàu nên thu thập và lưu trữ thông tin thành kho dữ liệu trong đó tập hợp thông tin thành những

lĩnh vực kinh tế khác nhau. Hệ thống thông tin khách hàng, hệ thống phòng ngừa rủi ro trong chi nhánh cần được nâng cấp để hoạt động hiệu quả hơn, trở thành nguồn thông tin thống nhất, chuẩn xác mà khi cần các chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT cũng như các ngân hàng khác đều có thể khai thác dễ dàng. Muốn vậy cần phải đẩy nhanh tốc độ hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, tăng cường trang bị các thiết bị hiện đại phục vụ công tác thu thập và xử lý thông tin. Cụ thể:

Xây dựng bộ máy đánh giá, phân tích, cập nhật thông tin tín dụng nhiều chiều tại chi nhánh. Bộ phận này có nhiệm vụ:

+ Trực tiếp tiếp nhận và xử lý thông tin khách hàng, thông tin giao dịch tín dụng và đưa ra cảnh báo sớm về các rủi ro tín dụng thông qua việc phân tích và xử lý thông tin qua các kênh khác nhau và chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin, đồng thời trực tiếp cung cấp các thông tin pháp lý, tài chính phi tài chính, thông tin về các khoản nợ... thu nhập được nhằm đảm bảo các giao dịch tín dụng được xác lập tại chi nhánh hoặc khu vực an toàn, hiệu quả; lập báo cáo tín dụng; cung cấp thông tin cho NHNo&PTNT và Trung tâm CIC.

+ Là đầu mối thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các cơ sở ban ngành và các công ty tài chính, bảo hiểm, các ngành nghề có liên quan để có định hướng đầu tư đúng đắn trước khi đưa ra các phán quyết tín dụng.

Mở rộng phạm vi đối tượng được đăng nhập và khai thác, sử dụng thông tin tín dụng của trung tâm CIC đối với các chi nhánh đến từng cán bộ tín dụng.

### **3.2.6. Hạn chế rủi ro đạo đức và nâng cao trình độ cán bộ.**

Để hạn chế rủi ro tín dụng cần nâng cao trách nhiệm của cán bộ tín dụng, gắn trách nhiệm với quyền lợi của các cán bộ làm công tác tín dụng. Chi nhánh nên áp dụng chính sách đãi ngộ hợp lý về tiền lương, tiền thưởng, hệ số tiền lương... Do cán bộ tín dụng luôn đối mặt với rủi ro cần phải có chế độ tiền lương đặc biệt để khuyến khích người làm công tác tín dụng, tránh xảy ra rủi ro đạo đức nghề nghiệp. Những cán bộ tín dụng vi phạm quy chế, quy chế, quy

trình nghiệp vụ tín dụng, làm thất thoát vốn nhà nước phải xử lý nghiêm khắc, đặc biệt đối với cán bộ thoái hóa, biến chất. Những cán bộ tín dụng có đạo đức tốt, yêu ngành, yêu nghề, có khả năng tiếp thị kinh doanh tốt, mang lại hiệu quả cao cho ngân hàng thì có chế độ khen thưởng như tăng lương trước hạn... Bên cạnh đó, chi nhánh cần thường xuyên tuyên truyền, phổ biến tư tưởng cho cán bộ tín dụng để mọi người hiểu và chấp hành đúng quy trình nghiệp vụ.

Do hoạt động tín dụng liên quan đến nhiều lĩnh vực, nhiều ngành nghề, sản phẩm, trong khi đội ngũ tín dụng chủ yếu được đào tạo từ các trường kinh tế, kinh nghiệm liên quan đến kỹ thuật bị hạn chế. Đòi hỏi cán bộ tín dụng không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, thường xuyên tìm hiểu các ngành nghề lĩnh vực khác nhau để phục vụ cho hoạt động tín dụng. Công tác đào tạo của chi nhánh cần tập trung vào một số vấn đề như sau: Tăng cường hình thức đào tạo tập trung, kết hợp hình thức tập huấn tại chỗ, hình thức đào tạo này nhằm làm cho cán bộ tín dụng nắm bắt được một số nghiệp vụ nhất định trong thời gian ngắn như: tổ chức các buổi sinh hoạt nghiệp vụ định kỳ, thảo luận các vướng mắc trong công tác tín dụng, văn bản, quy trình nghiệp vụ. Phát động phong trào tự học, tự nghiên cứu, tự nâng cao nhận thức, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ tránh sự tụt hậu trước sự thay đổi của cơ chế thị trường, của công nghệ trong quá trình phát triển và hội nhập của ngân hàng.

Cán bộ tín dụng cần phải chặt chẽ và cần có một số tiêu chuẩn cơ bản sau:

- + Phải được đào tạo chuyên sâu trong lĩnh vực tài chính- ngân hàng.
- + Có khả năng ngoại ngữ, tin học, là điều kiện để phục vụ cho việc nghiên cứu tài liệu, giao dịch và sử dụng máy tính tính toán thẩm định dự án.
- + Có phẩm chất đạo đức: Đây chính là tiêu chuẩn quan trọng đối với cán bộ tín dụng, quyết định đến vấn đề rủi ro đạo đức trong kinh doanh ngân hàng.
- + Hiểu biết về xã hội và có kỹ năng giao tiếp tốt: giúp khách hàng và ngân hàng hiểu nhau hơn, làm cho khách hàng có thiện cảm với ngân hàng, gắn

bó với ngân hàng. Với kỹ năng giao tiếp tốt, cán bộ tín dụng tìm hiểu thêm được nhiều thông tin về khách hàng phục vụ trong xử lý nghiệp vụ.

### **3.2.7. Xử lý nợ quá hạn và nợ khó đòi**

Là biện pháp cuối cùng để hạn chế tối đa những khoản thiệt hại đã xảy ra.

\* Việc xử lý nợ quá hạn, chi nhánh cần có những biện pháp cụ thể như:

+ Phân tích nguyên nhân của khách hàng từ đó có biện pháp tháo gỡ.

+ Đối với những khách hàng có nợ quá hạn có tính chất tạm thời, hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường, chi nhánh xem xét khả năng trả nợ và phương án sản xuất kinh doanh trong thời gian tới để quyết định cho vay. Việc cho vay bảo đảm thu hồi vốn, giúp khách hàng vượt khó khăn và có những biện pháp, có thể áp dụng biện pháp cơ cấu nợ. Căn cứ vào phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng, khách hàng chứng minh được khả năng hoàn trả khi đến hạn sau khi cơ cấu nợ cho khách hàng đòi hỏi chi nhánh phải giám sát chặt chẽ các khoản nợ và hoạt động của khách hàng sau khi cơ cấu lại.

+ Đối với khách hàng khó khăn về tài chính, kinh doanh thua lỗ, khó khắc phục, nợ quá hạn chưa xác định được nguồn trả nợ, chi nhánh cần quản lý chặt chẽ khoản vay và khách hàng trên như sau:

Đối với khoản vay có tài sản bảo đảm:

Tìm khách hàng có khả năng tài chính nhận lại nợ của khách hàng khó khăn để tiếp tục khai thác hiệu quả tài sản bảo đảm bằng khả năng trả nợ.

Chi nhánh rà soát tài sản bảo đảm, tình trạng tài sản, hồ sơ pháp lý có thể phát mại tài sản thu hồi vốn. Phối hợp cùng các bộ, ban, ngành cho tiến hành thanh lý, phát mại tài sản bảo đảm cho vay theo chỉ định để thu hồi vốn.

Trong trường hợp phát mại tài sản bảo đảm cho vay theo chỉ định để thu hồi vốn thì buộc khách hàng phải trả tiếp phần còn lại thông qua việc bán tiếp tài sản, nếu không chi nhánh có thể tuyên bố phá sản

Đối với trường hợp cho vay chỉ định, nếu tài sản phát mại không đủ thu hồi vốn vay, chi nhánh hoàn thiện thủ tục để trình chính phủ xử lý.

Đối với khoản vay không có bảo đảm.

Trong trường hợp này cần kiểm soát chặt chẽ nguồn thu tài chính của khách hàng, các khoản phải thu, nguồn vốn thanh toán của các công trình qua thông báo vốn hằng năm đối với lĩnh vực xây dựng, kỳ thu tiền đối với các lĩnh vực khác và yêu cầu khách hàng cùng chủ đầu tư, người mua hàng cam kết thanh toán chuyển khoản về tài khoản của khách hàng tại chi nhánh.

Tư vấn cho khách hàng bán bớt tài sản không phát huy hiệu quả, không cần sử dụng để trả nợ tiền vay.

Đối với khách hàng là cá nhân: Kết hợp cùng với cơ quan công tác, vận động gia đình thu xếp nguồn trả nợ.

#### **- Biện pháp khởi kiện ra tòa:**

Hiện nay, trong quan hệ kinh tế, việc khởi kiện ra tòa chưa thành thói quen đối với mọi người. Trong nền kinh tế thị trường, chúng ta cần quen dần với việc giải quyết các vụ việc kinh tế qua tòa án kinh tế. Việc khởi kiện ra tòa sẽ có tác dụng đối với khách hàng không có thiện chí trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

Tận thu nợ ngoại bảng và nợ khoanh. Nợ ngoại bảng và nợ khoanh là những khoản nợ không sinh lời, thông thường được ngân hàng chuyển ra ngoại bảng hoặc không tính lãi. Khoản nợ trên có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh của ngân hàng, do phải lấy từ nguồn dự phòng rủi ro để bù đắp, đây chính là lợi nhuận của ngân hàng. Nếu nợ ngoại bảng tăng thì chi nhánh có thể không có lãi do phải trích lập dự phòng nhiều.

#### **3.2.8. Sử dụng các công cụ phái sinh phòng ngừa rủi ro tín dụng.**

Hiện nay, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và chi nhánh NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu nói riêng vẫn chủ yếu áp dụng các biện pháp truyền thống để phòng ngừa rủi ro tín dụng, xử lý nợ xấu cũng như nợ tiềm ẩn rủi ro, đó là thu trực tiếp của khách hàng, sử dụng quỹ dự phòng rủi



ro, cho thuê các tài sản bảo đảm, sử dụng nguồn tái cấp vốn của nhà nước, giãn nợ.

Hiện nay, trên thế giới việc sử dụng các công cụ tài chính Forwards, Option, và Swap vào phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là rất phổ biến nhưng hầu như chưa được áp dụng trong quản lý rủi ro tín dụng ở Việt Nam. Vì vậy, để quản lý rủi ro tín dụng tốt thì các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng như chi nhánh cần tập trung nghiên cứu các sản phẩm phái sinh trên thị trường tiền tệ, thị trường ngoại hối và thị trường hàng hóa, dần đưa vào sử dụng và cung cấp các công cụ phái sinh để phòng ngừa rủi ro. Thêm vào đó, cần tăng cường công tác quan hệ quốc tế nhằm học hỏi kinh nghiệm quản lý rủi ro tín dụng từ các ngân hàng khác từ các nước tiên tiến nhất trên thế giới.

### **3.3. Một số kiến nghị**

#### **3.3.1. Kiến nghị đối với chính phủ và các bộ ngành**

Trong việc hoạch định chính sách, cần cân đối một cách thích hợp giữa các mục tiêu đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế, ổn định tiền tệ và sự phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng thương mại, tránh tình trạng thắt chặt hoặc thả lỏng quá mức, thay đổi định hướng quá đột ngột gây ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng thương mại.

Nhà nước phải không ngừng tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh để khuyến khích sản xuất kinh doanh, tạo hành lang pháp lý vững chắc để các thành phần kinh tế yên tâm bỏ vốn ra đầu tư. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần tiếp tục hoàn thiện, đổi mới môi trường kinh tế, coi đó là giải pháp tổng thể và cơ bản nhất trong quá trình đổi mới mọi lĩnh vực kinh doanh nói chung và lĩnh vực kinh doanh tiền tệ nói riêng.

Trong việc ban hành và thực hiện các cơ chế chính sách pháp luật chủ động đi trước sự phát triển của nền kinh tế xã hội, cần phải thu thập ý kiến các thành phần có tác động để đảm bảo việc thực thi được chính xác, hiệu quả, công bằng và phù hợp với điều kiện thực tế.

Thúc đẩy sự phát triển của các thị trường tài chính, trước hết là thị trường liên ngân hàng, thị trường tiền tệ, thị trường các sản phẩm phái sinh, thị trường mua bán nợ... thêm nhiều cơ hội đầu tư nhằm phân tán, giảm thiểu rủi ro trong hoạt động ngân hàng.

Hoàn thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật như hệ thống thông tin, kiểm toán, kế toán theo chuẩn mực quốc tế... tạo điều kiện cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và ngân hàng thương mại nói riêng phát triển an toàn, bền vững, hội nhập quốc tế.

Chính phủ cần phối hợp với các bộ ngành có liên quan trong quá trình xử lý các vấn đề pháp lý phức tạp như: Đăng ký tài sản đảm bảo, quản lý đất đai, quy hoạch xây dựng, xử lý nợ xấu, tập trung tháo gỡ những vướng mắc khó khăn trong thủ tục phát mại tài sản.

### **3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng nhà nước**

#### **3.3.2.1. Nâng cao chất lượng quản lý, điều hành**

NHNN đóng vai trò là cơ quan điều hành, quản lý vĩ mô trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng. Vì vậy, NHNN cần nâng cao vai trò định hướng trong quản lý và tư vấn cho các ngân hàng thương mại thông qua việc thường xuyên tổng hợp, phân tích thông tin thị trường, đưa ra các nhận định và dự báo khách quan, mang tính khoa học, đặc biệt là liên quan đến hoạt động tín dụng để các ngân hàng thương mại có cơ sở tham khảo, định hướng trong việc hoạch định chính sách tín dụng của mình sao cho vừa đảm bảo phát triển hợp lý, vừa phòng ngừa được rủi ro.

Tiếp tục hoàn thiện cơ chế cho vay, đảm bảo tiền vay trên cơ sở bảo đảm an toàn cho hoạt động tín dụng, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các ngân hàng thương mại, quy định chặt chẽ về trách nhiệm của các ngân hàng thương mại về việc tuân thủ quy chế cho vay và bảo đảm tiền vay, hạn chế bớt các thủ tục pháp lý phức tạp, gây khó khăn cho các ngân hàng thương mại.

NHNN cần xây dựng và hoàn thiện các định chế về các công cụ bảo hiểm tín dụng để các ngân hàng thương mại có thể áp dụng một cách chuẩn xác, kịp thời như: bảo hiểm tiền vay, quyền chọn tín dụng và các công cụ phái sinh khác. Đồng thời, tổ chức đào tạo, hướng dẫn các nghiệp vụ trên để giúp các ngân hàng thương mại vừa đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng, vừa phòng ngừa và phân tán rủi ro trong hoạt động tín dụng.

### **3.3.2.2. Tăng cường thanh tra hoạt động tín dụng của các ngân hàng**

Công tác thanh tra hoạt động tín dụng cần thực hiện thường xuyên hơn và nâng cao trình độ đội ngũ thanh tra viên để có khả năng phát hiện kịp thời các sai sót, xu hướng lệch lạc trong phân tích tín dụng... để chỉ đạo và phòng ngừa, chỉnh sửa và khắc phục một cách triệt để. Quá trình thanh tra cần phòng ngừa xu hướng cạnh tranh không lành mạnh, buông lỏng các điều kiện tín dụng dẫn đến nguy cơ rủi ro trong hoạt động tín dụng của không chỉ một ngân hàng mà cả một hệ thống.

### **3.3.2.3. Nâng cao chất lượng của trung tâm thông tin tín dụng**

Một trong những bộ phận được ngân hàng thương mại sử dụng là Trung tâm thông tin tín dụng (CIC). Và một trong những điều kiện cần thiết để thực hiện quản trị rủi ro tốt là hệ thống thông tin phải đầy đủ, cập nhật, chính xác. Chất lượng thông tin ngày càng cao thì rủi ro trong kinh doanh của tổ chức tín dụng ngày càng giảm. Thông tin tín dụng phải đầy đủ, kịp thời. Bên cạnh đó, cần chú trọng đổi mới và hiện đại hóa các trang thiết bị hệ thống. Cán bộ làm công tác quản lý mạng CIC am hiểu về công nghệ, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp và đưa ra những nhận định, cảnh báo thích hợp.

Hiện nay, các ngân hàng chưa có sự hợp tác tích cực với CIC chủ yếu là do muốn giữ bí mật thông tin về khách hàng để cạnh tranh. Ngân hàng nhà nước cần phải có biện pháp khuyến khích và quy định dần các ngân hàng thương mại hợp tác, cung cấp thông tin một cách đầy đủ cho trung tâm. Thanh tra NHNN nên kiểm tra việc báo cáo, khai thác thông tin của các ngân hàng,

đồng thời có biện pháp xử lý kiên quyết, kịp thời đối với những ngân hàng vi phạm chế độ báo cáo thông tin tín dụng như: báo cáo thiếu, báo cáo thông tin sai lệch. Đồng thời, khuyến khích các ngân hàng sử dụng thông tin tín dụng từ CIC như là một tài liệu bắt buộc phải có trong quá trình thẩm định cho vay.

#### **3.3.2.4. Xây dựng các chỉ tiêu trung bình ngành**

Các chỉ tiêu trung bình ngành là một căn cứ quan trọng để làm tiêu chuẩn cho kết quả phân tích đánh giá khách hàng được đúng đắn, từ đó giảm thiểu rủi ro tín dụng. Do đó, kiến nghị NHNN và các cơ quan phối hợp xây dựng các chỉ tiêu trung bình ngành.

#### **3.3.2.5. Phối hợp với Bộ Tài Chính hoàn thiện và ban hành hệ thống kế toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS)**

Xây dựng các giải pháp hoàn thiện phương pháp kiểm soát và kiểm toán nội bộ trong các tổ chức tín dụng phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Hoàn thiện hệ thống giám sát ngân hàng theo hướng: nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và hệ thống cảnh báo sớm những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng, phát triển và thống nhất công thức giám sát khách hàng trên cơ sở lí luận và thực tiễn; xây dựng cách tiếp cận hoạt động đánh giá chất lượng quản lý rủi ro trong nội bộ các tổ chức tín dụng. Triển khai mạnh hơn nữa các nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro trên thị trường tiền tệ như: quyền chọn, hoán đổi, kỳ hạn, tương lai....

#### **3.3.3. Kiến nghị đối với NHNo&PTNT Việt Nam và CN Vững Tàu.**

Tăng vốn, bao gồm: vốn tự có cấp 1, và cấp 2; Mua lại ngân hàng yếu kém, Ký Hợp đồng thỏa thuận hợp tác hỗ trợ với các ngân hàng. Tái cấu trúc lại vốn huy động, theo hướng tăng nhanh phát hành chứng từ có giá ( kỳ phiếu, chứng chỉ tiết kiệm, trái phiếu), Loại bỏ khỏi danh mục các khoản đầu tư kém hiệu quả, để nâng cao chất lượng tín dụng.

Hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ để làm cơ sở cho chi nhánh thực hiện tốt việc phân loại nợ góp phần quản lý tốt rủi ro. Xây dựng chiến lược

tăng trưởng tín dụng phân theo đối tượng khách hàng, khu vực ngành, và phát triển các chính sách khách hàng dựa vào việc đánh giá, phân loại khách hàng.

Trong thời điểm hiện nay, khi mà chính phủ và NHNN thường xuyên đưa ra các quyết định, nghị quyết nhằm ngày càng hoàn thiện hoạt động của ngân hàng thì NHNo&PTNT Việt Nam cần chỉ đạo, hướng dẫn cụ thể, kịp thời các chủ trương, chính sách đó để chi nhánh Vũng Tàu thực hiện hiệu quả các hoạt động của ngân hàng.

Hội sở chính nên chủ động xây dựng các chính sách quản lý rủi ro tín dụng một cách đồng bộ, kịp thời để chi nhánh có thể áp dụng một cách tốt nhất.

Tạo môi trường thể chế nội bộ minh bạch và lành mạnh, hiệu quả. Xây dựng mối liên kết hỗ trợ giữa các chi nhánh, phòng ban, thường xuyên có sự trao đổi thông tin giữa các chi nhánh.

Kiến nghị NHNo&PTNT Việt Nam cần mở thêm các lớp đào tạo, chia sẻ kiến thức để các cán bộ tín dụng có chuyên môn nghiệp vụ hoàn thiện hơn.

NHNo&PTNT Chi nhánh Vũng Tàu cần thực hiện tốt chính sách của NHNo&PTNT Việt Nam. Nâng cao trình độ cán bộ tín dụng. Mở rộng, đa dạng nguồn huy động, đa dạng nguồn thu và đa dạng khách hàng.

## **KẾT LUẬN**

Trong Chương III đã đưa ra một số giải pháp đối với ngân hàng nhằm góp phần hạn chế rủi ro tín dụng cho ngân hàng. Bên cạnh đó, đưa ra những kiến nghị với Chính phủ và các bộ ngành, Ngân hàng Nhà nước, NHNo&PTNT Việt Nam hoàn thiện hơn môi trường kinh doanh để NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu thành công hơn nữa trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của mình.

## KẾT LUẬN

Như mọi hoạt động kinh doanh khác, hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay đang phát triển mạnh mẽ và nó đã trở thành quan trọng trong việc cung cấp “Vốn ” cho các quá trình sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế. Hoạt động tín dụng của Ngân hàng vừa đem lại lợi nhuận lại vừa tiềm ẩn những rủi ro. Để có thể tồn tại và phát triển các ngân hàng buộc phải khắc phục những khó khăn trước mắt, nâng cao chất lượng tín dụng, loại bỏ các hoạt động kém hiệu quả khỏi danh mục, tái cấu trúc lại nguồn vốn, tỷ trọng nguồn thu... Tuy nhiên việc loại bỏ rủi ro trong hoạt động kinh doanh tín dụng là không thực tế. Vì vậy, trong quá trình hoạt động mỗi ngân hàng phải biết chấp nhận rủi ro ở mức độ nhất định để có được hiệu quả kinh doanh tốt nhất. Cho nên, vấn đề phòng ngừa và hạn chế rủi ro là hoàn toàn cần thiết. Bám sát vào mục tiêu đó, Đề Tài đã hoàn thành được các nội dung sau:

**Thứ nhất,** Đề Tài đã tìm hiểu những lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng, rủi ro tín dụng trong ngân hàng và kinh nghiệm của một số ngân hàng, tập đoàn trên thế giới để từ đó rút ra được những bài học cho ngân hàng thương mại Việt Nam.

**Thứ hai,** Đề Tài đã đi sâu phân tích và đánh giá thực trạng rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.

**Thứ ba,** Thông qua việc đánh giá những ưu điểm cũng như các hạn chế cùng với các nguyên nhân của nó trong công tác phòng ngừa rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu, Đề Tài đã nêu lên một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tại NHNo&PTNT chi nhánh Vũng Tàu.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Văn Tư, **Tiền tệ, Ngân Hàng, Thị trường Tài Chính**, NXB Thống kê, 2001
2. Dương Thị Bình Minh, Sở Đình Thành, **Giáo trình lý thuyết Tài Chính-Tiền tệ**, NXB Thống Kê, 2004
3. Nguyễn Đăng Dòn, **Tín Dụng Ngân Hàng**, NXB Thống Kê, 2005.
4. Nguyễn Đăng Dòn, **Nghiệp Vụ Ngân Hàng Thương Mại**, NXB Thống Kê, 2007.
5. Nguyễn Thị Mùi, **Giáo trình Nghiệp Vụ Ngân Hàng Thương Mại**, NXB Tài Chính, 2006.
6. Hoàng Kim, **Tiền tệ và Ngân Hàng**, NXB Chính Trị Quốc Gia, 2006
7. Peter S.Rose, **Quản trị ngân hàng thương mại**, NXB Tài Chính, 2005
8. Nguyễn Thị Mùi, **Quản lý kinh doanh tiền tệ**, NXB Tài chính, 2005
9. Lê Vinh Danh, **Tiền tệ hoạt động ngân hàng**, NXB Chính Trị Quốc Gia, 2006
10. Sở Đình Thành-Vũ Thị Minh Hằng, **Nhập môn Tài chính- Tiền tệ**, NXB Đại Học Quốc Gia TP.HCM, 2006.
11. Vũ Công Tuấn, **Thẩm định Dự án Đầu tư**, NXB Thành phố, 2005
12. Frederic. S.Mishkin, **Tiền tệ Ngân Hàng Và Thị Trường Tài Chính**, NXB Khoa Học Kỹ Thuật, 1994
13. David Begg, **Kinh Tế Học**, NXB Thống kê, 2007
14. Paul A. Samuelson & W.D Nordhaus, **Kinh tế học**, NXB Thống kê, 1992
15. Lê Bảo Lâm, **Kinh tế Vĩ mô**, NXB Lao Động- Xã Hội, 2007
16. N. Gregory Mankiw, **Kinh tế Vĩ Mô**, NXB Thống Kê, 1996
17. Robert S.Pindick, Daniel L.Robinfeld, **Kinh Tế Học Vĩ Mô**, NXB Thống kê, 1999
18. Michael E.Gordon, **Triết lý Doanh nghiệp**, NXB Lao động Xã Hội, 2008
19. William D.Bygrave & Andrew Zacharakis, **Đầu Tư Tự Doanh**, NXB Tổng hợp TP.HCM, 2008
20. Trần Ngọc Thơ, **Tài Chính Doanh Nghiệp Hiện Đại**, NXB Thống Kê, 2007
21. Nguyễn Thị Ngọc Trang, **Quản Trị Rủi Ro Tài Chính**, NXB Thống Kê, 2007

22. Luật các tổ chức tín dụng- số 02/1997/QH 10
23. Các văn bản NHNN và NHNo&PTNT Việt Nam.
24. Cẩm nang tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam
25. Sổ tay tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam năm 2004
26. Tạp chí ngân hàng các số năm 2009,2010,2011
27. Các tài liệu liên quan khác...