

Lời mở đầu

Trong nền kinh tế thị trường rủi ro trong kinh doanh là không thể tránh khỏi, mà đặc biệt là rủi ro trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng có phản ứng dây chuyền, lây lan và ngày càng có biểu hiện phức tạp.

Trên thế giới người ta thống kê được rất nhiều loại rủi ro cổ hữu trong hoạt động Ngân hàng. Song được quan tâm nhất là rủi ro tín dụng bởi vì trên thực tế, phần lớn thu nhập của các NHTM là từ hoạt động kinh doanh tín dụng, hơn nữa đây lại là lĩnh vực kinh doanh tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất trong các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Trong thời gian thực tập tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng em nhận thấy thực trạng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh đạt kết quả tốt, tỷ lệ nợ quá hạn không cao, song để phát triển hơn nữa thì cần phải nghiên cứu để tìm ra những biện pháp ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng một cách hiệu quả nhất.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên em đã chọn đề tài “**Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng**” để làm luận văn tốt nghiệp.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu thành 3 chương.

Chương I: Ngân hàng thương mại và rủi ro tín dụng trong hoạt động của NHTM.

Chương II. Thực trạng rủi ro tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng- Tỉnh Phú Thọ.

Chương III. Giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng.

chương I

ngân hàng thương mại và rủi ro tín dụng trong hoạt động của ngân hàng thương mại

I. Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.

1. Ngân hàng thương mại và vai trò của Ngân hàng thương mại .

1.1 Khái quát về Ngân hàng thương mại.

NHTM là một tổ chức tín dụng kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền gửi đó để cho vay đầu tư, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm các phương tiện thanh toán.

Ngày nay, hoạt động của các tổ chức môi giới trên thị trường tài chính ngày càng phát triển về số lượng, quy mô, hoạt động đa dạng phong phú và đan xen lẫn nhau. Điểm khác biệt giữa NHTM và các tổ chức tài chính khác là NHTM là Ngân hàng kinh doanh tiền tệ, chủ yếu là tiền gửi không kỳ hạn, cung ứng các dịch vụ thanh toán còn các tổ chức tài chính khác không thực hiện chức năng đó.

1.2 Vai trò của Ngân hàng thương mại.

Cùng với sự nghiệp đổi mới và đi lên của đất nước thì không thể phủ nhận vai trò đóng góp to lớn của ngành Ngân hàng.

Thứ nhất: NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế, là công cụ quan trọng thúc đẩy phát triển lực lượng sản xuất.

Thứ hai: NHTM là cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường thông qua hoạt động tín dụng của Ngân hàng đối với các doanh nghiệp.

Thứ ba: NHTM là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Thông qua hoạt động của NHTM, NHTW thực hiện chính sách tiền tệ phục vụ các mục tiêu ngắn hạn hoặc dài hạn của chính phủ bằng các công cụ như: ấn định hạn mức tín dụng, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất tái chiết khấu, nghiệp vụ thị trường mở để tác động tới lượng tiền cung ứng trong lưu thông.

Thứ tư: Là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế.

2. Hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại .

2.1 Hoạt động huy động vốn.

Đây là một trong những nghiệp vụ cơ bản của NHTM và thông qua nghiệp vụ này NHTM thực hiện chức năng tạo tiền. NHTM đã “ góp nhặt “ toàn bộ nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội dưới các hình thức như : nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán... trong đó tiền gửi bao gồm: Tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn. Ngoài ra NHTM còn phát hành thêm chứng chỉ tiền gửi, các trái khoán Ngân hàng hay đi vay từ các Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác.

2.2 Hoạt động sử dụng vốn.

Trong nền kinh tế thị trường, NHTM thực chất cũng là một doanh nghiệp vì vậy khi kinh doanh phải coi lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu và cuối cùng. Để tạo ra lợi nhuận và thu nhập cho Ngân hàng thì các NHTM phải biết sử dụng và khai thác nguồn vốn một cách triệt để và hiệu quả nhất.

Hoạt động cho vay là hoạt động cơ bản đem lại phần lớn lợi nhuận cho các NHTM. Các NHTM dùng nguồn vốn đã huy động được để cho vay từ đó thu lợi nhuận trên cơ sở chênh lệch phí đầu vào và phí đầu ra. Thực hiện nghiệp vụ này các NHTM không những đã thực hiện được chức năng xã hội của mình thông qua việc mở rộng vốn đầu tư, gia tăng sản phẩm xã hội, cải thiện đời sống nhân dân mà còn có ý nghĩa rất lớn đến toàn bộ đời sống kỹ thuật thông qua các hoạt động tài trợ cho các ngành, các lĩnh vực phát triển

công nghiệp, nông nghiệp trong nền kinh tế. Ngoài hoạt động cho vay là chủ yếu, các NHTM còn thực hiện các hoạt động đầu tư hùn vốn liên doanh liên kết, kinh doanh chứng khoán trên thị trường tài chính. Hoạt động này vừa mang lại lợi nhuận cho Ngân hàng vừa góp phần điều hoà lưu thông tiền tệ trong nền kinh tế.

2.3 Hoạt động trung gian thanh toán.

Ngân hàng làm trung gian thanh toán thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng bằng cách cung cấp các công cụ thanh toán thuận lợi như: séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Hoạt động này góp phần làm tăng lợi nhuận thông qua việc thu phí dịch vụ thanh toán và đồng thời làm tăng nguồn vốn cho vay của Ngân hàng thể hiện trên số dư có tài khoản tiền gửi của khách hàng. Ngoài các hoạt động trên, NHTM còn cung cấp cho khách hàng nhiều loại dịch vụ như: Dịch vụ uỷ thác, đại lý tài sản vốn của các tổ chức, cá nhân theo hợp đồng, dịch vụ mua bán ngoại tệ, dịch vụ tư vấn đầu tư chứng khoán cho khách hàng, tham gia bảo lãnh phát hành chứng khoán...

3. Các loại rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

Rủi ro là những biến cố xảy ra ngoài ý muốn không dự tính trước được gây ra những thiệt hại cho một công việc cụ thể nào đó. Trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng thường xảy ra những loại rủi ro sau:

Rủi ro tín dụng: Là những tổn thất mà Ngân hàng phải gánh chịu khi khách hàng không trả hoặc không trả đúng hạn tiền gốc và tiền lãi.

Rủi ro lãi suất: Là những tổn thất cho Ngân hàng khi lãi xuất thị trường có sự biến đổi.

Rủi ro hối đoái: Là loại rủi ro do sự biến động của tỷ giá hối đoái trên thị trường. Rủi ro này xuất hiện khi Ngân hàng không có sự cân bằng về trạng thái ngoại hối tại thời điểm tỷ giá biến đổi

Rủi ro thanh khoản: Rủi ro thanh khoản phát sinh khi người gửi tiền đồng thời có nhu cầu rút tiền gửi ở Ngân hàng ngay lập tức. Khi gặp phải

trường hợp này các Ngân hàng phải bán các tài sản có tính lỏng thấp với giá rẻ hay vay từ NHTW.

Rủi ro về nguồn vốn: Thường xảy ra một trong hai trường hợp sau .

- Trường hợp thừa vốn tức là vốn bị ứ đọng không cho vay và đầu tư được, vì vậy không sinh lãi trong khi đó Ngân hàng vẫn phải trả lãi hàng ngày cho người có tiền gửi vào Ngân hàng.

- Trường hợp thiếu vốn: Xảy ra khi Ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu cho vay và đầu tư hoặc không đáp ứng được nhu cầu thanh toán của khách hàng.

Ngoài ra còn có các loại rủi ro khác như: rủi ro công nghệ, rủi ro quốc gia gắn liền với các hoạt động đầu tư.

II. Rủi ro tín dụng của NHTM.

1. Khái niệm rủi ro tín dụng.

Là rủi ro do một khách hàng hay một nhóm khách hàng vay vốn không trả được nợ cho Ngân hàng. Trong kinh doanh Ngân hàng rủi ro tín dụng là loại rủi ro lớn nhất, thường xuyên xảy ra và gây hậu quả nặng nề có khi dẫn đến phá sản Ngân hàng.

Ngày nay, nhu cầu về vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh, cải tiến trang thiết bị kỹ thuật, nâng cao công nghệ và các nhu cầu phục vụ sản xuất kinh doanh luôn tăng lên. Để đáp ứng nhu cầu này, các NHTM cũng phải luôn mở rộng quy mô hoạt động tín dụng, điều đó có nghĩa là rủi ro tín dụng cũng phát sinh nhiều hơn.

Rủi ro tín dụng là loại rủi ro phức tạp nhất, việc quản lý và phòng ngừa nó rất khó khăn, nó có

thể xảy ra ở bất cứ đâu, bất cứ lúc nào... Rủi ro tín dụng nếu không được phát hiện và xử lý kịp thời sẽ nảy sinh các rủi ro khác.

2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.

2.1 Nguyên nhân từ phía Ngân hàng.

Thực tế kinh doanh của Ngân hàng trong thời gian qua cho thấy rủi ro tín dụng xảy ra là do những nguyên nhân sau:

- Ngay hàng đưa ra chính sách tín dụng không phù hợp với nền kinh tế và thể lệ cho vay còn sơ hở để khách hàng lợi dụng chiếm đoạt vốn của Ngân hàng.

- Do cán bộ Ngân hàng chưa chấp hành đúng quy trình cho vay như: không đánh giá đầy đủ chính xác khách hàng trước khi cho vay, cho vay không, thiếu tài sản đảm bảo, cho vay vượt tỷ lệ an toàn. Đồng thời cán bộ Ngân hàng không kiểm tra, giám sát chặt chẽ về tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng.

- Do trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng còn nên việc đánh giá các dự án, hồ sơ xin vay còn chưa tốt, còn xảy ra tình trạng dự án thiếu tính khả thi mà vẫn cho vay.

- Cán bộ Ngân hàng còn thiếu tinh thần trách nhiệm, vi phạm đạo đức kinh doanh như: thông đồng với khách hàng lập hồ sơ giả để vay vốn, xâm tiêu khi giải ngân hay thu nợ, đôi khi còn nể nang trong quan hệ khách hàng.

- Ngân hàng đôi khi quá chú trọng về lợi nhuận, đặt những khoản vay có lợi nhuận cao hơn những khoản vay lành mạnh.

- Do áp lực cạnh tranh với các Ngân hàng khác.
- Do tình trạng tham nhũng, tiêu cực diễn ra trong nội bộ Ngân hàng

2.2 Nguyên nhân từ phía khách hàng.

- Người vay vốn sử dụng vốn vay sai mục đích, sử dụng vào các hoạt động có rủi ro cao dẫn đến thua lỗ không trả được nợ cho Ngân hàng.
- Do trình độ kinh doanh yếu kém, khả năng tổ chức điều hành sản xuất kinh doanh của lãnh đạo còn hạn chế.
- Doanh nghiệp vay ngắn hạn để đầu tư vào tài sản lưu động và cố định.
- Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thiếu sự linh hoạt, không cải tiến quy trình công nghệ, không trang bị máy móc hiện đại, không thay đổi mẫu mã hoặc nghiên cứu nâng cao chất lượng sản phẩm...dẫn tới sản phẩm sản xuất ra thiếu sự cạnh tranh, bị ứ đọng trên thị trường khiến cho doanh nghiệp không có khả năng thu hồi vốn trả nợ cho Ngân hàng.
- Do bản thân doanh nghiệp có chủ ý lừa gạt, chiếm dụng vốn của Ngân hàng, dùng một loại tài sản thế chấp đi vay nhiều nơi, không đủ năng lực pháp nhân.

2.3 Nguyên nhân khác.

- Do sự thay đổi bất thường của các chính sách, do thiên tai bão lũ, do nền kinh tế không ổn định.... khiến cho cả Ngân hàng và khách hàng không thể ứng phó kịp.

- Do môi trường pháp lý lỏng lẻo, thiếu đồng bộ, còn nhiều sơ hở dẫn tới không kiểm soát được các hiện tượng lừa đảo trong việc sử dụng vốn của khách hàng.

- Do sự biến động về chính trị - xã hội trong và ngoài nước gây khó khăn cho doanh nghiệp dẫn tới rủi ro cho Ngân hàng.

- Ngân hàng không theo kịp đà phát triển của xã hội, nhất là sự bất cập trong trình độ chuyên môn cũng như công nghệ Ngân hàng.

- Do sự biến động của kinh tế như suy thoái kinh tế, biến động tỷ giá, lạm phát gia tăng ảnh hưởng tới doanh nghiệp cũng như Ngân hàng.

- Sự bất bình đẳng trong đối xử của Nhà nước dành cho các NHTM khác nhau.

- Chính sách Nhà nước chậm thay đổi hoặc chưa phù hợp với tình hình phát triển đất nước.

3. Sự cần thiết phải phòng ngừa rủi ro tín dụng.

- *Đối với bản thân Ngân hàng.*

Các nhà kinh tế thường gọi Ngân hàng là "ngành kinh doanh rủi ro". Thực tế đã chứng minh không một ngành nào mà khả năng dẫn đến rủi ro lại lớn như trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ- tín dụng. Ngân hàng phải gánh chịu những rủi ro không những do nguyên nhân chủ quan của mình, mà còn phải gánh chịu những rủi ro khách hàng gây ra. Vì vậy "rủi ro tín dụng của Ngân hàng không những là cấp số cộng mà có thể là cấp số nhân rủi ro của nền kinh tế".

Khi rủi ro xảy ra, trước tiên lợi nhuận kinh doanh của Ngân hàng sẽ bị ảnh hưởng. Nếu rủi ro xảy ra ở mức độ nhỏ thì Ngân hàng có thể bù đắp bằng khoản dự phòng rủi ro (ghi vào chi phí) và bằng vốn tự có, tuy nhiên nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng mở rộng kinh doanh của Ngân hàng. Nghiêm trọng hơn, nếu rủi ro xảy ra ở mức độ lớn, nguồn vốn của Ngân hàng không đủ bù đắp, vốn khả dụng bị thiếu, lòng tin của khách hàng giảm tất nhiên sẽ dẫn tới phá sản Ngân hàng. Vì vậy việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là một việc làm cần thiết đối với các NHTM.

- *Đối với nền kinh tế.*

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

không những là vấn đề sống còn với Ngân hàng mà còn là yêu cầu cấp thiết của nền kinh tế góp phần vào sự ổn định và phát triển của toàn xã hội.

chương II

thực trạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện đoàn hùng - tỉnh phú thọ

I. Khái quát về chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng.

1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển của chi nhánh.

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện Đoàn Hùng được thành lập từ tháng 2 năm 1981 với tên gọi ban đầu là Ngân hàng nhà nước huyện Đoàn Hùng. Từ khi thành lập đến năm 1988 Ngân hàng nông nghiệp huyện Đoàn Hùng là một Ngân hàng cơ sở đảm nhận nhiệm vụ huy động vốn chủ yếu bằng hình thức tiết kiệm và thực hiện chức năng cung ứng vốn tiền mặt cho toàn bộ cơ quan hành chính sự nghiệp và đơn vị sản xuất trên địa bàn huyện. Thời kỳ này hoạt động Ngân hàng mang tính bao cấp. Từ khi có nghị quyết Ban chấp hành TW Đảng khoá 6 quyết định chuyển đổi cơ chế quản lý kinh tế từ cơ chế tập chung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước điều này đòi hỏi có sự đổi mới căn bản cơ cấu tổ chức bộ máy và hoạt động của hệ thống Ngân hàng. Thực hiện nghị quyết Ban chấp hành TW Đảng, ngày 26-3-1988 Hội đồng Bộ trưởng ra quyết định chuyển hoạt động Ngân hàng sang kinh doanh xã hội chủ nghĩa và từ ngày 26-3-1988 hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam ra đời với nhiệm vụ kinh doanh tiền tệ, tín dụng và các dịch vụ khác. Trong đó NHNo&PTNT huyện

Đoan Hùng là một đơn vị cơ sở trực thuộc NHNo&PTNT tỉnh Phú Thọ có trụ sở chính đóng tại trung tâm thị trấn Đoan Hùng - Tỉnh Phú Thọ.

Ngân hàng No&PTNT huyện Đoan Hùng là một đơn vị hoạt động trên địa bàn huyện miền núi. Mặc dù những năm gần đây cơ sở hạ tầng nông thôn huyện đã có sự thay đổi, nhưng nhìn chung nền sản xuất hàng hoá và thị trường chưa phát triển mạnh, đời sống của người dân còn khó khăn, dân trí chưa cao đã ít nhiều ảnh hưởng tới hoạt động của Ngân hàng.

Là một Ngân hàng thương mại duy nhất trên địa bàn vừa thực hiện kinh doanh tiền tệ tín dụng vừa thực hiện chính sách tín dụng theo chương trình xoá đói giảm nghèo phục vụ nhiệm vụ chính trị của địa phương. Hiện tại NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng có mạng lưới hoạt động rộng khắp tới các xã thuộc địa bàn toàn huyện. Với mạng lưới hoạt động đó đã rút ngắn khoảng cách từ Ngân hàng tới khách hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho các dự án đầu tư, phương án phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ, phục vụ đời sống của khách hàng.

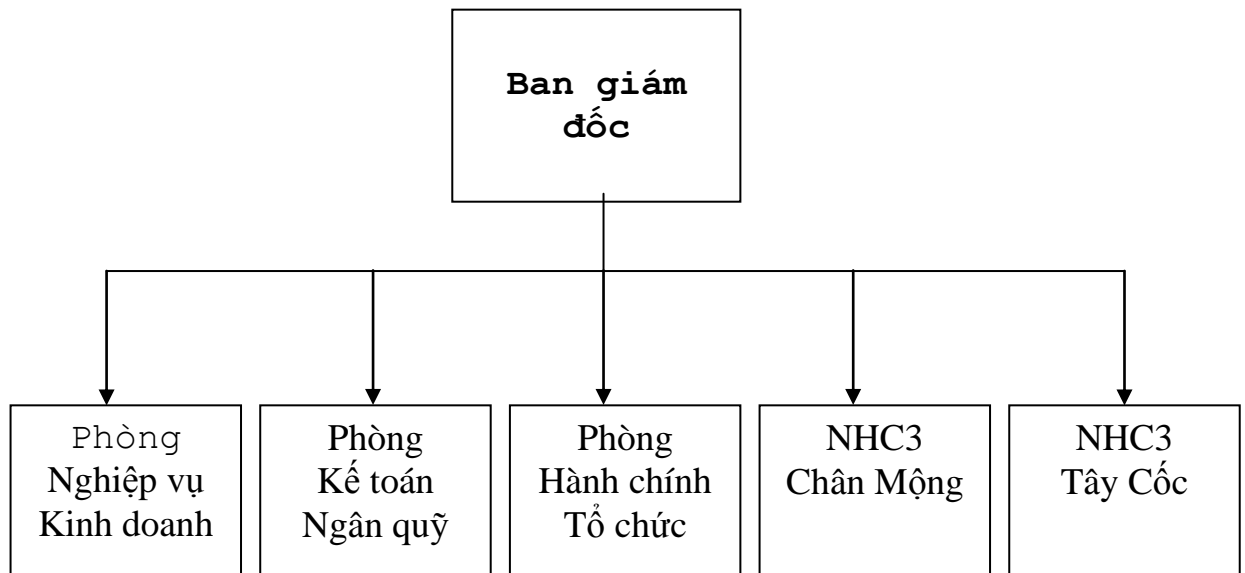
NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng đang từng bước phân đầu để góp phần hoàn thành nhiệm vụ của địa phương đồng thời không ngừng đổi mới để kinh doanh phát triển ổn định, vững chắc, hiệu quả.

2. Cơ cấu tổ chức

Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng có tổng số cán bộ công nhân viên là 43 người với 2 phòng nghiệp vụ, 1 phòng hành chính nhân sự và 2 chi nhánh Ngân hàng cấp 3 trực thuộc. Dưới sự điều hành của ban giám đốc

hoạt động trên địa bàn 26 xã và một thị trấn. Có trụ sở chính tại trung tâm thị trấn Đoàn Hùng.

Mô hình tổ chức của NHNo& PTNT Huyện Đoàn Hùng



3. Tình hình hoạt động kinh doanh.

3.1 Hoạt động huy động vốn.

Huy động vốn là một yếu tố quan trọng của hoạt động Ngân hàng. Trong những năm gần đây Ngân hàng đã luôn chủ động tích cực quan tâm phát triển công tác huy động vốn. Các hình thức huy động cũng được phong phú hơn, thích hợp với nhu cầu đa dạng của người gửi tiền như kỳ phiếu, tiết kiệm kỳ hạn từ 1 đến 24 tháng, tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm dự thưởng. Quan hệ rộng với các tổ chức tín dụng, các tổ chức kinh tế trong và ngoài huyện, phát huy được nội lực và tranh thủ được ngoại lực. Do đó đã góp phần tăng trưởng nguồn vốn, tạo được cơ cấu đầu vào hợp lý.

Bảng1: Tình hình huy động vốn.

(Đơn vị: Triệu đồng VN)

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2003/2004	
	Số tiền	T.T %	Số tiền	T.T %	Số tiền Tăng giảm (±)	% tăng giảm (±)
Tổng vốn huy động	85.35 7	100	101.65 2	100	16.295	119,1
1. Phân theo khách hàng						
TG các tổ chức kinh tế	43.6 86	51,2	53.36 2	52,5	9.676	122,1
TG dân cư	41.6 71	48,8	48.29 0	47,5	6.619	115,9
2. Phân theo tính chất						
TG không kỳ hạn	28.25 6	33,1	30.42 7	29,9	2.171	107,7
TG có kỳ hạn	57.10 1	66,9	71.22 5	70,1	14.12 4	124,7
3. Phân theo loại tiền						
TG nội tệ	78.13 8	91,5	91.28 7	89,8	13.14 9	116,8
TG ngoại tệ	7.219	8,5	10.36 5	10,2	3.146	143,6

(Nguồn tài liệu: Báo cáo hoạt động kinh doanh năm
2003-2004)

Qua bảng số liệu ta thấy vốn huy động của Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng trong những năm qua có mức tăng trưởng cao đã đưa vốn huy động của Ngân hàng từ 85.357 triệu đồng năm 2003 lên 101.652 triệu đồng năm 2004. Vốn huy động năm 2004 tăng 16.295 triệu đồng, đạt mức tăng 19.1 % so với năm 2003.

Trong cơ cấu phân theo khách hàng thì tiền gửi của các tổ chức kinh tế đạt 53.362 triệu đồng, chiếm 52,5% trong tổng nguồn vốn huy động, tăng 9.676 triệu đồng (tăng 22,1%) so với năm 2003. Trong đó tiền gửi dân cư đạt 48.290 triệu đồng, tăng 15,9% so với năm 2003.

Nếu phân theo tính chất của huy động vốn thì tiền gửi không kỳ hạn năm 2004 đạt 30.427 triệu đồng, chiếm 29,9 % trong tổng nguồn vốn, tăng 2.171 triệu đồng tương đương với 7,7 % so với năm 2003. Tiền gửi có kỳ hạn đạt mức 71.225 triệu, chiếm 70,1% trong tổng nguồn vốn, tăng 14.124 triệu đồng tương đương với 24,7% so với năm 2003.

Nếu phân theo loại tiền thì tiền gửi nội tệ năm 2004 là 91.287 triệu đồng, tăng 13.149 triệu đồng tương đương 16,8% so với năm 2003. Tiền gửi ngoại tệ đã quy đổi năm 2004 là 10.365 triệu đồng, tăng 43,6% so với năm 2003.

3.2 Hoạt động cho vay.

Năm 2004 nhờ có nhiều chính sách áp dụng thúc đẩy hoạt động cho vay nên tổng doanh số cho vay tăng nhiều so với năm 2003 và được thể hiện qua bảng số liệu sau.

Bảng 2: Kết quả cho vay của Chi nhánh.

(Đơn vị: Triệu đồng VN)

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2004/2003	
	Số tiền	T.T %	Số tiền	T.T %	Số tiền tăng giảm (±)	% tăng giảm (±)
1. Tổng doanh số cho vay	87.30	100	106.294	100	18.990	121,8
- Cho vay ngắn hạn	4	58,	63.776	60	12.513	124,4
- Cho vay trung, dài hạn	51.26	7	42.518	40	6.477	118
	3	41,				
	36.04	3				
	1					
2. Doanh số thu nợ	72.14	100	99.836	100	27.693	138,4
- Dsố thu nợ ngắn hạn	3	71,	62.204	62,3	10.657	120,7
- Dsố thu nợ trung, dài hạn	51.54	5	37.632	37,7	17.036	182,7
	7	28,				
	20.59	5				
	6					
3. Tổng dư nợ	102.4	100	115.034	100	12.583	112,3
- Dư nợ ngắn hạn	51	55,	61.887	53,8	4.604	108
- Dư nợ trung, dài hạn	57.28	9	53.147	46,2	7.979	117,7
	3	44,				
	45.16	1				
	8					

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2003-2004)

Tổng doanh số cho vay đến ngày 31/12/2004 là 106.294 triệu đồng, tăng 18.990 triệu đồng so với năm 2003, tỷ lệ chiếm 21,8%.

Trong đó:

- Cho vay ngắn hạn năm 2004 tăng 24,4% so với năm 2003.

- Cho vay trung, dài hạn năm 2004 tăng 18,% so với năm 2003.

Doanh số thu nợ năm 2004 tăng so với năm 2003 là 27.693 triệu đồng, tỷ lệ tăng 38.4%.

- Doanh số thu nợ ngắn hạn năm 2004 so với năm 2003 tăng 20,7% .

- Doanh số thu nợ trung, dài hạn tăng 17.036 triệu đồng, tỷ lệ tăng 82,7%.

Tổng dư nợ đến ngày 31/12/2004 là 115.034 triệu đồng, tăng so với năm 2003 là 12.583 triệu đồng, tỷ lệ tăng 12,3%.

- Dư nợ ngắn hạn năm 2004 là 61.887 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 53,8% trong tổng dư nợ và tăng so với năm 2003 là 8%.

- Dư nợ trung, dài hạn cũng tăng so với năm 2003 khoảng 17,7.

Về cơ cấu dư nợ tương đối phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế của địa phương. Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn lớn hơn nhưng không nhiều, đó là một kết cấu hợp lý và thuận lợi.

5. Các hoạt động khác.

❖ Công tác kế toán.

Cho đến nay trong hệ thống NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng đã có gần 700 tài khoản bao gồm cả tài khoản cá nhân và tài khoản các tổ chức kinh tế, DN quốc doanh và DN ngoài quốc doanh.

Một yêu cầu cơ bản trong công tác kế toán đó là năng lực, trình độ vận hành máy, phần mềm ứng dụng để tăng cường công tác quản lý kinh doanh.

Ngân hàng đã ứng dụng một số phần mềm vào công tác kế toán. Quản lý chặt chẽ và bảo đảm cập nhật thông tin nên mọi nghiệp vụ kế toán phát sinh được hạch toán kịp thời và chính xác. Doanh số dịch vụ chuyển tiền điện tử năm sau lớn hơn năm trước cả về số món và số tiền tạo thêm cho Ngân hàng có một nguồn thu nhập tương đối chắc chắn và ổn định.

❖ ***Thanh toán qua Ngân hàng.***

Nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt là một trong những nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng, cho đến nay nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt đã chứng tỏ được nhiều ưu điểm. Do đó thể thức thanh toán này càng được mở rộng và chiếm một vị trí quan trọng không thể thiếu trong nghiệp vụ Ngân hàng.

Bảng 3: Kết quả hoạt động thanh toán năm 2003-2004.

(Đơn vị: Triệu đồng VN)

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2003/2004	
	Số tiền	T. T. %	Số tiền	T. T. %	Số tiền Tăng giảm (±)	Tỷ lệ %
Tổng doanh số thanh toán chung	9.135.626	100	9.702.780	100	567.154	106
1. T. toán bằng tiền mặt	1.872.803	20,5	1.901.745	19,6	28.942	102
2.T. toán không dùng TM	7.262.823	79,5	7.801.035	80,4	538.212	107

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2004)

Tổng doanh số thanh toán bằng tiền mặt năm 2004 tăng 28.942 triệu đồng, tỷ trọng tăng khoảng 2% so với năm 2003, chiếm 19,6% trong tổng doanh số thanh toán.

Thanh toán không dùng tiền mặt năm 2004 là 7.801.035 triệu đồng, tăng so với năm 2003 là 538.212 triệu đồng, tỷ trọng tăng khoảng 7% so với năm 2003, chiếm 80,4 % trong tổng doanh số thanh toán.

ii. thực trạng rủi ro tín dụng tại chi nhánh nhno&ptnt huyện đan hùng

1. Nhận dạng rủi ro tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT Đoan Hùng

Rủi ro tín dụng luôn là một vấn đề được quan tâm đặc biệt đối với mọi Ngân hàng. Trên thực tế, hầu hết các Ngân hàng đều áp dụng các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro nhưng do rầy nhiều nguyên nhân, có nguyên nhân chủ quan và khách quan, rủi ro tín dụng vẫn phát sinh gây ra những thiệt hại đối với Ngân hàng.

Rủi ro tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng được thể hiện dưới các dạng: Nợ quá hạn, nợ giãn và nợ khoan.

Nợ quá hạn

Là khoản vay đã đến hạn trả nợ mà khách hàng chưa trả được đúng như trong hợp đồng tín dụng, cũng không có lý do chính đáng để xin gia hạn nợ, do đó phải chuyển sang nợ quá hạn. Đó là một trong ba loại rủi ro tín dụng nhưng ở mức độ thấp, có nhiều khả năng thu hồi.

Người ta chia nợ quá hạn ra thành 3 loại:

- Nợ quá hạn dưới 6 tháng, được xếp vào loại nợ quá hạn bình thường, có nhiều khả năng thu hồi. Đây là loại nợ quá hạn thường gặp.

- Nợ quá hạn từ 6 tháng đến 12 tháng, được gọi là nợ quá hạn có vấn đề. Khả năng thu hồi nợ khó khăn hơn, Ngân hàng phải mất nhiều công sức để phân tích nguyên nhân, tìm giải pháp, tăng cường đôn đốc, kiểm tra để thu hồi nợ

- Nợ quá hạn trên 12 tháng, được gọi là nợ quá hạn khó đòi. Khả năng thu hồi rất khó khăn, có nhiều phức tạp và phải bằng nhiều biện pháp kể cả phải phát mại tài sản thế chấp, các biện pháp hành chính, pháp luật mới có hy vọng thu được nợ.

Nợ được giãn (gọi tắt là nợ giãn)

Là khoản vay đã đến hạn trả nợ nhưng khách hàng chưa trả được. Ngân hàng Đoàn Hùng đã gia hạn nợ nhưng khách hàng vẫn không trả được vì những lý do khách quan, Ngân hàng Đoàn Hùng đã báo cáo lên Ngân hàng cấp trên và cấp trên dùng quyền hạn của mình xem xét và cho phép giãn nợ.

Nợ được khoan (gọi tắt là nợ khoan)

Là một dạng của rủi ro tín dụng, có những lý do khách quan nên được phép của cấp trên cho khoanh lại, tách ra, theo rỗi riêng, tạo điều kiện cho khách hàng được tiếp tục vay vốn Ngân hàng để duy trì và phát triển sản xuất kinh doanh. Phần lớn các khoản nợ khoanh ở Chi nhánh Ngân hàng Đoàn Hùng là nợ của một số doanh nghiệp nhà nước.

Bức tranh phản ánh các loại rủi ro tín dụng ở NHNo&PTNT Đoàn Hùng được thể hiện qua bảng số liệu dưới đây.

Bảng 4: Các dạng rủi ro tín dụng

(Đơn vị: Triệu đồng VN)

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2003/2004	
	Số tiền	T.T %	Số tiền	T.T %	Số tiền Tăng giảm (±)	% tăng giảm (±)
Tổng số	2.023	100	1.549	100	- 474	77
1. Nợ quá hạn	1.404	69,4	1.058	68,3	-346	75,4
2. Nợ được giãn	429	21,2	339	21,9	-90	79
3. Nợ được khoan	190	9,4	152	9,8	-38	80

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh)

Qua bảng số liệu ta thấy chỉ tiêu về nợ quá hạn của Chi nhánh năm 2004 giảm nhiều so với năm 2003. Cụ thể, nợ quá hạn năm 2004 là 1.058 triệu đồng, giảm 346 triệu tương đương 24,6% so với năm 2003.

Nợ được giãn cũng giảm dần chỉ còn 339 triệu đồng, giảm 21% so với năm 2003.

Nợ được khoan từ 190 triệu đồng năm 2003 giảm xuống còn 152 triệu đồng năm 2004, giảm 20% so với năm 2003.

Như vậy, tình hình các khoản nợ của Chi nhánh giảm đều qua từng năm, đó là dấu hiệu tốt đẹp trong tín dụng của Chi nhánh.

2. Tình hình chung về nợ quá hạn.

Nợ quá hạn của Chi nhánh được thể hiện rõ qua bảng số liệu sau:

Bảng 5. Tình hình nợ quá hạn tại Chi nhánh.

(Đơn vị: Triệu đồng VN)

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	% tăng giảm (±) 2003/2004
Tổng dư nợ	102.451	115.034	12,3
Nợ quá hạn	1.404	1.058	-24,6
Tỷ lệ nợ quá hạn	1,37%	0,92	-0,45

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh)

Qua bảng 5 ta thấy, trong năm 2004 tỷ lệ nợ quá hạn là 0,92% giảm so với năm 2003 là 0,45%. Tỷ lệ nợ quá hạn giảm cho thấy chất lượng tín dụng đã được chú ý và đang chuyển biến theo hướng tích cực. Tuy nhiên Chi nhánh cần phải có nhiều biện pháp để hạn chế và giảm tỷ lệ nợ quá hạn xuống mức thấp nhất.

3. Phân tích nợ quá hạn.

3.1 Theo loại tín dụng và theo thành phần kinh tế.

Bảng 6: Tình hình nợ quá hạn theo loại tín dụng và theo thành phần kinh tế

(Đơn vị: Triệu đồng VN)

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2003/2004	
	Số tiền	T.T %	Số tiền	T.T %	Số tiền tăng giảm (±)	% tăng giảm (±)
Tổng số nợ quá	1.404	100	1.058	100	-346	75,4

hạn						
1. Theo loại tín dụng						
- Nợ QH ngắn hạn	677	48,2	387	36,6	-290	57,2
- Nợ QH trung, dài hạn	727	51,8	671	63,4	- 56	92,3
2. Theo thành phần kinh tế						
- Kinh tế quốc doanh	220	15,7	213	20,1	-7	97
- Kinh tế ngoài QD	1.184	84,3	845	79,9	-339	71,4

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh)

Qua bảng số liệu trên ta thấy nợ quá hạn chủ yếu tập trung vào nợ quá hạn trung, dài hạn và nợ quá hạn đối với các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh.

Thứ nhất: Nếu xét theo loại tín dụng thì nợ quá hạn trung, dài hạn tại Chi nhánh ngày càng tăng, còn nợ quá hạn ngắn hạn có xu hướng giảm dần.

Nợ quá hạn ngắn hạn năm 2004 là 387 triệu đồng, chiếm 36.6% trong tổng nợ quá hạn, giảm so với năm 2003 là 290 triệu đồng

Nợ quá hạn trung, dài hạn năm 2004 là 671 triệu, so với năm 2003 giảm 56 triệu đồng.

Thứ hai: Nếu phân tích nợ quá hạn theo thành phần kinh tế ta thấy nợ quá hạn được tập chung vào thành phần kinh tế ngoài quốc doanh mà chủ yếu là hộ sản xuất kinh doanh. Đó cũng là điều dễ hiểu vì dư nợ đối với thành phần này chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng dư nợ.

Cũng phải nói rằng điều kiện, môi trường sản xuất kinh doanh có vai trò rất lớn đối với kết quả sản xuất kinh doanh. Với điều kiện kinh tế của một huyện miền núi sản xuất hàng hoá chưa phát triển, quy mô sản xuất của các hộ còn nhỏ lẻ, manh mún, phân tán, hiệu quả sản xuất không cao, bên cạnh đó điều kiện tự nhiên lại rất phức tạp dẫn đến rủi ro đối với các hộ là rất lớn.

3.2 Nợ quá hạn theo thời gian.

Nợ quá hạn theo thời gian được phản ánh cụ thể trong bảng số liệu dưới đây.

Bảng 7: Nợ quá hạn phân theo thời gian

(Đơn vị: Triệu đồng VN)

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		So sánh 2003/2004	
	Số tiền	T.T %	Số tiền	T.T %	Số tiền tăng giảm (±)	% tăng giảm (±)
Tổng số nợ quá hạn	1.404	100	1.058	100	346	75,4
1. Nợ quá hạn dưới 180 ngày (NQH bình thường)	355	25,3	229	21,6	-126	64,5
2. Nợ quá hạn từ 180-360 ngày (NQH có vấn đề)	239	17	202	19,1	-37	84,5
3. Nợ quá hạn trên 360 ngày (NQH khó đòi)	810	57,7	627	59,3	-183	77,4

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh)

Qua bảng 7 ta thấy, nợ quá hạn dưới 180 ngày năm 2004 là 229 triệu đồng, chiếm 21,6% trong tổng nợ quá hạn, giảm so với năm 2003 là 126 triệu đồng.

Nợ quá hạn từ 180-360 ngày là 202 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 19,1% trong tổng dư nợ quá hạn và giảm so với năm 2003 là 37 triệu đồng.

Nợ quá hạn trên 360 ngày chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng số nợ quá hạn nhưng cũng giảm so với năm 2003 là 183 triệu đồng.

Tuy nợ quá hạn có xu hướng giảm song nợ quá hạn khó đòi lại chiếm tỷ trọng lớn, do đó cần phải tìm nguyên nhân để có biện pháp phòng ngừa và hạn chế nợ khó đòi phát sinh giảm thiểu.

4. Những kết quả đạt được, tồn tại và nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng.

4.1 Những kết quả đạt được trong công tác phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

Trong thời gian qua NHNo&PTNT Đoàn Hùng đã đạt được những thành tích đáng khích lệ trong công tác phòng chống rủi ro tín dụng, đảm bảo an toàn trong kinh doanh Ngân hàng. Đạt được những thành quả trên là do Ngân hàng đã phân tích tình hình, xác định đúng hướng huy động, luôn đưa ra các giải pháp xử lý tình thế linh hoạt đảm bảo an toàn chất lượng và hiệu quả trong hoạt động. Tỷ lệ nợ quá hạn đã giảm nhiều và đang giữ ở mức có thể chấp nhận được. Ngân hàng cũng đã áp dụng một số giải pháp như:

Tăng quy mô kinh doanh đi đôi với việc nâng cao chất lượng tín dụng hạn chế phát sinh mới nợ quá hạn khó đòi.

Đối với các khoản nợ khó đòi vì lý do khách quan phát sinh từ nhiều năm trước, Chi nhánh đã sử dụng các biện pháp như trình lên Ngân hàng cấp trên xem xét cho phép giãn nợ, giảm lãi suất quá hạn nhằm giảm bớt khó khăn về tài chính để đơn vị được tiếp tục được đầu tư vốn, duy trì sản xuất kinh doanh để có thể trả nợ cho Ngân hàng.

Chi nhánh đã thận trọng, xem xét, thẩm định kỹ hồ sơ vay vốn của khách hàng, xác định chính xác đối tượng vay, thực hiện đúng nguyên tắc và các điều kiện vay vốn. Ngoài ra Chi nhánh còn tư vấn cho khách hàng những phương hướng kinh doanh đúng đắn, nhằm tránh được rủi ro cho khách hàng. Chính nhờ những biện pháp này mà công tác phòng ngừa rủi ro tín dụng tại Chi nhánh đã đạt kết quả khả quan trong thời gian gần đây.

4.2 Tồn tại và nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.

Mặc dù Chi nhánh đã tiến hành nhiều biện pháp để phòng ngừa và hạn chế rủi ro nhưng vẫn không thể tránh khỏi những tồn tại sau:

- Nguồn vốn huy động từ địa phương chưa đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng và chưa ổn định vững chắc. Việc triển khai huy động tiền gửi ngoại tệ chưa tốt dẫn đến hạn chế về nguồn.

- Công tác tín dụng vẫn còn ở trong tình trạng đơn điệu, chủ yếu các hình thức cho vay truyền thống, chưa đa dạng hoá các loại hình tín dụng

- Công tác thẩm định và xét duyệt cho vay vẫn còn nhiều hạn chế như: Việc tính toán nhu cầu vốn,

vòng quay vốn để xác định mức cho vay theo các phương án sản xuất kinh doanh chưa hợp lý dẫn tới thừa vốn. Doanh nghiệp đã sử dụng vào mục đích khác khác ảnh hưởng tới việc trả nợ cho Ngân hàng.

- Công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay chưa được chú trọng đúng mức. Sự kết hợp giữa cán bộ tín dụng và cán bộ kế toán Ngân hàng trong việc theo dõi, đôn đốc để thu nợ chưa được chặt chẽ.

- Về công nghệ Ngân hàng tuy đã được chú trọng đầu tư nhưng vẫn còn chưa đồng bộ, chưa chuẩn hoá hết được các nghiệp vụ, chưa đưa việc quản lý hồ sơ tín dụng vào trong hệ thống máy tính, năng lực và trình độ cán bộ còn hạn chế.

Nguyên nhân của những tồn tại trên.

+ *Nguyên nhân khách quan.*

Do bất khả kháng, do tình hình biến động của nền kinh tế thị trường trong khu vực, một số doanh nghiệp hàng tồn kho còn khá lớn, nợ trong thanh toán chiếm tỷ trọng cao trong tổng số vốn lưu động, nợ nần dây dưa, chiếm dụng vốn lẫn nhau dẫn đến hiệu quả SXKD của một số doanh nghiệp rất thấp. Trong địa bàn huyện Đoan Hùng mặc dù cơ cấu kinh tế chủ yếu là nông, lâm nghiệp nhưng những biến đổi không thuận lợi của nền kinh tế nói chung cũng có phần ảnh hưởng tới địa phương, nhiều hộ gia đình sản xuất nông, lâm nghiệp khi có thu hoạch thì lại không tiêu thụ được sản phẩm hoặc phải tiêu thụ với giá rẻ từ đó đã làm cho quy mô sản xuất không mở rộng được. Đây cũng là một nguyên nhân dẫn đến nợ quá hạn phát sinh.

Thực tế trong những năm qua tình hình khí hậu diễn biến phức tạp, mưa lũ kéo dài ở nhiều nơi trên địa bàn huyện, sâu bệnh ngày một phát triển, vấn đề này cũng ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả SXKD trên địa bàn và đặc biệt với địa bàn của huyện miền núi sản xuất nông, lâm nghiệp là chính thì yếu tố tự nhiên có vai trò hết sức quan trọng. Thiệt hại do thiên tai gây ra tại địa bàn huyện trong những năm qua đã làm cho một khối lượng tín dụng của NHNo&PTNT Đoàn Hùng bị thiệt hại không có khả năng thu hồi.

1.1. Nguyên nhân chủ quan.

Do trình độ một số cán bộ còn hạn chế nên chưa đáp ứng kịp thời đòi hỏi của cơ chế thị trường, một số cán bộ chưa có kinh nghiệm đánh giá đúng hiệu quả và mức độ rủi ro của dự án.

Việc chấp hành quy trình cho vay chưa đúng nguyên tắc, coi nhẹ công tác kiểm tra sau khi cho vay, do đó chưa phát hiện kịp thời những trường hợp khách hàng sử dụng vốn sai mục đích để có biện pháp xử lý kịp thời.

Việc xử lý sai phạm chưa kiên quyết kịp thời, chưa có sự phối hợp đồng bộ chặt chẽ giữa Ngân hàng với chính quyền địa phương và các ban ngành hữu quan trong việc xử lý nợ.

Do quá trình kiểm tra, thẩm định không kỹ càng dẫn đến đánh giá sai về khả năng của khách hàng, cho vay còn căn cứ và coi trọng vào giá trị tài sản thế chấp, chưa chú ý tính toán kỹ về hiệu quả kinh tế tài chính của dự án dẫn đến khả năng thu hồi nợ khó khăn, nợ quá hạn phát sinh dẫn đến rủi ro trong tín dụng

CHƯƠNG III

Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh nhno&ptnt huyện đoàn hùng - tỉnh phú thọ

I. Định hướng phát triển của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng.

Năm 2005 là năm được đánh giá là thuận lợi cho sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Để góp phần thực hiện tốt chiến lược mục tiêu đặt ra của NHNo&PTNT Việt Nam. Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng cũng đặt ra các định hướng và chỉ tiêu phấn đấu như sau:

- Tập trung làm tốt công tác huy động vốn bằng các hình thức huy động và lãi suất thích hợp

- Nâng cao công tác vận động, tuyên truyền quảng cáo, tiếp thị, đổi mới phong cách làm việc, thái độ giao tiếp và công tác thanh toán kịp thời đối với khách hàng.

- Mở rộng cho vay đối với các thành phần kinh tế trên địa bàn.

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế nợ quá hạn gia tăng.

*** Một số mục tiêu cụ thể.**

- Tổng vốn huy động tăng 25% so với năm 2004.

- Tổng dư nợ tăng 20% so với năm 2004.

- Tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1% trên tổng dư nợ.

- Kết quả tài chính: Đảm bảo kinh doanh có lãi.

- Chênh lệch thu lớn hơn chi (lãi) tăng 20% so với năm 2004.

II. Một số giải pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng tại chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng.

Một vai trò to lớn của hoạt động kinh doanh Ngân hàng là hoạt động tín dụng đã đem lại hiệu quả lớn đối với nền kinh tế. Song đây cũng là lĩnh vực mà khả năng xảy ra rủi ro cao, do tính năng hoạt động và mức độ phức tạp của nó. Vì vậy việc phòng ngừa rủi ro nhất là rủi ro tín dụng trong kinh doanh tiền tệ là điều trăn trở, quan tâm của các nhà quản lý Ngân hàng, mọi cấp, là sự sống còn của các NHTM.

Đối với NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng để hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng cần tiến hành đồng bộ và nhịp nhàng một số giải pháp sau.

1. Xây dựng và thực hiện tốt chiến lược khách hàng.

Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng trong nền kinh tế thị trường đòi hỏi Ngân hàng càng phải chú trọng đến khách hàng hơn, bởi khách hàng không chỉ là cơ sở để đảm bảo mở rộng hoạt động cho Ngân hàng mà nó còn là yếu tố đặc biệt quan trọng để đảm bảo an toàn cho hoạt động của Ngân hàng. Do vậy trong quá trình hoạt động của mình NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng cần nghiên cứu khách hàng để từ đó xây dựng cho mình một chiến lược khách hàng và thực hiện nó một cách đúng đắn có hiệu quả nhất. Một mặt của việc nghiên cứu này là để có thông tin chính xác, đầy đủ, kịp thời về khách hàng của mình, mặt khác là cơ sở để mở rộng thị phần của NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng.

Để làm được điều này thì NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng cần có đội ngũ cán bộ tín dụng thu thập, lưu trữ thông tin về các khách hàng đã có hoặc chưa có quan hệ tín dụng với mình. Bởi vì trong quá trình quan hệ tín dụng với chi nhánh, các khách hàng đó đã đưa ra một số chỉ tiêu về tình hình SXKD, dự án... mà phần nào đã bị biến đổi đi để nhằm tạo được quan hệ với Ngân hàng, do đó thực chất SXKD của họ như thế nào thì chưa chắc đã đánh giá đúng và chính xác được. Vì vậy Ngân hàng nên xây dựng riêng cho mình những thông tin về khách hàng, việc làm này cần phải có tổ chức và thực hiện một cách nghiêm túc. Bằng nhiều hình thức khác nhau như tìm hiểu thông qua bạn hàng, qua các phương tiện thông tin đại chúng, qua tiếp xúc với khách hàng... từ những thông tin trên ta có thể đánh giá và sàng lọc được khách hàng có triển vọng không chỉ ở thời điểm nghiên cứu mà còn cả trong tương lai. Tiếp đó bằng những hoạt động ưu đãi nhất định nào đó để lôi kéo họ về phía mình và tiến hành mở rộng thị phần để thu hút khách hàng đó. Như vậy mọi thông tin mà chi nhánh thu được sẽ chính xác hơn, vừa đánh giá được thực lực của khách hàng lại vừa mở rộng được hoạt động tín dụng lại có thể tránh được rủi ro tín dụng.

2. Thực hiện quy trình tín dụng chặt chẽ.

Việc quyết định cho vay hoặc không cho vay đối với khách hàng dựa vào quyết định của cán bộ tín dụng. Tuân thủ quy trình cho vay là một việc quan trọng, nhưng để thực hiện tốt quy trình cho vay nhằm

cắt giảm những thủ tục rườm rà không cần thiết lại, lại vừa đảm bảo đúng và đầy đủ, chặt chẽ về quy trình không phải là đơn giản.

Vì vậy ngay từ khâu bắt đầu thẩm định, đánh giá khách hàng của mình thì chi nhánh cần phải xem xét các yếu tố như khả năng hoạt động sản xuất kinh doanh, các phương án có hiệu quả không, tài sản thế chấp ra làm sao, việc bảo lãnh như thế nào, có độ tin cậy không ?

Khi xét hồ sơ xin vay ta cũng cần xem xét phương án SXKD của khách hàng trong hiện tại và trong tương lai, không nên để trường hợp khách hàng xây dựng phương án mà trong quá trình thực hiện không có tính khả thi, khả năng thực hiện trong tương lai là rất khó khăn dẫn đến nợ quá hạn. Vì vậy phải tăng cường kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn của khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời khi khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, có biểu hiện thua lỗ.

3. Thực hiện các giải pháp phòng ngừa và phân tán rủi ro.

* Đa dạng hoá các loại hình dịch vụ.

Hoạt động của NHTM là kinh doanh đa năng nhưng hoạt động của chi nhánh huyện Đoàn Hùng chủ yếu vẫn là hoạt động tín dụng. Mà tín dụng gặp rất nhiều rủi ro. Vì vậy chi nhánh nên đa dạng hoá các hoạt động nghiệp vụ như: Thực hiện liên doanh, liên kết, thực hiện tín dụng thuê mua, bảo lãnh hay đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng.

* **Cho vay đồng tài trợ.**

Đây là hình thức cho vay trong trường hợp nhu cầu về vốn của khách hàng quá lớn mà một mình chi nhánh không thể đảm đương được hoặc do chi nhánh chủ động phân tán rủi ro tín dụng. Theo đó, mọi vấn đề mức góp vốn, quyền hạn, trách nhiệm, lợi nhuận, tổn thất đều được chia sẻ cho nhiều bên tham gia đồng tài trợ. Như vậy gánh nặng khi cho vay của chi nhánh sẽ được giảm bớt do việc giám sát quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng sẽ được các bên đồng tài trợ chịu trách nhiệm.

* Lập quỹ dự phòng rủi ro.

Đây là biện pháp mà chi nhánh trích, được phép ghi vào để lập quỹ dự phòng rủi ro theo tỷ lệ quy định, trên cơ sở đánh giá mức độ rủi ro đối với từng loại cho vay để trang trải một phần hoặc toàn bộ các khoản tổn thất.

4. Nghiêm chỉnh thực hiện quy chế bảo đảm tiền vay.

Thông thường trước khi ra quyết định cho vay thì Ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có bảo đảm: bảo đảm bằng thế chấp tài sản của người vay, bảo đảm bằng tài sản và bảo lãnh của bên thứ ba, bảo đảm bằng cầm cố, bằng uy tín của người vay. Nhưng trong các hình thức bảo đảm trên thì tài sản thế chấp được coi là công cụ đặc lực nhất để Ngân hàng có khả năng thu hồi nợ khi khách hàng không có khả năng trả nợ. Các thành phần kinh tế quốc doanh khi vay vẫn được ưu tiên hơn hẳn thành phần kinh tế ngoài quốc doanh. Bên cạnh đó một số khách hàng được vay theo chỉ định của chính phủ và không cần tài sản bảo đảm, một số

dù đang kinh doanh thua lỗ nhưng vẫn tiếp tục được vay, do đó nợ quá hạn vẫn tiếp tục phát sinh. Vì vậy để khắc phục tình trạng này, chi nhánh cần phải có quy định chặt chẽ hơn về tài sản bảo đảm cũng như tính chính xác của các giấy tờ sở hữu của khách hàng để tránh khách hàng dùng một tài sản để thế chấp vay nhiều chỗ.

5. Tích cực tìm mọi biện pháp giảm nợ quá hạn.

Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn so với dư nợ của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng dù sao để xảy ra tình trạng nợ quá hạn là một biểu hiện không thuận lợi, sẽ gây ra những đánh giá sai về chất lượng hoạt động của Ngân hàng.

Để giảm nợ quá hạn, trước hết phải hạn chế việc phát sinh nợ quá hạn mới, đồng thời tích cực tiến hành rà soát những khoản nợ quá hạn cũ và dựa trên những thông tin thu được về tình hình tài chính của khách hàng, mối quan hệ vốn có giữa chi nhánh với khách hàng để đề ra những biện pháp xử lý thích hợp, tích cực thu để giảm bớt nợ quá hạn của chi nhánh.

6. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

Việc kiểm tra, kiểm soát nội bộ đóng vai trò quan trọng trong công tác quản trị và điều hành Ngân hàng. Thực tế đã chứng minh nhiều đã gặp phải những tổn thất to lớn do không chú trọng tới hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Đặc biệt trong điều kiện cạnh tranh quyết liệt giữa các Ngân hàng, các dịch vụ đa dạng phong phú, chất lượng tín dụng ngày càng nâng cao thì hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ là

bắt buộc đối với mỗi Ngân hàng. Do vậy thực hiện tốt công tác quản lý, giám sát, thanh tra, kiểm soát nội bộ là tiền đề để nâng cao và phát huy hiệu quả của chi nhánh.

7. Đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ, rèn luyện đạo đức phẩm chất cho cán bộ Ngân hàng.

Đối với Ngân hàng để tạo ra được kết quả trong kinh doanh không những cần có cán bộ có trình độ nghiệp vụ chuyên môn sâu, hiểu biết những vấn đề về thị trường, xã hội rộng rãi mà còn phải có đạo đức, có lòng yêu nghề, nhanh nhạy trong quá trình xử lý nghiệp vụ và không làm mất đi những cơ hội kinh doanh mang lại lợi nhuận cao cho Ngân hàng. Vì vậy, ngay từ bây giờ Chi nhánh phải không ngừng xây dựng cho mình một chiến lược phát triển nhân sự lâu dài và hợp lý, gắn liền với chiến lược phát triển chung của Chi nhánh.

Tóm lại, để phòng ngừa được rủi ro tín dụng khi cho vay có rất nhiều biện pháp cần làm. Những biện pháp trên đây thuộc về yếu tố chủ quan có nghĩa là NHNo&PTNT Đoàn Hùng cần phải cố gắng thực hiện tốt, phát huy vai trò và sức mạnh của mình. Ngoài ra cần phải có sự kết hợp từ phía khách quan đó là về môi trường pháp lý, chính sách, chế độ, từ phía khách hàng của Ngân hàng theo hướng thuận lợi thì mới có thể phòng ngừa và hạn chế rủi ro hiệu quả nhất.

II. Một số kiến nghị.

1. Đối với Ngân hàng Nhà nước.

Rủi ro tín dụng không chỉ do các NHTM phải gánh chịu và có biện pháp phòng ngừa hữu hiệu mà phải coi đó là rủi ro chung của cả nền kinh tế. Do đó để phòng ngừa các rủi ro tín dụng cần thiết phải có các giải pháp mang tính điều kiện để hỗ trợ từ phía các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan. Các giải pháp đó là:

❖ *Đẩy mạnh hoạt động của trung tâm phòng ngừa rủi ro.*

Trong những năm gần đây, nước ta không ít những doanh nghiệp bị giải thể, phá sản. Về mặt kinh tế thì cái giá phải trả là rất lớn trong đó có cả vốn tham gia của Ngân hàng, dẫn đến rủi ro tín dụng. Mặc dù khi ký hợp đồng tín dụng phương án SXKD được thẩm định khả thi và có hiệu quả nhưng nguy cơ rủi ro vẫn thường trực. Do đó để hạn chế được rủi ro tín dụng xảy ra cần thiết phải phòng ngừa chứ không phải là khắc phục hậu quả của rủi ro. Vì vậy nên chú trọng đến sự phát triển của trung tâm phòng ngừa rủi ro. Nên có một trung tâm phòng ngừa rủi ro hoạt động như một doanh nghiệp, với các nhân viên thực thi các nghiệp vụ thu thập thông tin từ mọi đối tượng hoạt động SXKD để phục vụ cho Ngân hàng.

❖ *Tăng cường kiểm tra, kiểm soát đối với các hoạt động của NHTM.*

Ngày nay với xu thế phát triển nền kinh tế theo hướng khu vực hoá, quốc tế hoá, cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật, hệ thống Ngân hàng cũng phát triển rất mạnh. Các hoạt động Ngân hàng ngày một đa dạng, phong phú và phức tạp nên nhiều khi các Ngân hàng không thể tự kiểm soát hết được các hoạt động của mình. Vì vậy, chỉ có thông qua việc giám sát từ xa, việc thanh tra tại chỗ của NHNN mới có thể giúp cho các NHTM kịp thời có những biện pháp chấn chỉnh hoạt động của mình à sẽ phòng ngừa, hạn chế rủi ro xảy ra, bảo đảm an toàn hoạt động Ngân hàng.

2. Đối với nhà nước.

❖ *Nhà nước cần thiết phải hoàn thiện các văn bản pháp quy và có những quy định cụ thể đủ đảm bảo an toàn cho các hoạt động của Ngân hàng.*

❖ *Nhà nước cần chấn chỉnh lại hoạt động kinh doanh của các thành phần kinh tế, tạo môi trường kinh doanh ổn định như ổn định các chính sách đầu tư, chính sách xuất nhập khẩu, chính sách đất đai...*

Có như vậy thì mới có thể phòng ngừa và hạn chế được rủi ro giúp cho hoạt động của Ngân hàng được bảo đảm an toàn hơn và nâng cao được uy tín, chất lượng tín dụng.

Kết luận

Trong điều kiện nền kinh tế còn nhiều biến động, hoạt động tín dụng của các NHTM hiện nay gặp khá nhiều rủi ro, thực trạng đó là kết quả tổng hợp của rất nhiều nguyên nhân khác nhau. Để có thể tồn tại và phát triển các NHTM nói chung và NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng nói riêng phải biết vượt lên chính mình, đẩy lùi những khó khăn vướng mắc còn tồn tại trong kinh doanh, hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất bằng các biện pháp khác nhau. Song có thể nói ngăn chặn rủi ro một cách tuyệt đối là hoàn toàn thiếu thực tế. Do vậy, trong quá trình kinh doanh, mỗi Ngân hàng phải biết chấp nhận rủi ro ở một mức độ nhất định có thể chấp nhận được đảm bảo cho hoạt động của Ngân hàng ổn định và phát triển vững chắc.

Rủi ro tín dụng như đã đề cập trong luận văn này là một khía cạnh trong bối cảnh chung về rủi ro của Ngân hàng. Do đó, sử dụng tổng hợp và linh hoạt các biện pháp phòng ngừa rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là cách tốt nhất để hạn chế rủi ro trong kinh doanh Ngân hàng.

Xuất phát từ việc nghiên cứu tình hình hoạt động tín dụng tại NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng, luận văn của em đề cập đến vấn đề "Rủi ro tín dụng và một số giải pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng". Em hy vọng luận văn này sẽ góp một phần nhỏ bé vào công cuộc đổi mới trong hoạt động tín dụng ở NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng. Tuy nhiên đây là một đề tài nghiên cứu rộng và phức tạp, mặc dù bản thân em đã hết sức cố gắng nhưng do thời gian có hạn, kiến

thức của bản thân chưa nhiều nên chắc chắn bài viết còn nhiều hạn chế, khiêm khuyết. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo.

Em xin chân thành cảm ơn thầy giáo- TS. Đỗ Quế Lượng, các thầy cô trong khoa tài chính kế toán cùng toàn thể ban lãnh đạo, các cán bộ tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng đã tạo điều kiện, giúp đỡ em hoàn thành luận văn này.

Tài liệu tham khảo

1. Giáo trình nghiệp vụ kinh doanh Ngân hàng.
(*Học viện Ngân hàng*)
2. Quản trị rủi ro tín dụng trong kinh doanh Ngân hàng.
(*Nguyễn Văn Tiến chủ biên*)
3. Giáo trình lý thuyết tiền tệ Ngân hàng.
4. Tiền tệ Ngân hàng và thị trường tài chính
(Frederic S. Miskin).
5. Báo cáo tổng kết kết quả kinh doanh của Chi
nhánh NHNo&PTNT huyện Đoàn Hùng năm 2003,
2004.

Bảng kê các chữ viết tắt .

1. NHTW	Ngân hàng Trung ương
2. NHTM	Ngân hàng Thương mại
3. NHNN	Ngân hàng Nhà nước
4. NHNo&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
5. NHC3	Ngân hàng cấp 3
6. SXKD	Sản xuất kinh doanh

Lời cảm ơn

Để hoàn thành được luận văn tốt nghiệp này em đã nhận được nhiều sự ủng hộ, giúp đỡ và ý kiến đóng góp quý báu của nhiều người.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới thầy giáo - TS. Đỗ Quê Lượng - người đã hướng dẫn và giúp đỡ em rất tận tình trong thời gian qua.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo khoa Tài chính - Kế toán đã dạy dỗ và truyền đạt cho em những kiến thức, kinh nghiệm quý báu. Sự hướng dẫn, chỉ bảo tận tình của các cô chú, anh chị cán bộ tại Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Đoan Hùng đã góp phần quan trọng vào thành công của luận văn này.

Hà Nội, ngày tháng năm

Sinh viên

Nguyễn Thị Hồng Gấm

