

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN HÀ NỘI

----- O -----

NGUYỄN TUẤN ANH

QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG
CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Hà Nội, 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN HÀ NỘI
-----○-----

NGUYỄN TUẤN ANH

QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG
CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

Chuyên ngành: *Kinh tế- Tài chính, Ngân hàng*

Mã số : 62.31.12.01

Người hướng dẫn khoa học : GS. TS Cao Cự Bội

Hà Nội, 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, tư liệu được sử dụng trong luận án có nguồn gốc rõ ràng, trung thực. Toàn bộ nội dung chưa được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu tương tự nào khác.

Hà Nội, ngày 10 tháng 5 năm 2012

Tác giả Luận án

Nguyễn Tuấn Anh

MUC LUC

Trang

<i>Bìa phụ</i>	
<i>Lời cam đoan</i>	
<i>Mục lục</i>	
<i>Bảng ký hiệu chữ viết tắt</i>	
<i>Danh mục bảng, biểu, sơ đồ</i>	
<i>Lời mở đầu</i>	1
<i>Chương 1:</i>	9
QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	
1.1. RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM	9
<i>1.1.1. Rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM</i>	<i>9</i>
<i>1.1.2. Hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng của NHTM</i>	<i>13</i>
1.2. QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NHTM	51
<i>1.2.1 Khái niệm quản trị rủi ro tín dụng</i>	<i>51</i>
<i>1.2.2. Vai trò của công tác quản trị rủi ro tín dụng đối với NHTM</i>	<i>51</i>
<i>1.2.3. Nội dung quản trị rủi ro tín dụng và những chuẩn mực quản lý rủi ro tín dụng theo Ủy ban BASEL</i>	<i>52</i>
<i>1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác quản trị rủi ro tín dụng</i>	<i>67</i>
<i>1.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM</i>	<i>70</i>
1.3 KINH NGHIỆM QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA QUỐC TẾ VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐỐI VỚI VIỆT NAM	81
<i>1.3.1 Kinh nghiệm quản trị rủi ro tín dụng của các ngân hàng Thailand</i>	<i>81</i>
<i>1.3.2. Kinh nghiệm của Tập đoàn ANZ</i>	<i>84</i>
<i>Kết luận Chương 1</i>	<i>100</i>
<i>Chương 2:</i>	<i>101</i>
THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM	
2.1. TỔNG QUAN VỀ NHNo VÀ PTNT VIỆT NAM	101
<i>2.1.1. Sự hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam</i>	<i>101</i>

<i>2.1.2. Khái quát chung về NHNo&PTNT Việt Nam</i>	102
<i>2.1.3. Nguồn nhân lực</i>	105
<i>2.1.4. Các sản phẩm dịch vụ của NHNo&PTNT Việt Nam</i>	105
<i>2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu của NHNo&PTNT Việt Nam</i>	106

2.2. THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNo & PTNT VIỆT NAM

<i>2.2.1. Mô hình quản trị rủi ro tín dụng</i>	124
<i>2.2.2. Cơ chế và chính sách tín dụng đối với khách hàng</i>	126
<i>2.2.3. Quy trình nghiệp vụ tín dụng</i>	126
<i>2.2.4. Thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng</i>	128
<i>2.2.5. Hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng</i>	128
<i>2.2.6. Phương thức cho vay và cơ chế tín dụng nông nghiệp - nông thôn</i>	129
<i>2.2.7. Tổ chức phân loại nợ và quản lý nợ xấu</i>	132
<i>2.2.8. Rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam</i>	134
<i>2.2.9. Trích lập dự phòng rủi ro và xử lý rủi ro tín dụng</i>	138
<i>2.2.10. Thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro</i>	139

2.3 ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT VIỆT NAM

<i>2.3.1. Kết quả đạt được</i>	141
<i>2.3.2. Những hạn chế</i>	150
<i>2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế</i>	156
<i>Kết luận chương 2</i>	165

Chương 3:

HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

3.1. PHÂN TÍCH CƠ HỘI, THÁCH THỨC, ĐIỂM MẠNH, ĐIỂM YẾU (SWOT) CỦA NHNo&PTNT VIỆT NAM	166
<i>3.1.1. Cơ hội</i>	166
<i>3.1.2. Thách thức</i>	167

3.1.3. Điểm mạnh	168
3.1.4. Điểm yếu	171
3.2. TẦM NHÌN CHIẾN LƯỢC ĐẾN 2015	173
3.2.1. Tôn chỉ hoạt động	172
3.2.2. Mục tiêu tổng quát đến 1015	172
3.2.3. Các nguyên tắc hoạt động	172
3.3. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ RỦI RO CỦA NHNo&PTNT VIỆT NAM	174
3.3.1. Định hướng hoạt động kinh doanh	174
3.3.2. Định hướng quản trị rủi ro tín dụng	176
3.4. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NHNo&PTNT VIỆT NAM.	178
3.4.1. Nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng của cán bộ quản trị và cán bộ tác nghiệp của NHNo&PTNT Việt Nam	178
3.4.2. củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng góp phần hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh	184
3.4.3. Tăng cường quản lý rủi ro thông qua việc xác định các dấu hiệu nhận biết rủi ro, xây dựng hệ thống cảnh báo sớm nhằm xử lý kịp thời các khoản vay có vấn đề, hạn chế thấp nhất tổn thất cho ngân hàng	191
3.4.4. Đo lường rủi ro hiện tại và tương lai để có giải pháp hạn chế và giảm thấp rủi ro	193
3.4.5. Xây dựng mô hình quản lý tín dụng tập trung	195
3.4.6. Thay đổi cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng nhiệm vụ đáp ứng yêu cầu quản lý rủi ro tín dụng	196
3.4.7. Ban hành quy trình tín dụng theo hướng phân rõ trách nhiệm từng khâu nghiệp vụ	200
3.4.8. Nâng cao chất lượng hoạt động kiểm tra và giám sát tín dụng, tăng cường công tác kiểm tra kiểm toán nội bộ	202
3.4.9. Xây dựng và thực hiện thống nhất hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng.	202

<i>3.4.10. Hoàn chỉnh và nâng cao chất lượng trung tâm thông tin tín dụng khách hàng</i>	205
<i>3.4.11. Thiết lập quỹ dự phòng cho những khoản nợ khó đòi, nợ quá hạn và tích cực xử lý nợ xấu, nợ quá hạn</i>	206
<i>3.4.12. Ứng dụng đầy đủ và đồng bộ công nghệ thông tin hiện đại trong hoạt động tín dụng.</i>	206
<i>3.4.13. Tập trung xử lý nợ tồn đọng, nợ khó đòi và nợ quá hạn</i>	207
<i>3.4.14. Sử dụng các công cụ tín dụng phái sinh</i>	208
<i>3.4.15. Xây dựng hệ thống báo cáo rủi ro tín dụng</i>	210
<i>3.4.16. Các giải pháp khác</i>	212
3.5. KIẾN NGHỊ	214
<i>3.5.1. Đối với Nhà nước</i>	214
<i>3.5.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước</i>	220
<i>3.5.3. Đối với một số bộ ngành khác có liên quan</i>	224
Kết luận chương 3	225
Kết luận chung của luận án	226
Danh mục các công trình nghiên cứu	229
Danh mục tài liệu tham khảo	230

BẢNG KÝ HIỆU CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BASEL	:	Ủy ban giám sát về các hoạt động ngân hàng.
CNH&HĐH	:	Công nghiệp hóa và Hiện đại hóa
CIC	:	Trung tâm Thông tin khách hàng
CBTD	:	Cán bộ tín dụng
DNNN	:	Doanh nghiệp Nhà nước
DNVVN	:	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
GDP	:	Thu nhập quốc nội
HTX	:	Hợp tác xã
NHNN	:	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
NHNo&PTNT – Agribank	:	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – VietNam Bank for Agriculture and Rural Development
NHTM	:	Ngân hàng Thương mại
NHTW	:	Ngân hàng Trung ương
NHCT - VietinBank	:	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam – VietNam Join Stock Commercial Bank for Industry and Trade.
NHCSXH	:	Ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam
NHĐT&PT - BIDV	:	Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt nam – Bank for Investment and Development of VietNam
NHHT	:	Ngân hàng hợp tác
NHNT - VietComBank	:	Ngân hàng Thương mại Cổ phần

Ngoại thương Việt Nam – Join Stock
Commercial Bank for Foreign Trade of
VietNam

NPL	:	Nợ xấu
NQH	:	Nợ quá hạn
ROA	:	Thu nhập trên Tổng tài sản – Return on Assets
ROE	:	Thu nhập trên Vốn chủ sở hữu – Return on Equity
TSBĐ	:	Tài sản bảo đảm
TCTD	:	Tổ chức Tín dụng
Thuế GTGT	:	Thuế giá trị gia tăng
UTĐT	:	Ủy thác đầu tư
USD	:	Đô la Mỹ
VND	:	Đồng Việt Nam
WTO	:	Tổ chức Thương mại Thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG

<u>STT</u>	<u>Tên bảng</u>	<u>Trang</u>
Bảng 1.1	Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng	48
Bảng 1.2	Khung chính sách tín dụng	49
Bảng 1.3	Khuyến cáo mức trích lập dự phòng rủi ro cho các TCTD	69
Bảng 1.4	Tỷ lệ ROE và RAROC đối với các khoản vay của ANZ	87
Bảng 1.5	Số dư các khoản cho vay trả góp đã được chứng khoán hoá của ANZ	88
Bảng 1.6	Hoán đổi các khoản tín dụng tại ANZ	88
Bảng 1.7	Ví dụ minh họa về một số chỉ tiêu đo lường RRHD chính của NHTM	96
Bảng 1.8	Kế hoạch kiểm soát rủi ro hoạt động cơ bản	97
Bảng 2.1	Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2005 - 2010	107
Bảng 2.2	Nguồn vốn và Dư nợ của các chi nhánh đô thị loại I, loại II và toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2008 – 2010.	108
Bảng 2.3	Thị phần cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam đối với các TCTD khác giai đoạn 2008 - 2010	114
Bảng 2.4	Cơ cấu nguồn thu của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2004 - 2010	119
Bảng 2.5	Tỷ lệ an toàn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam tính theo VAS	121
Bảng 2.6	So sánh hệ số CAR với các ngân hàng năm 2009	121
Bảng 2.7	Kết quả hoạt động kinh doanh của	122

	NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010	
Bảng 2.8	Số dư bảo lãnh và cam kết thanh toán L/C của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2008 – 2010	123
Bảng 2.9	Chất lượng tài sản của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 – 2010.	134
Bảng 2.10	Diễn biến nợ xấu qua các năm của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010	135
Bảng 2.11	Tỷ lệ nợ xấu của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2005 - 2010	136
Bảng 2.12	Dư nợ xấu phân theo nợ quá hạn của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010	137
Bảng 2.13	Kết quả trích lập và xử lý DPRR của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010	139
Bảng 2.14	Quyền phán quyết của chi nhánh NHNo&PTNT cấp 1 và cấp 2 qua các mốc thời gian 1995 -2007	144
Bảng 2.15	Quyền phán quyết của chi nhánh NHNo&PTNT từ 2010 đến nay	146
Bảng 3.1	Các báo cáo về quản trị rủi ro tín dụng	211

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

<u>STT</u>	<u>Tên sơ đồ</u>	<u>Trang</u>
Sơ đồ 1.1	Các loại rủi ro chủ yếu của Ngân hàng thương mại	10
Sơ đồ 1.2	Quy trình phát sinh rủi ro tín dụng tại các NHTM	17
Sơ đồ 2.1	Mô hình tổng thể tổ chức bộ máy quản lý điều hành của NHNo&PTNT Việt Nam	103
Sơ đồ 2.2	Hệ thống tổ chức của NHNo&PTNT Việt Nam	104
Sơ đồ 2.3	Mô hình quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam	125
Sơ đồ 2.4	Quy trình cấp tín dụng	127

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ

<u>STT</u>	<u>Tên hình vẽ</u>	<u>Trang</u>
Hình 1.1	Khung quản trị rủi ro hoạt động của ngân hàng DBS	91
Hình 1.2	Mô hình cơ bản cấu trúc quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng của các NHTM	93
Hình 1.3	Ma trận rủi ro	94

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

<u>STT</u>	<u>Tên Biểu đồ</u>	<u>Trang</u>
Biểu đồ 2.1	Thị phần nguồn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam so với các TCTD khác	110
Biểu đồ 2.2	Thị phần cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam so với các TCTD khác	115

LỜI MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU:

Nhìn nhận trên giác độ tăng trưởng và phát triển kinh tế, Việt Nam đã đạt được tiến bộ quan trọng trong hai thập kỷ qua. Mức sống đã được cải thiện một cách đáng kể và những thành tựu kinh tế - xã hội đã và đang đạt được của đất nước rõ ràng là khá ấn tượng. Một trong những động lực chính cho tăng trưởng và phát triển kinh tế là việc thực hiện nhiều cuộc cải cách kinh tế, khởi xướng việc chuyển đổi từ một nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Khu vực tài chính đóng vai trò trung tâm trong những nỗ lực nhằm cải cách nền kinh tế Việt Nam, sự hình thành một khu vực tài chính mang tính thị trường đã cải thiện đáng kể việc huy động vốn, đa dạng hóa các loại hình dịch vụ ngân hàng và phân bổ hợp lý các nguồn lực trong nền kinh tế. Với những cải cách hiện thời và trong tương lai tới khu vực tài chính sẽ hy vọng vào một sự thay đổi sâu sắc nhằm tạo ra một cơ cấu phù hợp hơn với mô hình quản lý kinh tế ở Việt Nam.

Hệ thống ngân hàng với vai trò huyết mạch của nền kinh tế luôn giữ một vai trò vô cùng quan trọng. Hệ thống ngân hàng Việt Nam trong những năm qua đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ như: góp phần ổn định và kiềm chế lạm phát lạm phát, thực thi có hiệu quả chính sách tiền tệ quốc gia... Tuy nhiên, trong nền kinh tế thị trường, rủi ro kinh doanh lại là điều khó tránh khỏi, đặc biệt là lĩnh vực rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng bởi nó có khả năng gây ra phản ứng dây chuyền, lây lan và ngày càng có biểu hiện phức tạp. Sự sụp đổ của ngân hàng ảnh hưởng tiêu cực đến toàn bộ đời sống - kinh tế - chính trị - xã hội và có thể lan rộng ra khỏi phạm vi một quốc gia thậm chí là cả khu vực và toàn cầu.

Trước xu thế hội nhập, các tổ chức tài chính ngân hàng sẽ luôn phải đối phó với sự cạnh tranh cũng như nhiều loại hình rủi ro khác nhau. Ở Việt Nam,

do xuất phát điểm của các ngân hàng trong nước khá thấp so với trung bình trong khu vực nên việc phải tập trung phát triển và quan tâm đến lợi nhuận được xem là ưu tiên số một. Điều này dẫn đến công tác quản lý rủi ro của các ngân hàng Việt Nam hầu như vẫn đang bị bỏ ngỏ và chưa được đầu tư xây dựng một cách thỏa đáng và chuyên nghiệp. Đó là lí do vì sao, tỉ lệ nợ xấu cùng nhiều vấn đề phát sinh do mất khả năng kiểm soát đang trở thành bài toán chưa có lời giải tại hầu hết các ngân hàng Việt Nam hiện nay và ngay chính tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (NHNo&PTNT Việt Nam) một định chế tài chính hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn. Lợi nhuận đem lại cho NHNo&PTNT Việt Nam chủ yếu là từ hoạt động tín dụng (chiếm tỷ trọng 90% tổng thu nhập ngân hàng). Do vậy, công tác quản trị rủi ro tín dụng có ý nghĩa quyết định đối với sự tồn tại và phát triển đi lên của NHNo&PTNT Việt Nam.

Để hạn chế được những rủi ro trong hoạt động tín dụng, cần phải xây dựng và ban hành một chiến lược quản trị rủi ro tín dụng theo các quy tắc và chuẩn mực của ngân hàng hiện đại.

Trước thực tiễn yêu cầu trên, tác giả đã chọn vấn đề: “***Quản trị rủi ro tín dụng của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam***” làm đề tài nghiên cứu.

2. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI:

Cho đến nay có nhiều công trình nghiên cứu về rủi ro tín dụng, đó là các đề tài nghiên cứu khoa học, luận án tiến sĩ và luận văn thạc sĩ. Có thể kể đến một số công trình tiêu biểu liên quan trực tiếp đến đề tài như sau:

a- Về rủi ro tín dụng và rủi ro NHTM:

- Luận án Tiến sĩ, với đề tài: “*Những giải pháp chủ yếu hạn chế rủi ro tín dụng ngân hàng thương mại giai đoạn hiện nay*” của Nghiên cứu sinh: **Nguyễn Hữu Thủy**, công tác tại Ngân hàng Công thương Việt Nam, bảo vệ

tại Hội đồng đánh giá Luận án cấp Nhà nước, tại trường Đại học Kinh tế quốc dân năm 1996.

Công trình nghiên cứu nói trên tập trung vào phân tích, đánh giá thực trạng hạn chế rủi ro tín dụng Ngân hàng Thương mại (NHTM) giai đoạn đầu thực hiện công cuộc đổi mới hoạt động ngân hàng, thực hiện 2 Pháp lệnh ngân hàng, mở rộng cho vay kinh tế ngoài quốc doanh. Thời điểm này các NHTM quốc doanh đang chiếm trên 70% thị phần hoạt động tín dụng toàn ngành ngân hàng, nên giải pháp và thực trạng được luận án đề cập chủ yếu đối với các NHTM quốc doanh. Các giải pháp được luận án đề cập không còn phù hợp cho hoạt động tín dụng giai đoạn hiện nay.

- Luận án Tiến sỹ, với đề tài: *“Một số vấn đề rủi ro ngân hàng trong điều kiện nền kinh tế thị trường”* của Nghiên cứu sinh: **Nguyễn Thị Phương Lan**, công tác tại Học Viện Ngân hàng, bảo vệ tại Hội đồng đánh giá Luận án cấp Nhà nước, tại trường Đại học Kinh tế quốc dân năm 1995.

Luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng, sử dụng các mô hình toán để lượng hóa rủi ro tín dụng ngân hàng khi nền kinh tế mới chuyển sang cơ chế thị trường, môi trường pháp lý, môi trường hoạt động tín dụng còn nhiều rủi ro, quản trị rủi ro tín dụng của các NHTM hầu như chưa có gì. Việc quản lý rủi ro tín dụng của các NHTM theo nội dung quy định trong 2 Pháp lệnh Ngân hàng và việc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) vẫn ban hành các thể lệ tín dụng cụ thể: tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung dài hạn... để các NHTM triển khai áp dụng có một số nội dung không còn phù hợp với tình hình hiện nay. Quản lý rủi ro tín dụng của NHTM theo nội dung quy định trong 2 Pháp lệnh ngân hàng.

- Luận văn Thạc sỹ: *“Quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Bắc á”* Chuyên ngành : *Tài chính - Lưu thông tiền tệ và tín dụng*; Mã số: 60.31.12; Của Học viên: **Chu Văn Sơn**, bảo vệ tại Đại học Kinh tế quốc dân, tháng 12-2008.

Luận văn tập trung nghiên cứu quản lý rủi ro tín dụng của NHTM cổ phần Bắc á, một NHTM cổ phần có quy mô nhỏ, trụ sở chính đóng tại thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An. Hoạt động tín dụng của NHTM cổ phần Bắc á chủ yếu cho vay khách hàng đô thị, khách hàng ngoài quốc doanh, nên thực trạng và các giải pháp quản lý rủi ro tác giả đề cập chủ yếu đối với nhóm khách hàng này nằm trong phạm vi hẹp.

- Luận văn Thạc sỹ kinh tế với đề tài: "*Quản lý rủi ro tín dụng tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam trên địa bàn Hà Nội*"; Chuyên ngành: *Tài chính - Lưu thông tiền tệ và tín dụng*; của Học viên: **Nguyễn Văn Chinh**, Giám đốc chi nhánh NHNo&PTNT Hoàng Mai, bảo vệ tại Học viện Ngân hàng, ngày 8-10-2009.

Luận văn nghiên cứu về quản lý rủi ro tín dụng của các chi nhánh NHNo&PTNT trên địa bàn Hà Nội, số liệu và thực trạng đến hết năm 2008, phạm vi hẹp cả về không gian và giới hạn của một luận văn thạc sỹ. Các chi nhánh trên địa bàn hoạt động cho vay khu vực đô thị, bởi vì công trình chỉ nghiên cứu các chi nhánh của Hà Nội cũ, chưa bao gồm tỉnh Hà Tây khi chưa sáp nhập, nên chưa đề cập nhiều đến cho vay hộ sản xuất, đến rủi ro lĩnh vực Nông nghiệp – Nông thôn. Phạm vi nghiên cứu rủi ro tín dụng của luận văn chỉ dừng ở việc quản lý của từng chi nhánh trên địa bàn.

b- Về hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam:

- Luận án Tiến sỹ, với đề tài: "*Giải pháp hoàn thiện hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam phục vụ Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn*" của Nghiên cứu sinh: **Đoàn Văn Thắng**, bảo vệ tại Hội đồng đánh giá Luận án cấp Nhà nước, tại trường Đại học Kinh tế Quốc dân, ngày 14/07/2003.

Công trình nghiên cứu đề cập khá rộng các hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn cơ cấu lại theo đề án của Chính phủ sau ảnh hưởng khủng hoảng tài chính khu vực. Luận án chỉ đề cập sơ qua về quản

trị rủi ro tín dụng, không đi chuyên sâu vào lĩnh vực này và cũng không có tính cập nhật trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, tác giả thiên về đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn, hiệu quả cho vay và đa dạng hóa dịch vụ phi tín dụng đối với NHNo&PTNT Việt Nam.

- Luận án Tiến sỹ, với đề tài: “*Vận dụng công nghệ quản lý ngân hàng hiện đại và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam trong giai đoạn hiện nay*” của Nghiên cứu sinh: **Âu Văn Trường**, công tác tại NHNo&PTNT Việt Nam, bảo vệ tại Hội đồng đánh giá Luận án cấp Nhà nước, tại trường Đại học Kinh tế quốc dân, ngày 16/07/1999.

Luận án thiên về nghiên cứu công nghệ tin học được vận dụng trong quản lý ngân hàng nói chung tại NHNo&PTNT Việt Nam. Nội dung được đề cập và nghiên cứu khi trình độ và công nghệ quản lý ngân hàng ở nước ta còn lạc hậu, hoạt động tín dụng bị ảnh hưởng nặng nề bởi cuộc khủng hoảng tài chính khu vực và một số vụ án kinh tế lớn, hoạt động tín dụng hộ nghèo chưa tách khỏi NHNo&PTNT Việt Nam. Qua nghiên cứu công trình cho thấy nội dung thời điểm đó không đề cập đến quản trị rủi ro tín dụng phù hợp với thông lệ quốc tế.

- Luận án Tiến sỹ, với đề tài: “*Giải pháp phát triển và hoàn thiện hoạt động thuê mua ở Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam*” của Nghiên cứu sinh **Nguyễn Quốc Trung** công tác tại NHNo&PTNT Việt Nam, bảo vệ tại Hội đồng đánh giá Luận án tiến sỹ cấp Nhà nước, tại Học viện Ngân hàng, năm 2004.

Nội dung Luận án tập trung nghiên cứu về phát triển và hoàn thiện hoạt động thuê mua, đây chỉ là NHTM thực hiện hoặc công ty độc lập tiến hành. Quản trị rủi ro hoạt động thuê mua được luận án đề cập không nhiều và có tính đặc thù so với quản trị rủi ro tín dụng nói chung, tập trung tại 2 Công ty cho thuê tài chính của NHNo&PTNT Việt Nam là Công ty Cho thuê Tài

chính I (ALC1) và Công ty Cho thuê Tài chính 2 (ALC2). Phạm vi thời gian nghiên cứu cũng trong giai đoạn đầu cơ cấu lại hai hệ thống NHTM theo đề án của Chính phủ, song trong điều kiện mở cửa thị trường tài chính, hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay thực tế đã thay đổi cơ bản cả về quản lý rủi ro nói chung và quản lý rủi ro trong hoạt động thuê mua nói riêng.

Một số Đề tài, Luận án tiến sỹ, Luận văn Thạc sỹ khác có nghiên cứu về hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam cũng như đề cập đến một số các khía cạnh kinh doanh khác nhau, trong đó có cả những vấn đề về rủi ro tín dụng của một số chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam. Tuy nhiên, nhìn chung cho đến nay chưa có đề tài nào nghiên cứu một cách tổng thể về quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam, có tính cập nhật đến thời điểm hiện tại.

3. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU:

- Luận giải và hệ thống hoá những vấn đề lý luận cơ bản về quản trị rủi ro nói chung cũng như vấn đề rủi ro tín dụng ngân hàng nói riêng.

- Nghiên cứu các nội dung liên quan đến vấn đề quản trị rủi ro tín dụng, những kinh nghiệm của các nước phát triển, thông lệ quốc tế và khả năng bài học có thể tham khảo, áp dụng đối với các NHTM Việt Nam nói chung và NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng.

- Trên cơ sở lý luận thực tiễn kết hợp với phân tích thực trạng và đặc thù hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam để xây dựng một chiến lược quản trị rủi ro tín dụng hiệu quả, từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện, nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam, góp phần vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá, thúc đẩy nền kinh tế nước ta hội nhập và phát triển.

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

- Đối tượng nghiên cứu: Quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu: Tập trung nghiên cứu quản trị rủi ro tín dụng nói chung và đánh giá quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam, từ đó đề xuất các giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện, nâng cao hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam. Số liệu tập trung là giai đoạn 2005-2010. Một số bảng số liệu và nguồn tài liệu lấy rộng hơn cả một số năm trước đó để so sánh, nghiên cứu làm rõ xu hướng diễn biến của thực trạng.

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

Luận án tiếp cận đối tượng nghiên cứu dựa trên cơ sở vận dụng phương pháp duy vật biện chứng làm phương pháp luận chung. Luận án nhấn mạnh việc khảo sát tổng kết thực tiễn, lấy thực tiễn so sánh với khung lý thuyết về mô hình quản trị rủi ro tín dụng của các nước trên thế giới và trong nước để luận chứng từ đó đề xuất xây dựng mô hình quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam. Các phương pháp cụ thể được sử dụng là:

Phân tích và tổng hợp: Phương pháp này trước hết được sử dụng để đánh giá các nghiên cứu hiện có trong và ngoài nước, từ đó hình thành khung lý thuyết cho Luận án. Ngoài ra, nó còn được sử dụng để đánh giá chất lượng rủi ro tín dụng của các NHTM Việt Nam thông qua phân tích mô hình quản trị rủi ro ở một số nước phát triển đặc biệt là các chuẩn mực BASEL I và BASEL II trong quản trị rủi ro tín dụng...

Phương pháp so sánh: So sánh thực trạng công tác quản trị rủi ro tín dụng của các NHTM với nhau và với các yêu cầu của đổi mới công tác quản trị rủi ro tín dụng, từ đó tìm ra những bất cập và làm rõ nguyên nhân.

Các phương pháp đánh giá đặc trưng của khoa học chính sách, đặc biệt là phương pháp phân tích, đánh giá các văn bản chính sách: Phương

pháp này chủ yếu được dùng để đánh giá môi trường thể chế trong quản trị rủi ro tín dụng, cũng như những thay đổi trong môi trường đó thông qua việc ra đời của các văn bản chính sách của Chính phủ, NHNN qua các giai đoạn khác nhau.

Phương pháp điều tra thực địa bằng phỏng vấn bán cấu trúc: Được áp dụng để tìm hiểu ý kiến và quan điểm của các đối tượng hữu quan (cơ quan quản lý Nhà nước, các tổ chức chính trị xã hội, người dân, doanh nghiệp, các cơ quan nghiên cứu... ở các cấp khác nhau) đánh giá về thực trạng mô hình quản trị rủi ro tín dụng ở Việt Nam, cũng như cân nhắc các kiến nghị đổi mới mà các đối tượng này đưa ra.

Phương pháp tập hợp hệ thống số liệu, tư liệu phát hành qua kênh chính thức. Trong đó, nguồn số liệu chủ yếu được lấy từ các số liệu thứ cấp như: số liệu báo cáo từ các cơ quan có liên quan của Đảng và Nhà nước, các qua quan hữu quan (Chính phủ, NHNN Việt Nam, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính, các NHTM ở Việt Nam, NHNo&PTNT Việt Nam...); báo cáo tổng kết từ các NHTM cũng như các kết quả đã công bố của các hội nghị, hội thảo, các cuộc điều tra, khảo sát và đề tài nghiên cứu khoa học do các tổ chức, cá nhân có liên quan trong và ngoài nước thực hiện. Nguồn số liệu sơ cấp bao gồm những thông tin, số liệu thu thập thông qua khảo sát thực tế tại một số NHTM tại Việt Nam.

6. KẾT CẤU CỦA LUẬN ÁN:

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, danh mục biểu bảng và sơ đồ, hình vẽ, nội dung chính của Luận án bao gồm khoảng 232 trang, được kết cấu thành 3 chương chính:

Chương 1: Quản trị rủi ro tín dụng tại NHTM

Chương 2: Thực trạng quản trị rủi ro của NHNo&PTNT Việt Nam

Chương 3: Hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam

CHƯƠNG 1:

QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM:

1.1.1. Rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHTM:

1.1.1.1. Khái niệm rủi ro:

Theo quan điểm truyền thống, rủi ro là những sự kiện có thể xảy ra làm cho mất mát tài sản hay làm phát sinh một khoản nợ, không thể đo lường được. Theo quan điểm hiện đại, rủi ro bao hàm nghĩa rộng hơn và có thể đo lường được, rủi ro không chỉ tính đến rủi ro tài chính mà còn phải tính đến rủi ro liên quan đến những mục tiêu hoạt động và mục tiêu chiến lược.

Theo Frank Knight: “rủi ro là sự bất chắc có thể đo lường được” [24, tr.233]. Allan Willet lại cho rằng “rủi ro là sự bất chắc cụ thể liên quan đến việc xuất hiện một biến cố không mong đợi” [24, tr.6]. Theo Peter Rose, rủi ro đối với một ngân hàng có nghĩa là “mức độ không chắc chắn liên quan tới một vài sự kiện” [24, tr.207]. Nhìn chung, các quan điểm đều cho rằng rủi ro là những bất chắc, diễn ra bất ngờ, ngoài ý muốn của chủ thể.

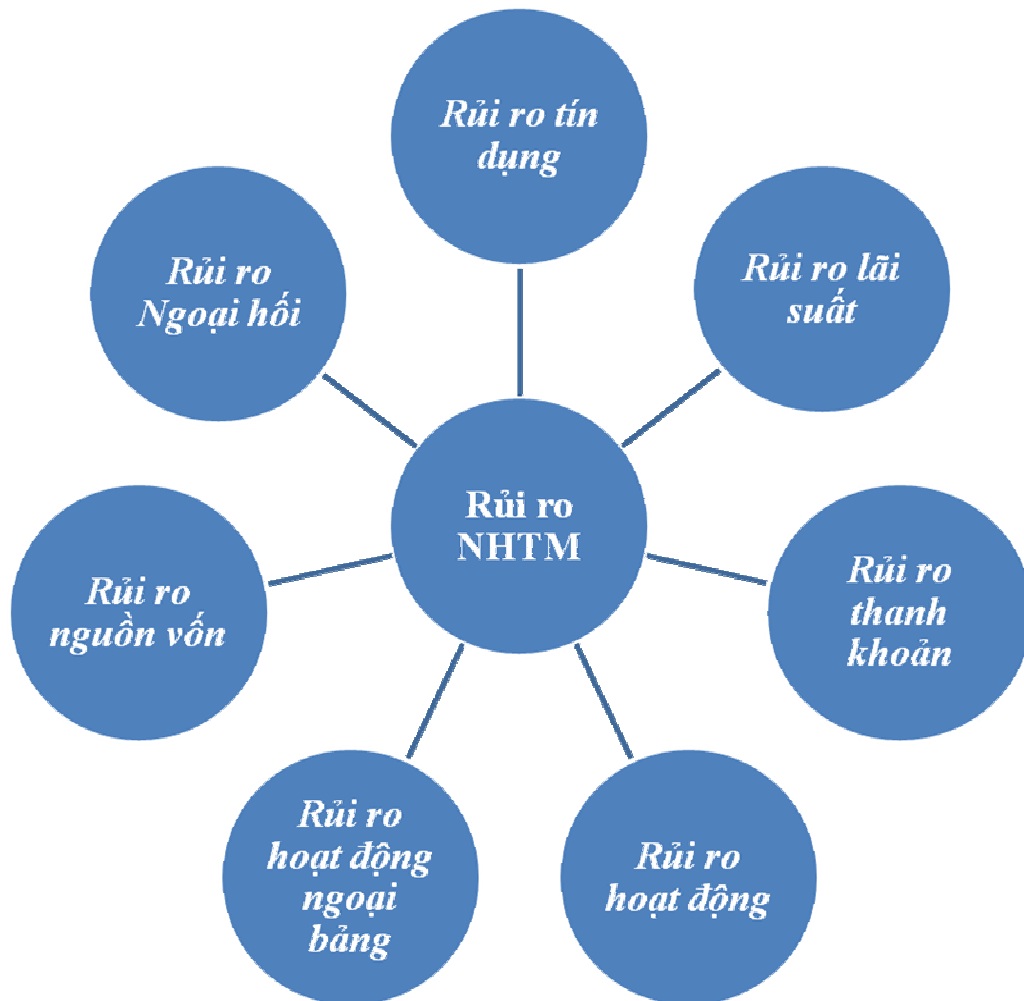
Có thể hiểu: Rủi ro là khả năng những sự kiện chưa chắc chắn trong tương lai sẽ làm cho chủ thể không đạt được những mục tiêu chiến lược và mục tiêu hoạt động, cũng như chi phí cơ hội của việc làm mất những cơ hội thị trường.

1.1.1.2. Các loại rủi ro cơ bản của NHTM:

Rủi ro rất đa dạng, có thể phân tích theo nhiều khía cạnh khác nhau, đồng thời các loại rủi ro có mối quan hệ chặt chẽ với nhau, rủi ro này có thể là nguyên nhân dẫn đến rủi ro khác. Trong phạm vi Luận án này chỉ đề cập đến một số loại rủi ro cơ bản mà một ngân hàng hiện đại thường gặp phải và mối quan hệ giữa một số loại rủi ro với rủi ro tín dụng (*xem sơ đồ 1.2 trang bên*):

- *Rủi ro tín dụng*: Rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu được đầy đủ cả gốc và lãi của khoản vay, hoặc khách hàng thanh toán nợ gốc và lãi không đúng kỳ hạn.

- *Rủi ro lãi suất*: Nếu ngân hàng duy trì cơ cấu tài sản Có và tài sản Nợ với những kỳ hạn không cân xứng với nhau thì phải chịu những rủi ro về lãi suất trong việc tái tài trợ tài sản Có hoặc khi giá trị của tài sản thay đổi do lãi suất thị trường biến động. Ngoài ra, rủi ro lãi suất còn thể hiện khi tỷ lệ lạm phát tăng nhanh hơn lạm phát dự kiến trong khi lãi suất cho vay không thể điều chỉnh được, thì ngân hàng có thể phải chịu rủi ro nếu tỷ lệ lạm phát lớn hơn hoặc bằng lãi suất cho vay (lãi suất thực tế âm).



Sơ đồ 1.1. Các loại rủi ro chủ yếu của NHTM [17]

Rủi ro lãi suất có mối quan hệ với rủi ro tín dụng thể hiện trên những khía cạnh như: Nếu lãi suất cho vay là cố định trong suốt thời hạn vay theo hợp đồng tín dụng đã ký kết, trong khi lãi suất trên thị trường đã giảm xuống, thì khách hàng vay phải chịu áp lực cao hơn trong việc trả nợ gốc và lãi. Ngược lại, nếu lãi suất cho vay trên thị trường tăng lên, thì những khoản vay mới cần phải xem xét kỹ. Lãi suất tăng làm tăng chi phí đầu vào của khách hàng, giá thành tăng, sức cạnh tranh giảm, lợi nhuận giảm ... ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

- *Rủi ro ngoại hối*: Rủi ro ngoại hối xảy ra do tài sản Có và tài sản Nợ bằng ngoại tệ không cân xứng với nhau cả về số lượng và kỳ hạn. Rủi ro ngoại hối có mối quan hệ với rủi ro tín dụng thể hiện như: Khi tỷ giá hối đoái biến động mạnh có thể dẫn đến tình trạng khan hiếm một loại ngoại tệ nào đó và để chi trả cho bên bán, các doanh nghiệp phải mua ngoại tệ với giá cao ngoài dự tính, lợi nhuận kinh doanh giảm, có thể ảnh hưởng đến khả năng trả nợ vay.

- *Rủi ro nguồn vốn*:

+ Rủi ro do bị động vốn: Do nguồn vốn huy động của ngân hàng bị ứ đọng không cho vay được, cũng như không thể chuyển sang được các loại tài sản Có sinh lời khác. Ngân hàng không khai thác hết được tiềm năng sinh lời của tài sản Có, hiệu quả sử dụng vốn giảm, dẫn đến thua lỗ trong kinh doanh. Nếu tình trạng này kéo dài mà không được khắc phục có thể ngân hàng sẽ phá sản.

+ Rủi ro do thiếu vốn khả dụng, tức là ngân hàng không đáp ứng được các nhu cầu thanh toán cho các tài sản Nợ hoặc không đủ vốn đáp ứng cho nhu cầu của các món vay.

- *Rủi ro thanh khoản*: Rủi ro thanh khoản phát sinh khi những người gửi tiền đồng thời có nhu cầu rút tiền ở ngân hàng ngay lập tức. Để tránh được rủi ro thanh khoản, các ngân hàng phải tính toán được Hệ số thanh

khoản của mình, tức là tính được khả năng đáp ứng nhu cầu thanh toán ngay của các tài sản Nợ.

- *Rủi ro hoạt động ngoại bảng*: Hoạt động ngoại bảng là các hoạt động không thuộc bảng cân đối tài sản, nhưng lại ảnh hưởng đến trạng thái tương lai của bảng cân đối tài sản nội bảng, vì các hoạt động này có thể tạo ra những tài sản Có và tài sản Nợ bổ sung cho bảng cân đối nội bảng. Do trong các hoạt động ngoại bảng ngân hàng thu được phí mà không phải sử dụng đến vốn kinh doanh, nên các hoạt động này có xu hướng ngày càng phát triển. Tuy nhiên, hoạt động ngoại bảng cũng tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, nếu ngân hàng không quan tâm đến quản lý, theo dõi các khoản cam kết, bảo lãnh... thì rủi ro hoạt động ngoại bảng sẽ dẫn đến rủi ro tín dụng.

- *Rủi ro hoạt động*: Rủi ro hoạt động là loại rủi ro tổn thất tài sản xảy ra do hoạt động kém hiệu quả, ví dụ như hệ thống thông tin không đầy đủ, hoạt động có vấn đề, có vi phạm trong hệ thống kiểm soát nội bộ, có sự gian lận hay những thảm họa không lường trước được.

- *Rủi ro quốc gia và rủi ro khác*: Nếu tài sản Có và tài sản Nợ bằng ngoại tệ không cân xứng, khi đầu tư bằng bản tệ cho các công ty nước ngoài có trụ sở ở nước ngoài có thể xảy ra rủi ro đầu tư nước ngoài đó là rủi ro quốc gia. Đôi khi, rủi ro quốc gia còn nghiêm trọng hơn cả trường hợp rủi ro tín dụng mà ngân hàng gặp phải khi đầu tư cho các công ty nội địa. Một đảm bảo cho việc thu hồi được vốn gốc và lãi đầu tư ở nước ngoài là việc kiểm soát và dự tính được trạng thái cung cầu vốn và tín dụng trong tương lai của quốc gia mà ngân hàng có ý định đầu tư.

Những rủi ro khác xảy ra do thay đổi thuế đột ngột, ảnh hưởng của chiến tranh, thiên tai, dịch bệnh, bão lụt, trộm cắp, lừa đảo, hay rủi ro bất nguồn từ yếu tố kinh tế vĩ mô như: lạm phát gia tăng, biến động giá cả, thất nghiệp... có thể dẫn đến rủi ro lãi suất, rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản.

1.1.2. Hoạt động tín dụng và rủi ro tín dụng của NHTM:

1.1.2.1. Khái quát hoạt động tín dụng của NHTM:

Lịch sử minh chứng rằng quan hệ tín dụng ra đời và tồn tại từ đòi hỏi khách quan của quá trình tuần hoàn vốn để giải quyết hiện tượng dư thừa, thiếu hụt vốn diễn ra thường xuyên giữa các chủ thể trong nền kinh tế. Nói một cách khái quát, tín dụng (credit) là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (tài sản) từ người sở hữu sang người sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định; khi đến hạn, người sử dụng phải hoàn trả một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu.

Như vậy, phạm trù tín dụng có ba nội dung chính là: tính chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị, tính thời hạn và tính hoàn trả.

Tín dụng có nhiều loại, như; tín dụng nhà nước, tín dụng doanh nghiệp, tín dụng cá nhân và tín dụng ngân hàng. Trong đó, tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng tài sản (vốn) giữa ngân hàng với các chủ thể khác trong nền kinh tế; trong mối quan hệ này, ngân hàng vừa giữ vai trò là người đi vay (con nợ) và vai trò là người cho vay (chủ nợ). Đây là quan hệ tín dụng gián tiếp mà người tiết kiệm, thông qua vai trò trung gian của ngân hàng, thực hiện đầu tư vốn vào các chủ thể có nhu cầu về vốn trong nền kinh tế .

Từ phân tích trên, ta đi đến khái niệm: Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu (tái chiết khấu), cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác.

Bất kỳ sự chuyển giao quyền sử dụng tạm thời (có hoàn trả) về tài sản đều phản ánh quan hệ tín dụng; mỗi quan hệ tín dụng này lại được thể hiện dưới các hình thức: cho vay, chiết khấu, bảo lãnh và cho thuê tài chính. Như vậy, nội dung tín dụng là rộng hơn nội dung cho vay, tuy nhiên, trong hoạt động tín dụng, thì cho vay (tín dụng bằng tiền) là hoạt động quan trọng nhất

và chiếm tỷ trọng lớn nhất tại các NHTM. Chính vì vậy, thuật ngữ tín dụng và cho vay thường được dùng đan xen và thay thế cho nhau.

Kinh tế thị trường càng phát triển, xu hướng tự do hoá càng sâu sắc, thì các ngân hàng càng phải nghiên cứu đưa ra các hình thức tín dụng đa dạng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng, tăng lợi nhuận, thực hiện phân tán rủi ro và đứng vững trong cạnh tranh. Chính vì vậy, ngân hàng cung cấp rất nhiều loại tín dụng, cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Để tránh nhầm lẫn và có cái nhìn tổng quát về các loại tín dụng, người ta phân loại tín dụng theo một số tiêu chí sau:

** Căn cứ vào thời hạn tín dụng:*

- *Tín dụng ngắn hạn:* Là loại tín dụng có thời hạn đến 1 năm và được dùng để: (i) bù đắp thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp như: bổ xung ngân quỹ, ứng trước tiền hàng, đảm bảo yêu cầu thanh toán đến hạn, duy trì hàng tồn kho...; (ii) phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình. Đây là loại tín dụng có mức độ rủi ro thấp vì thời hạn hoàn vốn nhanh, tránh được các rủi ro về lãi suất, lạm phát cũng như sự bất ổn của môi trường kinh tế vĩ mô và thị trường, vì thế lãi suất thường thấp hơn các loại tín dụng khác.

- *Tín dụng trung hạn:* Là loại tín dụng có thời hạn từ trên 1 đến 5 năm và sử dụng chủ yếu để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới trang thiết bị, mở rộng sản xuất và xây dựng công trình vừa và nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh. Tín dụng trung hạn, dài hạn còn là nguồn quan trọng hình thành nên vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với doanh nghiệp mới thành lập.

** Căn cứ vào hình thái giá trị của tín dụng:*

- *Tín dụng bằng tiền:* Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng tiền. Tín dụng bằng tiền gọi là vay.

- *Tín dụng bằng tài sản*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng tài sản. Hình thức tín dụng này chính là cho thuê tài chính.

- *Tín dụng bằng uy tín*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng uy tín. Hình thức tín dụng này chính là bảo lãnh ngân hàng.

* *Căn cứ vào xuất xứ tín dụng*:

- *Tín dụng trực tiếp*: Là hình thức tín dụng, trong đó ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu vay vốn, đồng thời khách hàng hoàn trả nợ vay trực tiếp cho ngân hàng.

- *Tín dụng gián tiếp*: Là hình thức cấp tín dụng thông qua trung gian như: tín dụng uỷ thác, tín dụng thông qua tổ chức đoàn thể.

* *Tín dụng khác*: Bao gồm các khoản tín dụng khác chưa được phân loại ở trên (ví dụ, tín dụng kinh doanh chứng khoán).

Hoạt động tín dụng mà ngân hàng thực hiện có ý nghĩa quan trọng đối với cả ngân hàng và nền kinh tế, nhưng hoạt động này lại phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Đó là những yếu tố phát sinh từ nền kinh tế, các doanh nghiệp có nhu cầu nhận tài trợ và năng lực của bản thân mỗi ngân hàng. Hoạt động tín dụng là việc NHTM sử dụng nguồn vốn tự có, nguồn vốn huy động để cấp tín dụng cho khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả thông qua các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác liên quan. [8, tr 29]. Như vậy, hoạt động tín dụng có đặc điểm chung là: phản ánh một bên là người cho vay còn bên kia là người đi vay tách rời giữa quyền sở hữu và quyền sử dụng vốn; dựa trên nguyên tắc hoàn trả khoản tiền đã vay; quan hệ giữa các bên vay mượn bị ràng buộc bởi cơ chế tín dụng và luật pháp hiện tại.

Do đặc điểm của tín dụng quan hệ vay mượn tách rời giữa quyền sở hữu và quyền sử dụng nên hoạt động tín dụng chịu rủi ro từ hai phía, phía người cho vay và phía người đi vay. Một mặt, hoạt động tín dụng là hoạt động kinh doanh tiền tệ – loại hàng hóa đặc biệt, có độ nhạy cảm cao đối với những

sự biến đổi của thị trường, tình hình kinh tế - xã hội. Mặt khác, trong hoạt động tín dụng, các ngân hàng không phải hoàn toàn dựa vào vốn tự có, mà chủ yếu dựa vào nguồn vốn huy động từ dân cư, nên chỉ cần thất thoát một khoản vay lớn, ngân hàng có thể lâm vào tình trạng phá sản. Nếu ngân hàng gặp rủi ro lớn dẫn đến phá sản, thì không chỉ ảnh hưởng đến cả hệ thống ngân hàng, mà còn ảnh hưởng đến toàn bộ nền kinh tế và trực tiếp là những người gửi tiền. Trong khi đó, hoạt động tín dụng lại luôn chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của NHTM, đặc biệt ở Việt Nam nó thường mang lại khoảng 2/3 thu nhập cho bản thân các ngân hàng. Vì vậy, hoạt động tín dụng luôn được coi trọng nhất trong các hoạt động ngân hàng, việc nghiên cứu hoạt động tín dụng, đánh giá được rủi ro hiện tại và rủi ro tiềm ẩn luôn là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của các ngân hàng.

1.1.2.2. Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng:

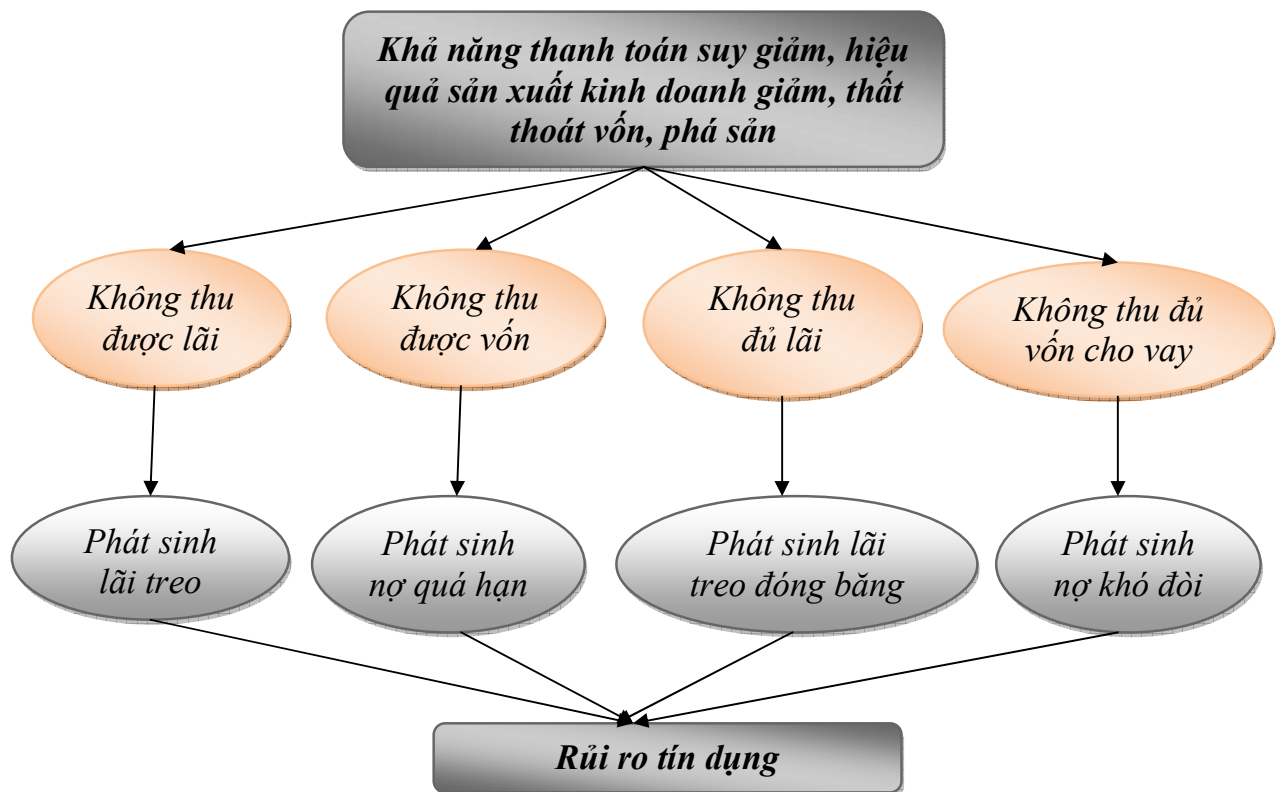
Có nhiều định nghĩa khác nhau về rủi ro tín dụng, tuy nhiên, trong khuôn khổ đề tài có thể định nghĩa rủi ro tín dụng là rủi ro về sự tổn thất tài chính (trực tiếp hoặc gián tiếp) xuất phát từ việc người đi vay không thực hiện nghĩa vụ trả nợ đúng hạn theo cam kết hoặc mất khả năng thanh toán. Điều này có nghĩa là rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu được đầy đủ gốc, lãi hoặc cả gốc lẫn lãi của khoản vay; hoặc là việc thanh toán khoản vay của khách hàng không đúng kỳ hạn.

Trong tài liệu “Công nghệ ngân hàng dành cho các nước đang phát triển”, rủi ro tín dụng được định nghĩa là thiệt hại kinh tế của ngân hàng do một khách hàng hoặc một nhóm khách hàng không hoàn trả được nợ vay ngân hàng. [19]

Theo Thomas P.Fitch thì rủi ro tín dụng là loại rủi ro xảy ra khi người vay không thanh toán được nợ theo thỏa thuận hợp đồng dẫn đến sai hẹn trong nghĩa vụ trả nợ. Rủi ro tín dụng là một trong những rủi ro chủ yếu trong hoạt động cho vay của ngân hàng. [28, tr 102]

Theo Timothy W.Koch, ông quan niệm về rủi ro tín dụng như sau: Một khi ngân hàng nắm giữ tài sản sinh lợi, rủi ro xảy ra khi khách hàng sai hẹn - có nghĩa là khách hàng không thanh toán vốn gốc và lãi theo thỏa thuận. Rủi ro tín dụng là sự thay đổi tiềm ẩn của thu nhập thuần và thị giá của vốn xuất phát từ việc khách hàng không thanh toán hay thanh toán trễ hạn. [31, tr 107].

Còn theo tài liệu “Financial Institutions Management - A modern perspective”, A.Saunders và H.Lange định nghĩa rủi ro tín dụng là khoản lỗ tiềm tàng khi ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng, nghĩa là khả năng các luồng thu nhập dự tính mang lại từ khoản vay của ngân hàng không thể được thực hiện đầy đủ về cả số lượng và thời hạn. [32 tr 92]. Cũng có định nghĩa khác cho rằng, rủi ro tín dụng xảy ra khi xuất hiện khi các biến cố không thể lường trước khiến khách hàng không thực hiện được các cam kết đã thỏa thuận đối với ngân hàng. [32, tr 96]



Sơ đồ 1.2: Quy trình phát sinh rủi ro tín dụng tại các NHTM [17]

Trong điều kiện ngày nay, thị trường tài chính quốc tế phát triển mạnh mẽ, cùng với sự đổi mới nhanh chóng của các công cụ tài chính đã cung cấp hàng loạt các dịch vụ sản phẩm mới. Xu hướng mang lại lợi nhuận từ hoạt động tín dụng không còn hấp dẫn như trước đây, nhưng có thể nói trong hiện tại cũng như tương lai, nghiệp vụ tín dụng vẫn là cơ bản và cốt lõi của ngân hàng. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng quản trị ngân hàng trở thành vấn đề cấp bách và đòi hỏi có những thay đổi đáng kể trong cách thức tiếp cận với quá trình quản lý của hoạt động ngân hàng.

Vấn đề rủi ro tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng cũng cần được nghiên cứu và xem xét đến trong mối tương quan với những thay đổi của thị trường tài chính và phương thức quản trị trung gian tài chính. Có nhiều cách tiếp cận khác nhau, nhưng nhìn chung có thể coi, rủi ro tín dụng là sự rủi ro, tổn thất về tài chính (trực tiếp hoặc gián tiếp) xuất phát từ người đi vay không thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ đúng hạn theo cam kết hoặc mất khả năng thanh toán. [12 tr 94]. Điều này cũng có nghĩa là các khoản thanh toán bao gồm cả phần gốc cũng như lãi như cam kết sẽ có thể bị trì hoãn hoặc thậm chí là không được hoàn trả và hậu quả là sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự luân chuyển tiền tệ và sự bền vững của ngân hàng.

Rủi ro tín dụng không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác của ngân hàng như: bảo lãnh, cam kết thanh toán, chấp thuận tài trợ thương mại, đồng tài trợ, cho thuê mua...

1.1.2.3. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng:

a. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân khách quan:

- Rủi ro do môi trường kinh tế không ổn định:

+ *Sự biến động quá nhanh và không dự đoán được của thị trường thế giới:*

Nền kinh tế Việt Nam vẫn còn lệ thuộc quá nhiều vào sản xuất nông nghiệp và công nghiệp phục vụ nông nghiệp (nuôi trồng, chế biến thực phẩm và nguyên liệu...) vốn rất nhạy cảm với rủi ro thời tiết và giá cả thế giới, nên dễ bị tổn thương khi thị trường thế giới biến động xấu.

Ngành dệt may trong một số năm gần đây đã gặp không ít khó khăn vì bị khống chế hạn ngạch làm ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng và của các ngân hàng cho vay nói chung. Ngành thủy sản cũng gặp nhiều lao đao vì các vụ kiện bán phá giá vừa qua.

Không chỉ xuất khẩu, các mặt hàng nhập khẩu cũng dễ bị tổn thương không kém. Mặt hàng sắt thép cũng bị ảnh hưởng lớn của giá thép thế giới. Việc tăng giá phôi thép làm cho một số doanh nghiệp sản xuất thép trong nước phải ngưng sản xuất do chi phí giá thành rất cao trong khi không tiêu thụ được sản phẩm.

+ *Rủi ro tất yếu của quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế:*

Quá trình tự do hoá tài chính và hội nhập quốc tế có thể làm cho nợ xấu gia tăng khi tạo ra một môi trường cạnh tranh gay gắt, khiến hầu hết 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 NHTM trong nước và quốc tế trong môi trường hội nhập kinh tế cũng khiến cho các ngân hàng trong nước với hệ thống quản lý yếu kém gặp phải nguy cơ rủi ro nợ xấu tăng lên bởi hầu hết các khách hàng có tiềm lực tài chính lớn sẽ bị các ngân hàng nước ngoài thu hút.

+ *Sự tấn công của hàng nhập lậu:*

Việt Nam với hàng trăm km biên giới trên bộ và trên biển cùng địa hình địa lý phức tạp và tình hình đời sống nghèo khó của dân cư vùng biên giới, cuộc chiến đấu với hàng lậu đã kéo dài dai dẳng từ rất nhiều năm nay mà kết quả là hàng lậu vẫn tràn lan tại các thành phố lớn, làm điều đúng các

doanh nghiệp trong nước và các ngân hàng đầu tư vốn cho các doanh nghiệp này. Các mặt hàng kim khí điện máy, gạch men, đường cát, vải vóc, quần áo, mỹ phẩm,... là những ví dụ tiêu biểu cho tình hình hàng lậu ở nước ta.

+ *Thiếu sự quy hoạch, phân bổ đầu tư một cách hợp lý đã dẫn đến khủng hoảng thừa về đầu tư trong một số ngành:*

Nền kinh tế thị trường tất yếu sẽ dẫn đến cạnh tranh, các nhà kinh doanh sẽ tìm kiếm ngành nào có lợi nhất để đầu tư và rời bỏ những ngành không đem lại lợi nhuận cho họ và do đó có sự chuyển dịch vốn từ ngành này qua ngành khác và đây cũng là một hiện tượng khách quan. Tuy nhiên, ở nước ta thời gian qua, sự cạnh tranh đã phát triển một cách tự phát, hoàn toàn không đi kèm với sự quy hoạch hợp lý, phân công lao động, chuyên môn hoá lao động, sự bắt lực trong vai trò của các hiệp hội nghề nghiệp và sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước. Điều này dẫn đến sự gia tăng quá đáng vốn đầu tư vào một số ngành, dẫn đến khủng hoảng thừa, lãng phí tài nguyên quốc gia.

- Rủi ro do môi trường pháp lý chưa thuận lợi:

+ *Sự kém hiệu quả của cơ quan pháp luật cấp địa phương:*

Trong những năm gần đây, Quốc hội, Ủy ban Thường vụ Quốc hội, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) và các cơ quan liên quan đã ban hành nhiều luật, văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành luật liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng. Tuy nhiên, luật và các văn bản đã có song việc triển khai vào hoạt động ngân hàng thì lại hết sức chậm chạp và còn gặp phải nhiều vướng mắc bất cập như một số văn bản về việc cưỡng chế thu hồi nợ. Những văn bản này đều có quy định: Trong những hợp khách hàng không trả được nợ, NHTM có quyền xử lý tài sản đảm bảo nợ vay. Trên thực tế, các NHTM không làm được điều này vì ngân hàng là một tổ chức kinh tế, không phải là cơ quan quyền lực nhà nước, không có chức năng cưỡng chế buộc khách hàng bàn giao tài sản đảm bảo cho ngân hàng để xử lý hoặc việc chuyển tài sản đảm bảo nợ vay để Tòa án xử lý qua con đường tố tụng... cùng nhiều các quy

định khác dẫn đến tình trạng NHTM không thể giải quyết được nợ tồn đọng, tài sản tồn đọng.

+ *Sự thanh tra, kiểm tra, giám sát chưa hiệu quả của NHNN:*

Bên cạnh những cố gắng và kết quả đạt được, hoạt động thanh tra ngân hàng và đảm bảo an toàn hệ thống chưa có sự cải thiện căn bản về chất lượng. Năng lực cán bộ thanh tra, giám sát chưa đáp ứng được yêu cầu, thậm chí một số nghiệp vụ kinh doanh và công nghệ mới thanh tra ngân hàng còn chưa theo kịp. Nội dung và phương pháp thanh tra, giám sát lạc hậu, chậm được đổi mới. Vai trò kiểm toán chưa được phát huy và hệ thống thông tin chưa được tổ chức một cách hữu hiệu. Thanh tra tại chỗ vẫn là phương pháp chủ yếu, khả năng kiểm soát toàn bộ thị trường tiền tệ và giám sát rủi ro còn yếu. Thanh tra ngân hàng còn hoạt động một cách thụ động theo kiểu xử lý vụ việc đã phát sinh, ít có khả năng ngăn chặn và phòng ngừa rủi ro và vi phạm. Mô hình tổ chức của thanh tra ngân hàng còn nhiều bất cập. Do vậy mà có những sai phạm của các NHTM không được thanh tra NHNN cảnh báo, có biện pháp ngăn chặn từ đầu, để đến khi hậu quả nặng nề đã xảy ra rồi mới can thiệp. Hàng loạt các sai phạm về cho vay, bảo lãnh tín dụng ở một số NHTM dẫn đến những rủi ro rất lớn, có nguy cơ đe dọa sự an toàn của cả hệ thống lẽ ra có thể đã được ngăn chặn ngay từ đầu nếu bộ máy thanh tra phát hiện và xử lý sớm hơn.

+ *Hệ thống thông tin quản lý còn bất cập:*

Hiện nay, ở Việt Nam chưa có một cơ chế công bố thông tin đầy đủ về doanh nghiệp và ngân hàng. Trung tâm thông tin khách hàng (CIC) của NHNN đã hoạt động đã quá một thập niên và đã đạt được những kết quả bước đầu rất đáng khích lệ trong việc cung cấp thông tin kịp thời về tình hình hoạt động tín dụng nhưng chưa phải là cơ quan định mức tín nhiệm doanh nghiệp một cách độc lập và hiệu quả, thông tin cung cấp còn đơn điệu, thiếu cập nhật và ngoài ra việc kết nối thông tin với trang Web – CIC qua đường X25 của

Cục Công nghệ tin học ngân hàng thuộc NHNN còn nhiều trục trặc, chưa đáp ứng được đầy đủ yêu cầu tra cứu thông tin tại các thành phố lớn. Đó cũng là thách thức cho hệ thống ngân hàng trong việc mở rộng và kiểm soát tín dụng cho nền kinh tế trong điều kiện thiếu một hệ thống thông tin tương xứng. Nếu các ngân hàng cố gắng chạy theo thành tích, mở rộng tín dụng trong điều kiện môi trường thông tin không cân xứng thì sẽ gia tăng nguy cơ nợ xấu cho hệ thống ngân hàng.

b. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân chủ quan:

- Rủi ro do các nguyên nhân từ phía khách hàng vay là Tổ chức:

+ *Sử dụng vốn sai mục đích, không có thiện chí trong việc trả nợ vay:* Đa số các doanh nghiệp khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án kinh doanh cụ thể, khả thi. Số lượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích, cố ý lừa đảo ngân hàng để chiếm đoạt tài sản không nhiều. Tuy nhiên, khi vụ việc phát sinh lại hết sức nặng nề, liên quan đến uy tín của các cán bộ, làm ảnh hưởng xấu đến các doanh nghiệp khác.

+ *Khả năng quản lý kinh doanh kém:* Khi các doanh nghiệp vay tiền ngân hàng để mở rộng quy mô kinh doanh, đa phần là tập trung vốn đầu tư vào tài sản vật chất chứ ít doanh nghiệp nào mạnh dạn đổi mới cung cách quản lý, đầu tư cho bộ máy giám sát kinh doanh, tài chính, kế toán theo đúng chuẩn mực. Quy mô kinh doanh phình ra quá to so với tư duy quản lý là nguyên nhân dẫn đến sự phá sản của các phương án kinh doanh đầy khả thi mà lẽ ra nó phải thành công trên thực tế.

+ *Tình hình tài chính doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch:* Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các doanh nghiệp ở nước ta. Ngoài ra, thói quen ghi chép đầy đủ, chính xác, rõ ràng các sổ sách kế toán vẫn chưa được các doanh nghiệp tuân thủ nghiêm chỉnh và trung thực. Do vậy, sổ sách kế toán mà các doanh nghiệp cung cấp cho ngân hàng nhiều khi chỉ mang tính chất hình thức hơn là thực

chất. Khi cán bộ ngân hàng lập các bản phân tích tài chính của doanh nghiệp dựa trên số liệu do các doanh nghiệp cung cấp, thường thiếu tính thực tế và xác thực. Đây cũng là nguyên nhân vì sao ngân hàng vẫn luôn xem nặng phần tài sản thế chấp như là chỗ dựa cuối cùng để phòng chống rủi ro tín dụng. Chính điều này đã gây ra tác động rất lớn và ảnh hưởng làm hạn chế đến khả năng cung ứng và tiếp cận nguồn vốn của các NHTM.

- Rủi ro do các nguyên nhân từ phía khách hàng vay là cá nhân:

Mặc dù quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng là cá nhân đơn giản hơn nhiều so với các doanh nghiệp, song trên thực tế, số lượng khách hàng cá nhân lại rất lớn, phân tán trong khi giá trị các món vay lại nhỏ nên việc tìm hiểu các nguyên nhân từ phía khách hàng này có ý nghĩa hết sức quan trọng.

Với khách hàng là cá nhân, nguyên nhân rủi ro có thể là:

+ Hoạt động kinh doanh không thuận lợi, gặp khó khăn, khả năng quản lý yếu kém.

+ Nguồn hoàn trả chính từ thu nhập cơ bản bị mất hoặc suy giảm do mất việc, chuyển sang công việc kém hơn hoặc không còn khả năng lao động...

+ Cá nhân gặp những chuyện bất thường trong cuộc sống, vì vậy họ phải sử dụng một số tiền lớn ảnh hưởng tới khả năng hoàn trả nợ ngân hàng.

+ Đạo đức cá nhân không tốt; cố tình lừa ngân hàng, sử dụng tiền vay bừa bãi...

- Rủi ro do các nguyên nhân từ phía ngân hàng cho vay:

+ *Lỏng lẻo trong công tác kiểm tra nội bộ các ngân hàng:*

Kiểm tra nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra NHNN ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Nhưng trong thời gian trước đây, công việc kiểm tra nội bộ của các ngân hàng hầu như chỉ tồn tại trên hình thức, bộ máy, con

người và cơ cấu tổ chức chưa phù hợp... Kiểm tra nội bộ cần phải được xem như hệ thống “thắng” của cỗ xe tín dụng. Cỗ xe càng lao đi với vận tốc lớn thì hệ thống này càng phải an toàn, hiệu quả thì mới tránh cho cỗ xe khỏi đi vào những ngã rẽ rủi ro vốn luôn luôn tồn tại thường trực trên con đường đi tới.

+ *Bố trí cán bộ thiếu đạo đức và trình độ chuyên môn nghiệp vụ:*

Một số vụ án kinh tế lớn trong thời gian vừa qua có liên quan đến cán bộ NHTM đều có sự tiếp tay của một số cán bộ ngân hàng cùng với khách hàng làm giả hồ sơ vay, hay nâng giá tài sản thế chấp, cầm cố lên quá cao so với thực tế để rút tiền ngân hàng.

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

+ *Thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay:*

Các ngân hàng thường có thói quen tập trung nhiều công sức cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơ là quá trình kiểm tra, kiểm soát dòng vốn sau khi cho vay. Khi ngân hàng cho vay thì khoản cho vay cần phải được quản lý một cách chủ động để đảm bảo sẽ được hoàn trả đúng hạn. Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Việc theo dõi hoạt động của khách hàng vay nhằm tuân thủ các điều khoản đề ra trong hợp đồng tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng nhằm tìm ra những cơ hội kinh doanh mới và mở rộng cơ hội kinh doanh. Tuy nhiên, trong thời gian qua các NHTM chưa thực hiện tốt công tác này. Điều này một phần do yếu tố tâm lý ngại gây phiền hà cho khách hàng của cán bộ ngân hàng, một phần do hệ thống thông tin quản lý phục vụ kinh doanh tại các doanh nghiệp quá lạc hậu, không cung cấp được kịp thời, đầy đủ các thông tin mà NHTM yêu cầu.

+ *Sự hợp tác giữa các NHTM quá lỏng lẻo, vai trò của thông tin tín dụng chưa thực sự hiệu quả:*

Kinh doanh ngân hàng là một nghề đặc biệt huy động vốn để cho vay hay nói cách khác đi vay để cho vay, do vậy, vấn đề rủi ro trong hoạt động tín dụng là không thể tránh khỏi, các ngân hàng cần phải hợp tác chặt chẽ với nhau nhằm hạn chế rủi ro. Sự hợp tác nảy sinh do nhu cầu quản lý rủi ro đối với cùng một khách hàng khi khách hàng này vay tiền tại nhiều ngân hàng. Trong quản trị tài chính, khả năng trả nợ của một khách hàng là một con số cụ thể, có giới hạn tối đa của nó. Nếu do sự thiếu trao đổi thông tin, dẫn đến việc nhiều ngân hàng cùng cho vay một khách hàng đến mức vượt quá giới hạn tối đa này thì rủi ro chia đều cho tất cả chứ không chừa một ngân hàng nào.

Trong tình hình cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng gay gắt như hiện nay, vai trò của thông tin tín dụng là rất quan trọng trong việc cung cấp thông tin kịp thời, chính xác để các ngân hàng có các quyết định cho vay hợp lý. Đáng tiếc là hiện nay ngân hàng dữ liệu của thông tin tín dụng chưa đầy đủ và thông tin còn quá đơn điệu, chưa được cập nhật và xử lý kịp thời.

Như vậy, rủi ro tín dụng có thể phát sinh do rất nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan. Các biện pháp phòng chống rủi ro có thể nằm trong tầm tay của các NHTM nhưng cũng có những biện pháp vượt ngoài khả năng của riêng từng ngân hàng, liên quan đến vấn đề nội tại của bản thân nền kinh tế nhất là các nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi.

1.1.2.4. Một số dấu hiệu cơ bản để nhận biết rủi ro tín dụng

Hoạt động ngân hàng nói chung và rủi ro tín dụng nói riêng luôn tiềm ẩn những rủi ro tiềm tàng và có thể bùng phát bất kỳ khi nào, việc chuẩn hóa và sớm đưa ra những đánh giá để nhận biết dấu hiệu rủi ro tín dụng của các NHTM luôn là một bài toán cần phải có lời giải đáp. Quan điểm của Ủy Ban Basel cho rằng sự yếu kém trong hệ thống ngân hàng của một quốc gia, dù là quốc gia phát triển hay đang phát triển đều có thể đe dọa đến sự ổn định về

mặt tài chính trong cả nội bộ quốc gia đó và trên thị trường quốc tế. Nhu cầu cần nâng cao sức mạnh của hệ thống tài chính đòi hỏi bản thân các NHTM phải đưa ra những giải pháp để hạn chế rủi ro tín dụng trong đó việc nhận biết phát hiện sớm những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động tín dụng luôn đóng một vai trò tiên quyết.

a. Phát hiện sớm các dấu hiệu:

Đối với một ngân hàng không chỉ là vấn đề làm sao để quản lý tốt mà còn là việc sẽ đối mặt với những vấn đề về cấp tín dụng trong một số giai đoạn như thế nào.

Các khoản tín dụng và nợ có vấn đề sẽ gia tăng khi khách hàng vay không thể thực hiện đầy đủ những điều khoản đã cam kết hoặc thường xuyên xảy ra việc những người vay thiếu trách nhiệm, cố ý không trả nợ, vi phạm nghiêm trọng kỷ luật tài chính.

Kiểm soát hiệu quả các khoản tín dụng có vấn đề phụ thuộc vào 2 yếu tố cơ bản sau:

- Phát hiện sớm vấn đề;
- Ngay lập tức tiến hành điều chỉnh thực hiện đúng.

Hầu hết các sai phạm được phát hiện sớm nhờ vào những dấu hiệu báo trước. *Các dấu hiệu báo trước thông thường có những biểu hiện sau:*

1) Nhóm dấu hiệu báo trước từ rủi ro về ngành nghề kinh doanh - đặc điểm phân tích ngành nghề kinh doanh:

- Lượng hàng bán trước đây và lợi nhuận;
- Độ bền (nghĩa là sẽ kéo dài được bao lâu?);
- Chính sách của Chính phủ;
- Các điều kiện lao động;
- Các điều kiện cạnh tranh;
- Chu kỳ của ngành nghề kinh doanh.

2) *Nhóm dấu hiệu báo trước từ rủi ro trong kinh doanh (rủi ro về cơ cấu, chiến lược và hoạt động):*

- Kế hoạch chiến lược và sự không đồng nhất trong việc lập kế hoạch;
- Việc mua và bán với qui mô lớn;
- Cơ cấu lại qui mô lớn, mở rộng hay thu hẹp công ty;
- Sụt giá cổ phiếu trên thị trường;
- Những thay đổi trong nhu cầu thị trường, cổ phiếu bị ảnh hưởng bởi công nghệ hay các qui chế hoặc việc xoá bỏ qui chế;
- Giới thiệu hay huỷ bỏ các sản phẩm và dịch vụ chính;
- Không có sự phân biệt về sản phẩm có cơ cấu chi phí cao;
- Chất lượng sản phẩm giảm;
- Những điều chỉnh quan trọng của luật pháp ảnh hưởng tới tính cạnh tranh;
- Việc giao hàng không hiệu quả;
- Hệ thống phân phối không hiệu quả trong điều kiện thị trường biến động;
- Sự thay đổi về cầu bán hàng;
- Sự thay đổi về giá bán hàng;
- Sự thay đổi về giá đầu vào;
- Khả năng điều chỉnh giá đầu ra theo những thay đổi của giá đầu vào;
- Đòn bẩy hoạt động (tỷ lệ của chi phí cố định).

3) *Nhóm dấu hiệu báo trước thông qua thông tin tài chính:*

- Kiểm soát tài chính yếu kém và không thống nhất trong báo cáo;
- Báo cáo muộn hoặc không đầy đủ về thông tin tài chính;
- Trì hoãn việc chuẩn bị các báo cáo tài chính;
- Những dấu hiệu hạch toán sáng tạo hay “*tô vẽ tài chính*”
- Thay đổi đơn vị kiểm toán;
- Giảm cách khả năng tài chính;

- Tỷ lệ nợ trên vốn cổ phần (vốn khả dụng, luồng tiền, giới hạn, tỷ lệ chi phí xấu đi);

- Lỗ và các khoản dự phòng lớn, ngoài dự kiến;

- Tài khoản rút có quá số dư không?

- Tổng số dư của khách hàng có tình trạng rút quá triền miên?

- Số dư có thay đổi bất thường hay có sự gia tăng số dư gốc không?

- Doanh số trên tài khoản đối với các nghiệp vụ: Chuyển tiền, thu nợ, thư tín dụng thực hiện qua ngân hàng có giảm xuống không?

- Có hiện tượng sai phạm hay thanh toán chậm các nghĩa vụ không?

- Giá trị (giá, số lượng) của khoản bảo đảm có được kiểm tra thường xuyên không?

- Ngân hàng có nhận được kịp thời các thông tin về hàng trong kho và các tài khoản phải thu không? Các con số có chính xác không?

- Số lượng tiền mặt rút ra có lớn không?

- Có tình trạng hai tài khoản ngân hàng được sử dụng để lợi dụng sự chậm trễ trong hệ thống thanh toán séc bù trừ?

- Có sự chậm trễ quá mức nào trong việc nhận các báo cáo tài chính, đặc biệt nếu hợp đồng vay có điều khoản yêu cầu giao hàng phải thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định?

- Những giải thích về sự chậm trễ của khách hàng thường là những dấu hiệu báo trước về bản thân khách hàng;

- Đồ lỗi cho các nhân viên kiểm toán của công ty trong việc trì hoãn (có thể là những khác biệt không thể hoà hợp được giữa khách hàng và nhân viên kiểm toán)

4) Nhóm dấu hiệu báo trước thông qua thông tin các nhân/Công tác quản lý:

- Lỗi sống phung phí của các vị giám đốc;

- Việc né tránh của các nhà quản lý công ty;

- Những yêu cầu xin miễn khoản bảo đảm;
- Những yêu cầu xin miễn bảo lãnh cá nhân;
- Những yêu cầu tăng đáng kể các khoản tín dụng;
- Sức ép thanh toán của các nhà cung cấp;
- Tinh thần của nhân viên kém;
- Những thay đổi bất thường trong cán bộ quản lý hoặc cán bộ chủ chốt;
- Ban quản lý bị chi phối bởi một người sáng lập, v.v...
- Năng lực của ban quản lý không đủ;
- Thông tin quản lý chậm và thiếu cập;
- Phân tích thiếu nhạy bén, không nêu lên được vấn đề còn nghi vấn;
- Các chỉ tiêu không đạt được mà không có sự phản hồi của ban quản lý;
- Không có hệ thống quản lý chi phí.

5) Nhóm dấu hiệu báo trước thông qua thông tin bên ngoài:

- Thông tin về thị trường và ngành nghề kinh doanh không đủ;
- Ngành nghề kinh doanh đang gặp khó khăn gì?
- Các đơn vị cạnh tranh đang phải đối mặt với những vấn đề gì?
- Thông tin từ các ngân hàng khách cho thấy tình hình không mấy thuận lợi;
- Công ty có gia tăng các khoản vay không? (Ở một số nước tất cả các ngân hàng phải báo cáo số dư của mọi khách hàng cho Ngân hàng số liệu Trung ương);
- Chú ý tới dư luận xã hội.

b. Nhận diện rủi ro qua các dấu hiệu cảnh báo và xác định các vấn đề:

Nhận diện rủi ro, qua đó có những giải pháp tối ưu giúp ngăn ngừa và xử lý các tín dụng có rủi ro là khâu quan trọng quyết định đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Sau khi khoản vay phát sinh và được phân loại, cán bộ

tín dụng luôn phải theo dõi, giám sát vay để nhận diện rủi ro thông qua các dấu hiệu cảnh báo sau:

1) Nhóm các dấu hiệu phát sinh rủi ro từ phía khách hàng:

* Nhóm các dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ với ngân hàng - biểu hiện cụ thể:

- Trì hoãn hoặc gây khó khăn, trở ngại đối với ngân hàng trong quá trình kiểm tra theo định kỳ (hoặc đột xuất) tình hình sử dụng vốn vay, tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng mà không có sự giải thích minh bạch, thuyết phục;

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

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

- Không có các báo cáo hay dự đoán về lưu chuyển tiền tệ;

- Đề nghị gia hạn, điều chỉnh kỳ hạn nợ nhiều lần không rõ lý do hoặc thiếu các căn cứ thuyết phục mang tính khách quan về việc gia hạn hay điều chỉnh kỳ hạn nợ;

- Sự sụt giảm bất thường số dư tài khoản tiền gửi tại ngân hàng; xuất hiện những thay đổi bất thường ngoài dự kiến và không giải thích được về tổng mức lưu chuyển tiền gửi thanh toán của khách hàng;

- Chậm thanh toán các khoản lãi khi đến hạn;

- Thanh toán các khoản nợ gốc không đầy đủ, đúng hạn;

- Xuất hiện nợ quá hạn do khách hàng không có khả năng hoàn trả hoặc khách hàng không muốn trả nợ hoặc do việc tiêu thụ hàng, thu hồi công nợ chậm hơn dự tính.

- Mức vay thường xuyên gia tăng, yêu cầu các khoản vay vượt quá nhu cầu dự kiến;

- Tài sản bảo đảm không đủ tiêu chuẩn, giá trị tài sản bị giảm sút so với định giá khi cho vay. Có dấu hiệu tài sản đã cho người khác thuê, bán hay trao đổi hoặc đã biến mất, không còn tồn tại;

- Có dấu hiệu cho thấy khách hàng trông chờ các nguồn thu nhập bất thường khác không phải từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính hoặc từ hoạt động được đề xuất trong phương án vay vốn để đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán;

- Có dấu hiệu tìm kiếm sự tài trợ nguồn vốn lưu động từ nhiều nguồn khác, đặc biệt từ đối thủ cạnh tranh của ngân hàng.

- Có dấu hiệu sử dụng nhiều tài khoản tài trợ ngắn hạn cho các hoạt động đầu tư dài hạn;

- Chấp nhận sử dụng các nguồn vốn với giá cao với mọi điều kiện.

* Nhóm các dấu hiệu liên quan liên quan đến phương pháp quản lý, tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng:

Cũng như nhóm các dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ với ngân hàng, nhóm các dấu hiệu này có tác động trực tiếp tới chất lượng khoản tín dụng nhưng với tốc độ chậm hơn. Các dấu hiệu này xuất phát từ chính hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng và không dễ nhận diện nếu thiếu sự quản lý chặt chẽ, sâu sát của cán bộ tín dụng. Nó cũng đòi hỏi các giải pháp và chiến lược xử lý có tính dài hạn hơn. Biểu hiện cụ thể:

- Có chênh lệch lớn giữa doanh thu hay dòng tiền thực tế so với mức dự kiến khi khách hàng đề nghị cấp tín dụng;

- Những thay đổi bất lợi trong cơ cấu vốn, tỷ lệ thanh khoản hay mức độ hoạt động của khách hàng;

- Xuất hiện ngày càng nhiều các khoản chi phí quảng cáo, tiếp khách, tập trung quá mức chi phí để gây ấn tượng như thiết bị văn phòng rất hiện đại, phương tiện giao thông đắt tiền;

- Thay đổi thường xuyên tổ chức của ban điều hành;

- Xuất hiện bất đồng và mâu thuẫn trong quản trị điều hành, tranh chấp trong quá trình quản lý;

- Xuất hiện hội chứng hợp đồng lớn: sẵn sàng từ bỏ các hợp đồng có giá trị nhỏ và vừa nhưng có khả năng thu được tỷ suất lợi nhuận cao để tìm kiếm các hợp đồng có giá trị lớn với các bạn hàng có “*tên tuổi*” dù lợi nhuận thu về có khả năng đạt thấp hơn; sẵn sàng cắt giảm lợi nhuận để đạt được các hợp đồng lớn, theo đuổi chiến lược “*mượn thương hiệu nổi*”;

- Xuất hiện dấu hiệu hội chứng sản phẩm đẹp mắt: mãi mê theo đuổi một sản phẩm không thích hợp về mặt thời gian và năng lực hiện tại mà không chú ý đến các yếu tố khác;

- Có dấu hiệu phát hiện ra quá trình khảo sát, thẩm định dự án sai dẫn đến việc đầu tư dự án không hiệu quả;

- Do áp lực nội bộ dẫn tới tung ra thị trường các sản phẩm dịch vụ quá sớm khi chưa hội đủ các điều kiện chín muồi hoặc đặt ra các hạn mức thời gian kinh doanh, doanh số không thực tế, tạo mong đợi trên thị trường không đúng lúc;

- Khó khăn trong phát triển sản phẩm, dịch vụ mới;

- Những thay đổi từ chính sách của Nhà nước; đặc biệt là tác động của các chính sách thuế, xuất nhập khẩu, thay đổi các biến cố kinh tế vĩ mô: tỷ giá, lãi suất; thay đổi công nghệ kỹ thuật sản xuất, thị hiếu tiêu dùng; mất nhà cung ứng hoặc khách hàng lớn; thêm đối thủ cạnh tranh tác động bất lợi đến chiến lược và kế hoạch sản xuất, kinh doanh của khách hàng;

- Thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh xảy ra;

- Đối với khách hàng là tư nhân cá thể, có dấu hiệu người vay bị bệnh kéo dài hoặc chết.

2) *Nhóm dấu hiệu xuất phát từ chính sách tín dụng của ngân hàng, cụ thể gồm:*

- Sự đánh giá và phân loại không chính xác về mức độ rủi ro của khách hàng, ví dụ: đánh giá quá cao năng lực tài chính của khách hàng so với thực tế; đánh giá khách hàng chỉ thông qua thông tin “tĩnh” do khách hàng cung cấp mà thiếu đi các thông tin “động” và các thông tin nhạy cảm từ những kênh thông tin khác; bỏ qua các “nghi ngờ” được phản ánh qua cấu trúc và cơ cấu của số liệu khi phân tích các dữ liệu tài chính, có dấu hiệu che giấu việc “đào nợ” của khách hàng thông qua việc cấp đều đặn, thường xuyên và liên tục các khoản vay mới hay che giấu “nợ quá hạn” thông qua việc điều chỉnh kỳ hạn và gia hạn nợ tràn lan thiếu căn cứ xác thực;

- Cấp tín dụng dựa trên các cam kết không chắc chắn và thiếu tính bảo đảm của khách hàng về việc duy trì một khoản tiền gửi lớn hay các lợi ích do khách hàng đem lại từ khoản tín dụng được cấp;

- Tốc độ tăng trưởng tín dụng quá nhanh, vượt quá khả năng và năng lực kiểm soát cũng như nguồn vốn của ngân hàng;

- Cho vay dựa trên các sự kiện bất thường có thể xảy ra, chẳng hạn như sáp nhập, thay đổi địa vị pháp lý từ chi nhánh lên công ty “con” hạch toán độc lập;

- Soạn thảo các điều kiện ràng buộc trong hợp đồng tín dụng mập mờ, không rõ ràng; không xác định rõ lịch hoàn trả đối với từng khoản vay; cố ý thỏa hiệp các nguyên tắc tín dụng với khách hàng mặc dù biết có tiềm ẩn rủi ro;

- Chính sách tín dụng quá cứng nhắc hoặc lỏng để kẽ hở cho khách hàng lợi dụng;

- Cung cấp tín dụng với khối lượng lớn cho các khách hàng không thuộc phân đoạn thị trường tối ưu của ngân hàng;

- Hồ sơ tín dụng không đầy đủ, thiếu sự tuân thủ hay tuân thủ không đầy đủ các quy định hiện hành về phê duyệt tín dụng;

- Có khuynh hướng cạnh tranh thái quá: giảm thấp lãi suất cho vay, phí dịch vụ hay thực hiện chiến lược “giữ chân” khách hàng bằng các khoản tín dụng khác mặc dù biết rõ các khoản tín dụng sẽ cấp tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao.

3) *Xác định mức độ vấn đề:*

Khi phát hiện thấy các dấu hiệu phát sinh rủi ro, cán bộ tín dụng phải tiến hành ngay các bước xác định mức độ nghiêm trọng của nó và nguyên nhân gây ra rủi ro, đồng thời phải phân loại lại ngay chất lượng *khoản vay bị hạ xuống nhóm mấy?*

Xác định nguyên nhân: Ngân hàng phải nghiêm túc xác định rõ nguyên nhân gây ra sự xuống hạng của các khoản vay.

- Nguyên nhân do thông tin lừa đảo

Khi ngân hàng phát hiện ra khách hàng có thông tin không rõ ràng, gian dối thì chắc chắn đang tồn tại một vấn đề nghiêm trọng. Ngân hàng phải xác minh ngay mối quan hệ giữa khách hàng và chủ nợ bao gồm số tiền, các điều kiện nợ, tài sản thế chấp và thỏa thuận hoàn trả. Đặc biệt không được tiết lộ các thông tin về chủ nợ này cho các chủ nợ khác. Nếu khách hàng khai gian hoặc giấu giếm không khai báo về chủ nợ của khách hàng thì ngân hàng phải có các biện pháp kịp thời để thu hồi tối đa khoản vay trong thời gian sớm nhất.

- Nguyên nhân do khách hàng không chịu hợp tác

Nếu mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng xấu đi, khách hàng không chịu hợp tác, không cung cấp các báo cáo tài chính..., đây là dấu hiệu cảnh báo sự nguy hiểm. Ngân hàng cần phải làm sáng tỏ vấn đề, nếu tài chính của khách hàng thật sự sụt giảm thì ngân hàng phải khôn khéo, tế nhị thu hồi tối đa khoản nợ.

- Nguyên nhân do suy thoái nền kinh tế hoặc rủi ro do thị trường

Nếu khoản vay có nguy cơ rủi ro do bị mất thị trường hoặc do nền kinh tế bị suy thoái thì ngân hàng phải kịp thời xem xét tình hình tài chính của doanh nghiệp và tài sản thế chấp là yếu tố quan trọng đến an toàn cho khoản vay.

- *Nguyên nhân do bất khả kháng: hỏa hoạn, thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh*

Trường hợp này gây ra mất thu nhập thường xuyên của khách hàng, đồng thời, khách hàng sẽ phải chi phí nhiều để phục hồi sản xuất kinh doanh. Ngân hàng phải xem xét, nghiên cứu kỹ và yêu cầu khách hàng hoàn trả khoản vay bằng các nguồn vốn khác.

- *Nguyên nhân do trình độ, năng lực quản lý yếu kém, thiếu trách nhiệm, mất phẩm chất của một số cán bộ ngân hàng tham gia cấp tín dụng*

- *Nguyên nhân do sự thay đổi về chính sách, cơ chế của Nhà nước*

1.1.2.5. Đo lường rủi ro tín dụng:

Mục đích chính của đo lường rủi ro tín dụng là xác định khả năng trả nợ của khách hàng và xác định mức bù rủi ro tương ứng trong lãi suất cho vay, từ đó có cơ sở để phòng ngừa và hạn chế rủi ro nợ xấu phát sinh. Có 2 nhóm phương pháp để đánh giá rủi ro tín dụng là: phương pháp định tính và phương pháp định lượng. Các phương pháp này phản ánh cả về số lượng và chất lượng của rủi ro tín dụng nhưng lại không loại trừ lẫn nhau, nên mỗi ngân hàng thường sử dụng kết hợp để phản ánh rủi ro tín dụng.

a) *Phương pháp định tính:* Ngân hàng đánh giá xác suất rủi ro của người vay căn cứ vào nguồn thông tin mà khách hàng cung cấp và ngân hàng thu thập để định giá các khoản vay. Số lượng thông tin của mỗi khoản vay thu thập được căn cứ vào quy mô khoản vay và chi phí thu thập các thông tin đó. Các thông tin đó chủ yếu bao gồm: chu kỳ kinh tế, mức lãi suất, tài sản thế chấp, mức độ biến động của thu nhập, vốn tự có, uy tín của khách hàng.

b) *Phương pháp định lượng*: Hiện nay, phân tích định lượng dựa trên các chỉ tiêu tài chính được xem là phương pháp truyền thống và phổ biến phương pháp định lượng phân theo nhóm các chỉ tiêu truyền thống, tuy nhiên nó có những hạn chế nhất định do đó trong quản trị ngân hàng hiện đại người ta có xem xét ứng dụng cả các mô hình hiện đại để đánh giá và đo lường rủi ro tín dụng:

* ***Phương pháp định lượng - các chỉ tiêu truyền thống***: Các chỉ tiêu tài chính thường được chia thành 5 nhóm lớn sau:

Nhóm 1: Các chỉ tiêu phản ánh khả năng trả nợ ngắn hạn hay tính thanh khoản của doanh nghiệp (Short – term solvency or liquidity ratios).

Nhóm 2: Các chỉ tiêu phản ánh khả năng trả nợ dài hạn hay đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp (Long-term solvency or financial leverage ratios)

Nhóm 3: Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả quản lý tài sản của doanh nghiệp (Asset management or turnover ratios).

Nhóm 4: Các chỉ tiêu phản ánh mức sinh lời (Profitability ratios).

Nhóm 5: Các chỉ tiêu phản ánh giá trị thị trường của doanh nghiệp (Market value ratios).

- *Các chỉ tiêu trả nợ ngắn hạn*: Các chỉ tiêu này được sử dụng để xác định khả năng đáp ứng các nhu cầu chi trả phát sinh trong vòng 1 năm của doanh nghiệp. Với mục đích như vậy, các chỉ tiêu này sẽ tập trung vào khoản nợ ngắn hạn (current liabilities) của doanh nghiệp và nguồn để trả các khoản nợ này là vốn lưu động (current assets). Một thuận lợi khi so sánh giữa nợ ngắn hạn và vốn lưu động là các giá trị ghi sổ và giá trị thị trường của chúng là gần bằng nhau. Tuy nhiên, giá trị các hạng mục thay đổi nhanh nên các số liệu ngày hôm nay không phải là một dự báo tin cậy cho tình hình tương lai.

+ *Hệ số thanh toán hiện thời (current ratio)*:

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (1.1) \quad [28]$$

Đối với những chủ nợ ngắn hạn, tỷ lệ này càng cao càng tốt vì nó phản ánh khả năng đáp ứng kịp thời các nhu cầu chi trả của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đối với doanh nghiệp, khi tỷ lệ này quá cao thì có thể là một dấu hiệu cho thấy việc đầu tư vào các tài sản lưu động còn thiếu hiệu quả. Ngược lại, khi tỷ lệ này giảm, đó có thể là một dấu hiệu cho những nguy cơ khó khăn về tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, cần so sánh thêm tỷ lệ này với các tỷ lệ trong quá khứ và tỷ lệ của các doanh nghiệp cùng ngành để có đánh giá chính xác. Trong điều kiện thông thường, tỷ lệ này bằng 1 được coi là một con số tối ưu. Ngoài ra, cần lưu ý là tỷ lệ này có thể chịu ảnh hưởng bởi một số giao dịch, ví dụ doanh nghiệp tài trợ cho khoản đầu tư vào tài sản lưu động bằng các khoản vay dài hạn, kết quả là vốn lưu động tăng lên tương đối so với nợ ngắn hạn làm tỷ lệ này tăng. Khi tỷ lệ này nhỏ hơn 1, việc doanh nghiệp trả nợ ngắn hạn sẽ làm tỷ lệ này giảm đi, còn nếu tỷ lệ này lớn hơn 1 thì giao dịch nói trên sẽ làm tỷ lệ này tăng lên. Giao dịch mua nguyên vật liệu không làm thay đổi tỷ lệ này vì vốn lưu động vẫn không đổi, chỉ cơ cấu vốn lưu động là thay đổi. Khi doanh nghiệp tiêu thụ được một lượng hàng, tỷ lệ này thường tăng lên vì hàng lưu kho được hạch toán theo chi phí trong khi doanh thu thì hạch toán theo giá bán thực tế (thường cao hơn chi phí), kết quả là vốn lưu động tăng dù chỉ xảy ra sự thay đổi về cơ cấu vốn. Do đó, những biến động của tỷ lệ này cần xem xét nguồn gốc phát sinh trước khi đưa ra những đánh giá về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong ngắn hạn.

+ *Hệ số thanh toán nhanh (quick or acid- test ratio)*: Khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp được phản ánh thông qua chỉ tiêu tài chính sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và chứng khoán ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (1.2) \quad [28]$$

Tiền và chứng khoán ngắn hạn (Quick assets): Bao gồm các tài sản lưu động có khả năng chuyển hóa thành tiền mặt một cách nhanh chóng. Trong

các tài sản lưu động, hàng tồn kho / dự trữ là các tài sản có tính thanh khoản thấp nhất. Hơn nữa, giá trị ghi sổ của hàng tồn kho / dự trữ nhiều khi không nhất quán với thị giá của nó bởi vì trong quá trình cất trữ hàng hóa có thể mất, hỏng hay suy giảm chất lượng. Ngoài ra, một lượng hàng tồn kho quá lớn còn là một dấu hiệu không tốt trong ngắn hạn vì lượng hàng tồn kho quá lớn có thể là do doanh nghiệp dự đoán quá cao về khả năng bán hàng dẫn đến sản xuất quá nhiều hoặc mua quá nhiều hàng dự trữ. Vì những lý do đó mà khi muốn đánh giá khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp người ta loại trừ đi phần hàng tồn kho trong tài sản lưu động. Nói cách khác: *Tài sản và chứng khoán ngắn hạn = Tài sản lưu động - Hàng tồn kho (Quick assets = Current assets – Inventor)*.

Như vậy, việc dùng tiền mặt để mua hàng hóa dự trữ chỉ làm giảm hệ số thanh toán nhanh (Quick ratio) chứ không làm thay đổi Hệ số thanh toán hiện thời (Current ratio).

+ *Chỉ tiêu vốn lưu động ròng (Net working capital):*

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Tài sản lưu động ròng} - \text{Nợ ngắn hạn} \quad (1.3) \quad [28]$$

Như vậy, vốn lưu động ròng (hay vốn lưu động) là chênh lệch giữa tài sản lưu động và nợ ngắn hạn, do đó, xét về quan hệ tín dụng thì vốn lưu động ròng chính là phần tài sản lưu động được tài trợ bằng nguồn vốn có tính chất trung và dài hạn.

- *Các chỉ tiêu trả nợ dài hạn:* Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính dài hạn của doanh nghiệp. Ngoài ra, chúng còn phản ánh mức độ sử dụng các khoản nợ để tài trợ cho đầu tư của doanh nghiệp so với mức độ sử dụng vốn chủ sở hữu. Các chỉ tiêu này càng cao thì xác suất mất khả năng trả nợ của doanh nghiệp càng lớn. Mặt khác, tỷ lệ vay nợ cao lại tạo ra những lợi ích cho doanh nghiệp vì chi phí trả lãi được khấu trừ thuế. Hơn nữa, tỷ lệ nợ so với vốn chủ sở hữu càng lớn thì khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu càng cao khi doanh nghiệp có khả năng

đảm bảo nghĩa vụ trả lãi của mình. Sau đây là các chỉ tiêu tài chính hay được sử dụng:

+ *Hệ số nợ:*

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng tài sản} - \text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (1.4) \quad [28]$$

Như vậy, Hệ số nợ phản ánh tất cả các khoản nợ phải trả (mọi kỳ hạn và với mọi chủ nợ). Nó cung cấp thông tin về mức độ bảo vệ cho các chủ nợ trước rủi ro không thể trả nợ của doanh nghiệp cũng như thông tin về những cơ hội mà doanh nghiệp có thể vay thêm.

Tuy nhiên, nợ được ghi trong bảng cân đối kế toán chỉ đơn giản là số dư nợ mà không được điều chỉnh khi lãi suất thị trường thay đổi, cao hơn hoặc thấp hơn lãi suất khi khoản nợ được phát hành hoặc không được điều chỉnh theo thay đổi của rủi ro. Do vậy, giá trị kế toán của khoản nợ có thể khác xa thị giá của khoản nợ đó. Một số khoản nợ khác lại không được thể hiện trên bảng cân đối kế toán như nghĩa vụ trong hợp đồng thuê mua.

+ *Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu:*

$$\text{Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.5) \quad [28]$$

+ *Thừa số vốn chủ sở hữu:*

$$\text{Thừa số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.6) \quad [28]$$

+ *Hệ số nợ dài hạn:* Thông thường, các nhà phân tích tài chính quan tâm nhiều tới tình hình nợ dài hạn của doanh nghiệp hơn là tình hình nợ ngắn hạn bởi vì các khoản nợ ngắn hạn hay thay đổi nên không phản ánh chính xác tình hình nợ của doanh nghiệp. Do đó, chỉ tiêu tài chính phản ánh hệ số nợ dài hạn thường được sử dụng.

$$\text{Hệ số nợ dài hạn} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn} + \text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (1.7) \quad [28]$$

+ *Lợi nhuận trước thuế và lãi vay*: Một chỉ tiêu tài chính khác cũng được sử dụng để phản ánh tình hình nợ dài hạn của doanh nghiệp là khả năng chi trả lãi:

$$\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay}} \quad (1.8) \quad [28]$$

Tỷ lệ này cho biết khả năng của doanh nghiệp trong việc tạo ra thu nhập để trả lãi. Tuy nhiên, để phản ánh chính xác hơn khả năng trả lãi, cần cộng thêm khấu hao vào thu nhập trước thuế và lãi suất (EBIT – Earning Before Interest and Tax) cũng như đưa thêm các chi phí tài chính khác như chi cho hoàn trả vốn gốc và chi trả tiền thuê mua vào phần lãi phải trả (Interest).

Doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong trả nợ khi luồng thu nhập tạo ra không đủ để trả chi phí cho các dịch vụ vay nợ. Điều này phụ thuộc vào tính không chắc chắn của các luồng tiền. Những doanh nghiệp có những khoản thu nhập có độ chắc chắn cao sẽ được coi là có khả năng trả nợ tốt hơn so với những doanh nghiệp không chắc chắn về các luồng thu nhập của mình. Vì vậy, cũng cần tính toán mức độ dao động của luồng thu nhập. Cụ thể, có thể tính độ lệch chuẩn của luồng tiền thực tế so với luồng tiền trung bình.

Chỉ tiêu tài chính trên có hạn chế là nó dựa vào EBIT để xác định khả năng trả lãi của doanh nghiệp mà EBIT thì không phản ánh đầy đủ số tiền mà doanh nghiệp có sẵn để chi trả lãi (vì như đề cập ở trên, các khoản khấu hao, các khoản chi không đòi hỏi phải xuất tiền mặt mà chỉ cần hạch toán lại bị khấu trừ khi tính EBIT). Vì vậy, chỉ số sau cũng được sử dụng.

+ *Hệ số EBIT*:

$$\text{Hệ số EBIT} = \frac{\text{EBIT} + \text{Khấu hao}}{\text{Lãi vay}} \quad (1.9) \quad [28]$$

- *Các chỉ tiêu hiệu quả*: Các chỉ tiêu này được sử dụng để đánh giá xem xét các tài sản của doanh nghiệp được quản lý hiệu quả như thế nào? Các chỉ

tiêu sau thường được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả của việc sử dụng các tài sản trong quá trình tạo ra doanh thu.

+ *Vòng quay tổng tài sản:*

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (1.10) [28]$$

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp đã sử dụng tài sản hiệu quả như thế nào trong việc tạo ra doanh thu. Tỷ trọng này càng cao chứng tỏ tính hiệu quả càng lớn. Nếu tỷ trọng này thấp, chứng tỏ tồn tại một số tài sản sử dụng không hiệu quả, có thể tăng hiệu suất sử dụng các tài sản đó hoặc loại bỏ chúng. Tất nhiên các doanh nghiệp có mức đầu tư vào tài sản cố định thấp như các doanh nghiệp thương mại đương nhiên có tỷ trọng doanh thu trên tài sản cao hơn so với các doanh nghiệp đòi hỏi đầu tư nhiều vào tài sản cố định như các doanh nghiệp sản xuất.

+ *Vòng quay các khoản phải thu:*

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Các khoản phải thu}} \quad (1.11) [28]$$

+ *Kỳ thu nợ bình quân:* Cùng với chỉ tiêu vòng quay các khoản phải thu, thì chỉ tiêu Kỳ thu nợ trung bình (Average collection period) cũng được tính:

$$\text{Kỳ thu nợ trung bình} = \frac{\text{Số ngày trong 1 năm (360)}}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}} \quad (1.12) [28]$$

Hai chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp đã quản lý các khoản phải thu như thế nào. Nó cũng phản ánh chính sách tín dụng của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp thoải mái trong chính sách tín dụng, các chỉ tiêu này sẽ cao. Một quy tắc chung mà các nhà phân tích tài chính sử dụng là Thời gian thu nợ trung bình không nên vượt quá thời gian phải thanh toán quy định trong các điều khoản tín dụng của doanh nghiệp quá 10 ngày.

+ *Vòng luân chuyển hàng hóa:*

$$\text{Vòng luân chuyển hàng hóa} = \frac{\text{Giá bán hàng theo giá vốn}}{\text{Giá trị hàng tồn kho bình quân}} \quad (1.13) \quad [28]$$

Vì hàng lưu kho được hạch toán theo chi phí nên phải sử dụng chi phí của hàng đã bán để tính chứ không được dùng doanh thu bán hàng. Trong chừng mực doanh nghiệp vẫn đảm bảo cung ứng đủ hàng cho hoạt động bán hàng, chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ doanh nghiệp quản lý hàng tồn kho hiệu quả.

+ *Kỳ tồn kho trung bình:*

$$\text{Kỳ tồn kho trung bình} = \frac{\text{Số ngày trong 1 năm (360)}}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}} \quad (1.14) \quad [28]$$

Đó là khoảng thời gian tính từ khi hàng hóa được sản xuất ra đến khi được đem bán. Các chỉ tiêu này cho biết hàng hóa được sản xuất và tiêu thụ nhanh cỡ nào. Độ lớn của các chỉ tiêu này khác nhau do đặc điểm của quy trình sản xuất (thời gian sản xuất lâu hay chóng), khả năng cất trữ của sản phẩm (dễ thối, hỏng hay có khả năng cất trữ lâu). Ngoài ra, khi phân tích cần lưu ý là phương pháp xác định hàng lưu kho khác nhau thì sẽ có kết quả khác nhau.

- *Các chỉ tiêu sinh lời:* Một trong những tiêu chí khó xác định nhất của doanh nghiệp là khả năng sinh lời. Một các đơn giản thì lợi nhuận kế toán là phần còn lại của doanh thu sau khi trừ đi chi phí. Trên thực tế không phải lúc nào dựa trên mức sinh lời trong quá khứ hoặc hiện tại cũng có thể dự đoán được mức sinh lời trong tương lai. Nhiều doanh nghiệp lúc bắt đầu hoạt động thường tạo ra lợi nhuận thấp hoặc thậm chí không tạo lợi nhuận, nhưng điều đó không có nghĩa là mức sinh lời trong tương lai sẽ thấp. Một vấn đề khác của việc xác định mức sinh lời trên cơ sở kế toán là bỏ qua vấn đề rủi ro. Không thể nào khẳng định hai doanh nghiệp có mức sinh lời hiện tại như nhau lại có khả năng sinh lời giống nhau trong tương lai nếu một doanh nghiệp có rủi ro cao hơn.

Hạn chế lớn nhất của việc đánh giá khả năng tạo lợi nhuận của doanh nghiệp dựa vào số liệu kế toán là nó không đưa ra được chuẩn mực để so sánh. Về mặt kinh tế một doanh nghiệp chỉ được xem là có khả năng sinh lời khi mức sinh lời của nó cao hơn mức mà các nhà đầu tư có thể tự mình kiếm được trên thị trường tài chính.

- *Các chỉ tiêu thị giá doanh nghiệp*: Nhiều thông tin về doanh nghiệp không thể lấy được từ các báo cáo tài chính. Các nhà phân tích tài chính cố gắng tìm ra những thông tin có ích từ những tín hiệu thị trường về doanh nghiệp, phổ biến là giá của cổ phiếu (thị giá) phổ thông do doanh nghiệp phát hành.

Thị giá (Market price/fair market value) là giá mà cổ phiếu phổ thông một doanh nghiệp được mua bán trên thị trường. Tuy nhiên nếu chỉ so sánh trực tiếp thị giá giữa các doanh nghiệp với nhau thì không phải lúc nào cũng chính xác vì thị giá của công ty lớn thường lớn hơn công ty nhỏ. Vì vậy, cần xây dựng những chỉ tiêu độc lập với quy mô của doanh nghiệp. Sau đây là một số chỉ tiêu hay được sử dụng:

+ *Chỉ số PER*:

$$\text{Price to Earnings (P/E) Ratio} = \frac{\text{Price per share}}{\text{Earnings per share of common stock}} \quad (1.16) \quad [28]$$

Chỉ số PER hoặc P/E cho biết cái giá mà nhà đầu tư sẵn sàng trả để nhận được một đồng tiền lãi cổ tức. Chỉ số PER càng cao chứng tỏ các nhà đầu tư đánh giá cao triển vọng phát triển của doanh nghiệp. Tuy nhiên chỉ số PER sẽ không phải là một căn cứ tin cậy trong trường hợp đánh giá các công ty chưa có thu nhập hoặc thu nhập rất thấp.

+ *Các chỉ số khác*:

$$\text{Dividen Yield} = \frac{\text{Dividen per share}}{\text{Market price per share}} \quad (1.17) \quad [28]$$

Trong đó: Dividen là giá trị cổ tức trong lần thanh toán gần đây nhất được bình quân hóa theo năm. Market price là giá cả thị trường hiện tại của một cổ phiếu phổ thông.

$$\text{Market to Book value} = \frac{\text{Market price per share}}{\text{Book value per share}} \quad (1.18) [28]$$

Chú ý là giá trị ghi sổ của cổ phiếu (Book value per share) được tính bằng cách lấy tổng giá trị vốn chủ sở hữu chia cho tổng số cổ phiếu do vậy đó không phải là giá trị ghi sổ của cổ phiếu thông thường.

* **Phương pháp định lượng – các mô hình hiện đại:** Hiện nay, phân tích định lượng dựa trên các chỉ tiêu tài chính được xem là phương pháp truyền thống và phổ biến, tuy nhiên, phương pháp này bộc lộ những nhược điểm nhất định, chẳng hạn như:

- Kết quả các chỉ tiêu tài chính phụ thuộc vào chất lượng dữ liệu được dùng để tính, trong khi đó, chất lượng các dữ liệu lại so vô số các yếu tố chủ quan và khách quan quyết định.

- Việc chọn ra nhóm doanh nghiệp tương đồng với doanh nghiệp đang xét để so sánh là việc làm tốn nhiều công sức và không phải lúc nào cũng khả thi.

- Kết luận trên cơ sở phân tích từng chỉ tiêu riêng lẻ có thể cho những kết quả đối nghịch, trong khi đó, các chỉ tiêu lại không có sự liên kết chặt chẽ với nhau.

Tóm lại, phương pháp truyền thống tỏ ra vừa mất thời gian, tốn kém, lại mang tính chủ quan, chính vì vậy, ngân hàng không ngừng cải tiến phương pháp đánh giá khách hàng để ra các quyết định cho vay. Tuy nhiên, nhiều ngân hàng khi cấp tín dụng cho công ty vẫn tiếp tục sử dụng chủ yếu phương pháp truyền thống để đánh giá rủi ro tín dụng. Ngày nay, một số ngân hàng đã sử dụng mô hình cho điểm để lượng hóa rủi ro tín dụng người vay. Mô hình cho điểm tín dụng có ưu điểm so với phương pháp truyền thống ở chỗ là, nó

cho phép xử lý nhanh chóng một khối lượng lớn các đơn xin vay, với chi phí thấp, khách quan, do đó góp phần tích cực trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng ngân hàng. Các mô hình cho điểm tín dụng sử dụng các số liệu phản ánh những đặc điểm của người vay để lượng hóa xác suất vỡ nợ cũng như phân loại người vay thành các nhóm có mức độ rủi ro khác nhau. Để sử dụng các mô hình này, nhà quản lý phải xác định được các tiêu chí về kinh tế và tài chính liên quan đến rủi ro tín dụng đối với từng nhóm khách hàng cụ thể. Đối với tín dụng tiêu dùng, các tiêu chí đó có thể là thu nhập, tài sản, tuổi tác, giới tính, nghề nghiệp và nơi ở. Đối với tín dụng công ty, thì các chỉ tiêu tài chính (như hệ số đòn bẩy...) thường là các chỉ tiêu chủ yếu. Sau khi các tiêu chí đã được xác định, kỹ thuật thống kê sẽ được sử dụng để lượng hóa (cho điểm) xác suất rủi ro tín dụng hoặc để phân hạng rủi ro tín dụng.

Sau đây, chúng ta sẽ tiếp cận với một số mô hình lượng hóa rủi ro tín dụng cơ bản thường được sử dụng nhất.

+ **Mô hình điểm số Z (Z – Credit scoring Model):** Mô hình điểm số “Z” do E.I.Altman hình thành để cho điểm tín dụng đối với công ty sản xuất của Mỹ. Đại lượng Z là thước đo tổng hợp để phân loại rủi ro tín dụng đối với người vay và phụ thuộc vào: Trị số của các chỉ số tài chính của người vay (X_j) và tầm quan trọng của các chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ của người vay. Từ đó, Altman đi đến mô hình cho điểm như sau:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5 \quad (1.19) [28]$$

Trong đó:

- X_1 = tỷ số “vốn lưu động ròng / tổng tài sản”
- X_2 = tỷ số “lợi nhuận giữ lại / tổng tài sản”
- X_3 = tỷ số “lợi nhuận trước thuế và tiền lãi / tổng tài sản”
- X_4 = tỷ số “thị giá cổ phiếu / giá trị ghi sổ của nợ dài hạn”
- X_5 = tỷ số “doanh thu / tổng tài sản”

Trị số Z càng cao, thì người vay có xác suất vỡ nợ càng thấp. Như vậy, khi trị số Z thấp hoặc là một số âm sẽ là căn cứ để xếp khách hàng vào nhóm có nguy cơ vỡ nợ cao.

Giả sử, một khách hàng tiềm năng có các chỉ số tài chính là: $X_1= 0,20$; $X_2= 0$; $X_3= -0,20$; $X_4= 0,10$; $X_5= 2,0$. Chỉ số X_2 bằng 0 và chỉ số X_3 là một số âm nói lên rằng khách hàng bị thua lỗ trong kỳ báo cáo; còn chỉ số $X_4= 10\%$ nói lên rằng khách hàng có tỷ số “nợ/ vốn chủ sở hữu” cao. Tuy nhiên, tỷ số “vốn ròng / tổng tài sản” (X_1) và tỷ số “doanh thu / tổng tài sản” (X_5) lại cao, nên phản ánh khả năng thanh khoản và duy trì doanh số bán hàng là tốt. Điểm số Z sẽ là thước đo tổng hợp về xác suất vỡ nợ của khách hàng. Từ các số liệu đã cho, ta tính được điểm số Z của khách hàng 1,64.

Theo mô hình cho điểm “ Z ” của Altman, bất cứ công ty nào có điểm số Z thấp hơn 1,81 phải được xếp vào nhóm có nguy cơ rủi ro tín dụng cao. Căn cứ vào kết luận này, ngân hàng sẽ không cấp tín dụng cho khách hàng này cho đến khi cải thiện được điểm số Z lớn hơn 1,81.

Bên cạnh những ưu điểm, thì mô hình điểm số tín dụng cũng có những hạn chế sau: Mô hình này chỉ cho phép phân biệt khách hàng thành hai nhóm là “vỡ nợ” và “không vỡ nợ”. Trong thực tế, vỡ nợ được phân thành nhiều loại, từ không trả hay chậm trễ trong việc trả lãi tiền vay, đến việc không hoàn thành trả nợ gốc và lãi tiền vay. Điều này hàm ý, cần có một mô hình cho điểm chính xác hơn, toàn diện hơn theo nhiều thang điểm để phân loại khách hàng thành nhiều nhóm tương ứng với các mức độ vỡ nợ khác nhau. Không có lý do rõ ràng để giải thích sự bất biến về tầm quan trọng của các biến số theo thời gian, dù là trong ngắn hạn. Tương tự như vậy, các biến số (X_j) cũng không phải là bất biến, đặc biệt là khi điều kiện thị trường và kinh doanh thường xuyên thay đổi. Ngoài ra, mô hình cũng giả thiết rằng các biến số X_j là hoàn toàn độc lập không phụ thuộc lẫn nhau. Đã không tính tới một số nhân tố quan trọng nhưng khó lượng hóa, nhưng lại ảnh hưởng đáng kể

đến mức độ rủi ro tín dụng của khách hàng. Ví dụ, yếu tố “đanh tiếng” của khách hàng, yếu tố “mối quan hệ truyền thống” giữa khách hàng và ngân hàng, hay yếu tố vĩ mô như chu kỳ kinh tế, chu kỳ kinh doanh. Nhìn chung, các nhân tố này thường không được đề cập trong mô hình ghi điểm tín dụng “Z”. Mặt khác, mô hình cho điểm thường không sử dụng các thông tin đại chúng có sẵn, như giá cả thị trường của các tài sản tài chính...

+ **Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng:** Ngày nay, nhiều ngân hàng sử dụng phương pháp cho điểm để xử lý các đơn xin vay của người tiêu dùng. Thực tế, nhiều tổ chức thẻ tín dụng đã sử dụng mô hình điểm số để xử lý số lượng đơn yêu cầu ngày một gia tăng, những ngân hàng cũng sử dụng mô hình này để đánh giá những khoản tín dụng mua sắm xe hơi, trang thiết bị gia đình, bất động sản và kinh doanh nhỏ. Nhiều khách hàng ưa thích sự thuận tiện và nhanh chóng khi những yêu cầu tín dụng được xử lý bằng hệ thống cho điểm tự động. Thông thường, khách hàng có thể gọi điện thoại đến ngân hàng để liên hệ việc xin vay, thông qua hệ thống máy tính nối mạng, trên cơ sở dữ liệu của khách hàng, trong vòng vài phút ngân hàng có thể thông báo kết quả tín dụng cho khách hàng.

Các yếu tố quan trọng liên quan đến khách hàng sử dụng trong mô hình cho điểm tín dụng tiêu dùng bao gồm: hệ số tín dụng, tuổi đời, trạng thái tài sản, số người phụ thuộc, sở hữu nhà, thu nhập, điện thoại cố định, số loại tài khoản cá nhân, thời gian công tác.

Mô hình cho điểm tín dụng tiêu dùng thường được sử dụng từ 7 đến 12 hạng mục, mỗi hạng mục được cho điểm từ 1 đến 10. Ví dụ, bảng dưới đây cho thấy những hạng mục và điểm của chúng thường được sử dụng ở các ngân hàng Mỹ.

Bảng 1.1. Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng

STT	Các hạng mục xác định chất lượng tín dụng	Điểm số
-----	---	---------

1	<i>Nghề nghiệp của người vay</i>	
	Chuyên gia hay phụ trách kinh doanh	10
	Công nhân có kinh nghiệm (tay nghề cao)	8
	Nhân viên văn phòng	7
	Sinh viên	5
	Công nhân không có kinh nghiệm	4
2	<i>Trạng thái nhà ở</i>	
	Nhà riêng	6
	Nhà thuê hay căn hộ	4
3	<i>Xếp hạng tín dụng</i>	
	Tốt	10
	Trung bình	5
	Không có hồ sơ	2
	Tồi	0
4	<i>Kinh nghiệm nghề nghiệp</i>	
	Nhiều hơn 1 năm	5
5	<i>Thời gian sống tại địa chỉ hiện hành</i>	
	Nhiều hơn 1 năm	2
	Từ 1 năm trở xuống	1
6	<i>Điện thoại cố định</i>	
	Có	2
7	<i>Số người sống cùng (phụ thuộc)</i>	
	Không	3
	Một	3
	Hai	4
	Ba	4
	Nhiều hơn ba	2
8	<i>Các tài khoản tại ngân hàng</i>	
	Cả tài khoản tiết kiệm và phát hành séc	4
	Chỉ tài khoản tiết kiệm	3
	Chỉ tài khoản phát hành séc	2
	Không có	0

Khách hàng có điểm số cao nhất theo mô hình với 8 hạng mục nêu trên là 43 điểm, thấp nhất là 9 điểm. Giả sử ngân hàng biết rằng, mức 28 điểm là

ranh giới giữa khách hàng có tín dụng tốt và khách hàng có tín dụng xấu; trên cơ sở đó, ngân hàng hình thành một khung chính sách tín dụng tiêu dùng theo mô hình điểm số sau:

Bảng 1.2. Khung chính sách tín dụng

Tổng điểm số của khách hàng	Quyết định tín dụng
Từ 28 điểm trở xuống	Từ chối tín dụng
29- 30 điểm	Cho vay đến \$500
31- 33 điểm	Cho vay đến \$100
34-36 điểm	Cho vay đến \$2500
37-38 điểm	Cho vay đến \$3500
39-40 điểm	Cho vay đến \$5000
41-43 điểm	Cho vay đến \$8000

Rõ ràng là, mô hình điểm số đã loại bỏ được sự phán xét chủ quan trong quá trình cho vay và giảm đáng kể thời gian quyết định tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên, mô hình này cũng có một số nhược điểm như đã không thể tự điều chỉnh một cách nhanh chóng để thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế và những thay đổi trong cuộc sống gia đình. Một mô hình điểm số không linh hoạt có thể đe dọa đến chương trình tín dụng tiêu dùng của ngân hàng, bỏ sót những khách hàng lành mạnh, làm giảm lòng tin của cộng đồng vào dịch vụ ngân hàng.

+ **Mô hình cấu trúc kỳ hạn rủi ro tín dụng:** Đây là phương pháp dựa trên các yếu tố thị trường để đánh giá rủi ro tín dụng và phân tích “mức thưởng chấp nhận rủi ro” (risk premiums) gắn liền với mức sinh lời của khoản nợ công ty hay khoản tín dụng ngân hàng đối với những người vay có cùng mức độ rủi ro. Các tổ chức đánh giá hệ số tín nhiệm đã xếp hạng các công ty phát hành trái phiếu thành 7 nhóm chính. Các nhóm khác nhau phản ánh mức

vượt trội của lãi suất trái phiếu thuộc nhóm đó so với mức lãi suất trái phiếu kho bạc (trái phiếu không có rủi ro tín dụng).

1.1.2.6. Hậu quả của rủi ro tín dụng đối với hoạt động ngân hàng:

** Đối với nền kinh tế:*

Thứ nhất, rủi ro tín dụng có thể gây ra hậu quả đối với hệ thống tài chính của cả một quốc gia. Do sự ràng buộc chặt chẽ giữa các trung gian tài chính trong hệ thống tài chính, rủi ro tín dụng có thể châm ngòi cho hiệu ứng domino dây chuyền khiến hệ thống trung gian tài chính bị khủng hoảng nghiêm trọng mà một số trường hợp điển hình là khủng hoảng xảy ra ở Anbani, Argentina, hoặc một số nước ở Đông Nam Á...

Thứ hai, rủi ro tín dụng có thể gây ra hậu quả tiêu cực tới mọi đối tượng trong xã hội, làm giảm lòng tin của công chúng vào sự vững chắc và lành mạnh của hệ thống tài chính, cũng như hiệu lực các chính sách tài chính tiền tệ của Chính Phủ.

** Đối với bản thân Ngân hàng:*

Đối với Ngân hàng, hậu quả của rủi ro tín dụng thể hiện trên nhiều phương diện:

- Chi phí gia tăng (do phải trích lập bù đắp tổn thất) khiến hiệu quả hoạt động giảm, tình trạng thua lỗ kéo dài, uy tín bị giảm sút...

- Rủi ro tín dụng kéo dài có thể làm thất thoát lượng vốn lớn thì Ngân hàng có thể bị rơi vào tình trạng mất khả năng chi trả, thậm chí có thể rơi vào tình trạng phá sản.

Những hậu quả nặng nề có thể gây ra bởi rủi ro tín dụng cho thấy sự cần thiết phải quan tâm đến hoạt động xác định, đo lường, quản lý và kiểm soát rủi ro và do đó, việc phòng ngừa, hạn chế và quản lý rủi ro tín dụng không chỉ là nhiệm vụ của Ngân hàng mà còn là nhiệm vụ của tất cả các chủ thể có liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng.

1.2. QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NHTM

1.2.1 Khái niệm quản trị rủi ro tín dụng

Quản trị rủi ro tín dụng là một khái niệm rộng với nội hàm gồm nhiều nội dung khác nhau trong quản trị điều hành một NHTM. Do đó có nhiều cách hiểu, có thể có nhiều khái niệm khác nhau về vấn đề này. Song theo Luận án thì quản trị rủi ro tín dụng là quá trình xây dựng và thực thi các chiến lược, chính sách, biện pháp có liên quan đến hoạt động tín dụng để nhằm ngăn ngừa, hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Theo khái niệm trên thì nội hàm của quản trị rủi ro tín dụng bao gồm một hệ thống:

- Chiến lược hoạt động tín dụng
- Các chính sách của NHTM trong hoạt động tín dụng
- Các biện pháp được triển khai trong toàn bộ hệ thống NHTM nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

1.2.2. Vai trò của công tác quản trị rủi ro tín dụng đối với NHTM

Rủi ro trong kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng trong nền kinh tế thị trường luôn luôn là vấn đề cần được quan tâm, do hoạt động ngân hàng có tính nhạy cảm cao, ảnh hưởng mạnh đến sự ổn định kinh tế- xã hội. Nếu một ngân hàng nào đó gặp rủi ro, lâm vào tình trạng thiếu khả năng thanh toán, có nguy cơ hoặc thực sự đi đến phá sản, dễ gây tâm lý hoảng loạn, khiến mọi người đổ xô đi rút tiền gửi của mình thật nhanh để tránh bị tổn thất, gây đổ vỡ hệ thống.

Lịch sử hoạt động ngân hàng trên thế giới đã chứng kiến không ít các ngân hàng lớn bị phá sản, mà hậu quả của nó thậm chí không giới hạn trong phạm vi một quốc gia mà lan ra cả nhiều nước trong khu vực hay toàn cầu.

Cuộc khủng hoảng tài chính, tiền tệ tại châu Á năm 1997 đã làm cho nhiều ngân hàng, tổ chức tài chính của các nước trong khu vực bị phá sản. Nhiều ngân hàng nhỏ ở Thái lan, Nhật Bản, Indonesia, Philippin... đã phải sáp

nhập hoặc bị các ngân hàng lớn mua lại, nhiều công ty tài chính, môi giới chứng khoán đã bị phá sản.

Tương tự cuộc khủng hoảng tín dụng thứ cấp nhà ở tại Mỹ cuối năm 2008 đã ảnh hưởng đến hàng loạt nền kinh tế khác và gây nên khủng hoảng tài chính toàn cầu, được ví là cuộc khủng hoảng lớn nhất kể từ năm 1933 đến nay. Nếu những tổn thất do rủi ro trong hoạt động tín dụng gây ra ở mức kiểm soát được thì việc xử lý tương đối dễ dàng trong giới hạn cho phép của quỹ dự phòng bù đắp rủi ro của TCTD. Nhưng khi tổn thất lớn, vượt quá khả năng xử lý của TCTD thì vấn đề sẽ trở nên nghiêm trọng, gây hậu quả khó lường không những cho chính TCTD đó, mà còn cho cả những TCTD và doanh nghiệp khác có liên quan, ảnh hưởng tới quyền lợi người gửi tiền và cuối cùng, ảnh hưởng tới toàn bộ nền kinh tế, và là nguy cơ tiềm ẩn cho khủng hoảng tài chính.

Tóm lại, công tác quản trị rủi ro trong hoạt động ngân hàng nói chung, trong hoạt động tín dụng nói riêng có vai trò hết sức quan trọng đối với sự tồn tại của mỗi ngân hàng. Nếu công tác quản trị rủi ro tín dụng được thực hiện tốt, sẽ hạn chế được những rủi ro xảy ra đối với ngân hàng, làm tăng thu nhập của ngân hàng. Ngoài ra, công tác quản trị rủi ro nếu được thực hiện tốt còn tạo điều kiện cho sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế nói chung. Vì khi rủi ro được hạn chế, tức là ngân hàng đã cung cấp vốn một cách có hiệu quả cho nền kinh tế và đó chính là động lực phát triển nền kinh tế.

1.2.3. Nội dung quản trị rủi ro tín dụng và những chuẩn mực quản lý rủi ro tín dụng theo Ủy ban Basel:

1.2.3.1. Nội dung của quản trị rủi ro tín dụng:

Quản trị rủi ro là điều mà tất cả những nhà quản lý ngân hàng rất quan tâm, vì nếu quản trị được thì việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro trở nên dễ dàng hơn. Việc quản trị rủi ro tín dụng bao gồm các nội dung sau:

a/ Chính sách tín dụng: Hoạt động tín dụng của ngân hàng rất phong phú, đa dạng nhưng đồng thời cũng tiềm ẩn nhiều nguy cơ rủi ro. Xây dựng một chính sách tín dụng nhất quán và hợp lý, phù hợp với đặc điểm của từng ngân hàng sẽ giúp phát huy được các thế mạnh của mỗi ngân hàng, từ đó giúp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, kiểm soát rủi ro tín dụng ngân hàng.

b/ Quy trình tín dụng: Quy trình tín dụng là những quy định cụ thể các bước nghiệp vụ từ khi nhận hồ sơ tín dụng cho đến khi quyết định cho vay, thu nợ. Xây dựng một quy trình tín dụng hợp lý sẽ giúp cho công tác quản lý tín dụng được thống nhất, khoa học, đồng thời nâng cao trách nhiệm của từng cán bộ thực hiện vì quy trình tín dụng thường quy định trách nhiệm của từng bộ phận tham gia thực hiện công tác tín dụng.

c/ Nhận diện rủi ro liên quan đến khách hàng vay: thông qua quá trình kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay và bằng các kênh thông tin, cán bộ tín dụng phải luôn bám sát, theo dõi khoản vay để kịp thời nhận diện rủi ro, từ đó có những biện pháp tối ưu để khắc phục. Các dấu hiệu có thể gây ra rủi ro tín dụng từ phía khách hàng như: khách hàng trì hoãn, gây khó khăn cho ngân hàng trong việc kiểm tra định kỳ hoặc kiểm tra đột xuất tình hình sử dụng vốn vay, tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng; chậm gửi hoặc hoãn gửi báo cáo tài chính; chậm thanh toán các khoản nợ khi đến hạn....

d/ Chấm điểm khách hàng: Chấm điểm khách hàng là quá trình xếp hạng khách hàng theo các cấp độ khác nhau dựa trên các yếu tố định tính và định lượng. Việc chấm điểm khách hàng sẽ giúp Ngân hàng sàng lọc được những khách hàng không tốt, từ đó có những chính sách cụ thể đối với mỗi loại khách hàng (chính sách cấp tín dụng, chính sách lãi suất....)

e/ Phân loại nợ: Việc phân loại các khoản nợ (món vay) của ngân hàng sẽ giúp ngân hàng có điều kiện theo dõi và đánh giá cấp độ rủi ro của từng món vay, từng khách hàng vay để từ đó có các giải pháp kịp thời. Việc phân

loại nợ sẽ là cơ sở cho việc đưa ra mức độ giám sát và mức trích lập dự phòng rủi ro cho từng món vay.

f/ Hệ thống kiểm tra kiểm soát tín dụng: Xây dựng một bộ phận kiểm tra kiểm soát tín dụng sẽ giúp phát hiện ra những sai sót trong quá trình thực hiện tín dụng. Từ đó có thể giúp ngăn ngừa rủi ro xảy ra. Bộ phận kiểm tra kiểm soát tín dụng phải được xây dựng độc lập với bộ phận thẩm định cho vay để bảo đảm tính khách quan và chính xác trong quá trình kiểm tra tín dụng và phải thực hiện thường xuyên, liên tục. Hệ thống kiểm tra kiểm soát phải thực hiện tốt và hiệu quả chức năng giám sát rủi ro bao gồm các công việc như: giám sát thực tiễn sản xuất kinh doanh của khách hàng và việc thực hiện các điều khoản đã có trong hợp đồng tín dụng ký với khách hàng. Việc giám sát nhằm phát hiện ra các dấu hiệu rủi ro thực tiễn, những biến động xấu trong sản xuất kinh doanh của khách hàng để từ đó xác định rủi ro tiềm tàng và có các biện pháp xử lý kịp thời. Phương pháp giám sát rất đa dạng. Sau đây là một số phương pháp thường dùng trong ngân hàng

+ *Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng:* Sự thay đổi số dư, số phát sinh trong tài khoản tiền gửi và tiền vay của khách hàng phản ánh tình hình tiêu thụ sản phẩm, lưu chuyển tiền tệ, sử dụng vốn vay và trả nợ. Sự biến đổi bất thường trong tài khoản phản ánh những khó khăn trong quản trị tài chính của khách hàng, dẫn tới khó khăn trong chi trả của khách hàng.

+ *Phân tích báo cáo tài chính định kỳ:* Kết quả phân tích sẽ cho thấy, những biểu hiện làm giảm khả năng hoàn trả nợ hay biểu hiện vi phạm hợp đồng của khách hàng.

+ *Kiểm tra các bảo đảm tiền vay:* Thông qua các báo cáo thường kỳ về tình trạng các đảm bảo tiền vay, kiểm tra trực tiếp tài sản đảm bảo cán bộ tín dụng có thể đánh giá được tình trạng của các tài sản đảm bảo. Đối với tài sản thế chấp, ngân hàng còn cần xem xét việc sử dụng tài sản có hợp lý đúng như

cam kết hay không. Còn với đảm bảo bằng bảo lãnh cần xem xét nội dung giám sát người bảo lãnh cũng như đối với khách hàng đi vay.

+ *Giám sát những thông tin khác*: Ngoài ra, cần kiểm tra địa điểm cư trú, nơi sản xuất kinh doanh, thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng.

g/ *Chính sách trích lập dự phòng và xử lý rủi ro*: Tỷ lệ trích lập quỹ dự phòng rủi ro thường được quy định ở mỗi nước khác nhau. Tỷ lệ này thường được đưa ra trên cơ sở con số thống kê hiện tại về mức độ rủi ro của các ngân hàng. Ở những nước có hệ thống luật pháp cho việc quản lý các khoản nợ phát triển thì áp dụng tỷ lệ trích lập thấp hơn. Điển hình như ở Mỹ thì quy định mức trích lập khoảng 10% đối với các khoản tín dụng không đủ tiêu chuẩn, 50% đối với các khoản nợ khó đòi và 100% đối với những khoản tín dụng mất mát, thua lỗ. Còn ở những nước đang phát triển như Thái Lan thì mức độ trích vào khoảng 20 – 25% đối với khoản nợ không đủ tiêu chuẩn, 50-75% đối với khoản nợ khó đòi và 100% đối với khoản nợ mất mát.

Quỹ dự phòng rủi ro là nguồn bù đắp chủ yếu của những khoản tín dụng bị tổn thất. Quỹ thường được trích ra từ lợi nhuận sau thuế. Với việc lập quỹ dự phòng rủi ro khi rủi ro xảy ra, việc mất vốn cho vay sẽ không gây nhiều tác động tới ngân hàng. Việc trích lập quỹ dự phòng ở nước ta hiện nay áp dụng theo Điều 8 Quyết định 493/2005/QĐ- NHNN như sau:

Tỷ lệ trích lập quỹ dự phòng cụ thể đối với 5 nhóm nợ như sau: (i) Nhóm 1: 0%; (ii) Nhóm 2: 5%; (iii) Nhóm 3: 20%; (iv) Nhóm 4: 50%; (v) Nhóm 5: 100%. Số tiền dự phòng cụ thể đối với từng khoản nợ tính theo công thức:

$$R = \max(0, (A - C)) * r \quad (1.20) [17]$$

Trong đó,

R : Số tiền dự phòng cụ thể phải trích;

A : Số dư nợ gốc của khoản nợ;

C : Giá trị khấu trừ của tài sản đảm bảo;

r : Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể.

Khi rủi ro xảy ra, ngân hàng có thể làm việc tiếp với khách hàng tới khi khoản vay được hoàn trả một phần hoặc tất cả mà không sử dụng tới luật pháp. Hoặc ngân hàng có thể buộc khách hàng phải tuân thủ các điều khoản xử lý của hợp đồng tín dụng.

Ngân hàng mua bảo hiểm tín dụng, nếu rủi ro xảy ra thì công ty bảo hiểm sẽ chịu trách nhiệm bồi thường cho ngân hàng theo quy định. Ngoài ra, ngân hàng còn có thể tham gia cho vay đồng tài trợ, giúp chia sẻ rủi ro chủ yếu giữa các ngân hàng, giúp giảm thiểu rủi ro nếu xảy ra.

h/ Triển khai việc ứng dụng các công cụ đo lường rủi ro tín dụng nhằm hỗ trợ công tác quản trị rủi ro tín dụng thông qua hoạt động quản trị rủi ro tại các NHTM.

1.2.3.2. Chuẩn mực quản lý rủi ro tín dụng theo Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng:

Một trong những mô hình hiện nay được rất nhiều quốc gia trên thế giới nghiên cứu và ứng dụng thành công đó là xây dựng một mô hình quản trị rủi ro tín dụng theo quy định của Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng:

a. Chuẩn mực quản lý rủi ro tín dụng theo Basel I:

Theo Basel I có 4 chuẩn mực (từ chuẩn mực 7 đến chuẩn mực 10) quy định về quản lý rủi ro tín dụng bao gồm (các chuẩn mực này được giữ nguyên bản theo tiếng Việt):

- ***Chuẩn mực 7: Tiêu chuẩn cấp tín dụng và quy trình giám sát tín dụng.***

Một phần công việc thiết yếu của hệ thống thanh tra là đánh giá chính sách, thông lệ và quy trình liên quan đến việc cấp tín dụng và danh mục đầu tư hiện tại.

Chức năng tín dụng và đầu tư ở các ngân hàng là khách quan và dựa trên nguyên tắc lành mạnh. Duy trì chính sách cho vay, mục đích và thủ tục cho vay thận trọng với các văn bản cho vay hợp lý là cần thiết đối với quản lý

chức năng cho vay của ngân hàng . Ngân hàng cần phải có một quá trình giám sát quan hệ tín dụng hiện tại của khách hàng. Cơ sở dữ liệu là nhân tố quan trọng của hệ thống thông tin quản lý, cần phải được chi tiết trong danh mục cho vay.

- **Chuẩn mục 8:** *Đánh giá chất lượng tài sản và dự phòng rủi ro mất vốn tín dụng.*

Ngân hàng phải thiết lập và duy trì chính sách, thói quen và thủ tục phù hợp với việc đánh giá chất lượng tài sản, dự phòng rủi ro mất vốn tín dụng.

Ngân hàng phải xây dựng một quy trình quan sát các khoản nợ có vấn đề và chọn lọc các món nợ quá hạn.

Khi thực hiện bảo lãnh hoặc nhận thế chấp, ngân hàng phải có phương án đánh giá uy tín của người bảo lãnh và định giá vật thế chấp.

Khi có các khoản nợ có vấn đề thì ngân hàng tăng cường hoạt động cho vay trên cơ sở đảm bảo cấp tín dụng và sức mạnh tài chính tổng thể.

- **Chuẩn mục 9:** *Sự tập trung rủi ro và các rủi ro lớn.*

Ngân hàng phải có hệ thống thông tin quản lý cho phép xác định những điểm đáng chú ý trong danh mục đầu tư và phải thiết lập giới hạn an toàn để hạn chế xu hướng ngân hàng tập trung vào các khách hàng đơn lẻ hoặc nhóm khách hàng có quan hệ.

- **Chuẩn mục 10:** *Cho vay khách hàng có mối quan hệ.*

Để ngăn ngừa sự lạm dụng phát sinh từ việc cho vay khách hàng có mối quan hệ, quan hệ vay vốn phải dựa trên nguyên tắc “*trong tầm kiểm soát*”, như vậy, việc mở rộng tín dụng được giám sát một cách có hiệu quả, kiểm soát và giảm thiểu rủi ro.

Giao dịch cho vay khách hàng có mối quan hệ thường gây ra những rủi ro đặc biệt cho ngân hàng, vì thế nên có sự chấp thuận của Hội đồng quản trị.

b. *Quản lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng theo Basel II:* Để quản lý rủi ro tín dụng Basel II đưa ra hai phương pháp tiếp cận để tính toán

và quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng. Phương án thứ nhất sẽ đo lường rủi ro tín dụng theo phương pháp tiếp cận chuẩn hóa được hỗ trợ bởi các đánh giá bên ngoài về tín dụng. Phương án thứ hai là ngân hàng sử dụng hệ thống đánh giá xếp hạng nội bộ của mình (IRB).

*** Phương pháp tiếp cận chuẩn hóa rủi ro tín dụng:** (từ Đoạn 13 đến Đoạn 17 Basel II)

Phương pháp chuẩn hóa là các ngân hàng phân loại các rủi ro tín dụng dựa trên những đặc điểm có thể quan sát được của rủi ro (ví dụ, rủi ro từ một khoản cho vay công ty hoặc từ một tài khoản cho vay có tài sản thế chấp là nhà ở). Phương pháp chuẩn hóa sẽ xếp loại rủi ro cố định cho từng loại rủi ro được giám sát và căn cứ đánh giá độ tín nhiệm của bên ngoài để nâng cao độ nhạy của rủi ro.

Phương pháp chuẩn hóa có những hướng dẫn sử dụng cho các bộ kiểm tra giám sát để quyết định nguồn đánh giá xếp loại của bên ngoài có phù hợp để có thể áp dụng cho các ngân hàng hay không? Một đổi mới quan trọng của phương pháp chuẩn hóa là yêu cầu những khoản vay phải coi là quá hạn nếu xếp loại rủi ro của chúng là 150%, trừ trường hợp ngân hàng đã trích dự phòng rủi ro cho những khoản vay đó.

Khi các ngân hàng mở rộng hàng loạt các sản phẩm phái sinh tín dụng như thế chấp, bảo lãnh, Basel II coi những công cụ này là nhân tố làm giảm bớt rủi ro tín dụng. Phương pháp chuẩn hóa mở rộng phạm vi của tài sản thế chấp hợp thức vượt ra khỏi những vấn đề quốc gia, đồng thời, đưa ra một số phương pháp đánh giá mức độ giảm vốn dựa trên rủi ro thị trường của công cụ thế chấp. Tương tự, phương pháp chuẩn hóa cũng mở rộng phạm vi những nhà bảo lãnh để bao gồm những hãng đáp ứng một mức xếp loại tín nhiệm nhất định của bên ngoài.

Phương pháp chuẩn hóa cũng bao gồm việc xử lý cụ thể đối với những rủi ro bán lẻ. Xếp loại rủi ro của các loại rủi ro trong cho vay có thế chấp nhà

ở sẽ được giảm cùng với những loại rủi ro bán lẻ khác và sẽ thấp hơn xếp loại rủi ro của các khoản tín dụng cho các công ty không được xếp loại tín nhiệm. Ngoài ra, một số khoản cho vay các công ty vừa và nhỏ (SME) có thể được đưa vào xử lý như rủi ro bán lẻ nếu đáp ứng được một số tiêu chí.

Để giúp ngân hàng và các giám sát viên trong trường hợp không có nhiều lựa chọn, Ủy ban Basel đã phát triển “Phương pháp chuẩn hóa đơn giản” bao gồm những lựa chọn đơn giản nhất để tính toán các tài sản được xếp loại rủi ro. Các ngân hàng áp dụng các phương pháp chuẩn hóa đơn giản cần tuân thủ những yêu cầu kiểm tra, giám sát và kỷ luật thị trường tương ứng với hiệp ước mới của Basel.

*** Phương pháp tiếp cận căn cứ vào xếp loại nội bộ:** *(theo Đoạn 18, 19, 20 Basel II)*

Một trong những khía cạnh đổi mới nhất của Hiệp ước mới là phương pháp IRB đối với rủi ro tín dụng bao gồm 2 dạng: dạng cơ bản và dạng tiên tiến. Phương pháp IRB khác về cơ bản so với phương pháp chuẩn hóa ở chỗ những đánh giá nội bộ của một ngân hàng về những yếu tố rủi ro chủ yếu là những số liệu đầu vào quan trọng cho việc tính toán vốn. Vì phương pháp này dựa vào những đánh giá nội bộ của ngân hàng, cần có những yêu cầu cao hơn nữa về vốn nhạy cảm với rủi ro. Tuy nhiên, phương pháp IRB không cho phép các ngân hàng tự quyết định tất cả những thành phần cần thiết để tính toán yêu cầu về vốn của mình. Thay vào đó, các tỷ lệ rủi ro và từ đó là số vốn phải có được xác định thông qua sự kết hợp các số liệu đầu vào định lượng do các ngân hàng cung cấp với những công thức do Ủy ban Basel quy định.

Những công thức hoặc những hàm số tỷ lệ rủi ro sẽ chuyển hóa các số liệu đầu vào thành một yêu cầu về vốn cụ thể. Chúng dựa trên những kỹ thuật quản lý rủi ro hiện đại gắn liền với đánh giá thống kê định lượng của rủi ro.

Các phương pháp IRB bao trùm hàng loạt các cơ cấu đầu tư với những cơ chế tính toán vốn khác nhau đối với các loại rủi ro.

(i) Phân loại rủi ro:

Trong phương pháp tiếp cận IRB, các ngân hàng phải phân loại rủi ro theo sổ kế toán ngân hàng với các đặc điểm rủi ro căn bản khác nhau theo định nghĩa dưới đây. Các loại tài sản là: công ty; chính phủ; ngân hàng; bán lẻ, và cổ phiếu. Loại tài sản công ty lại chia thành 5 tiểu loại cho các loại cho vay riêng và được định nghĩa. Loại tài sản bán lẻ chia thành 3 tiểu loại. Trong các loại tài sản công ty và bán lẻ, có thể áp dụng xử lý khác nhau đối với các loại phải thu được mua với điều kiện phải đáp ứng những điều kiện nhất định (*Theo đoạn 183 Basel II*).

Việc phân loại rủi ro theo cách này là nhất quán với thông lệ hiện nay của ngân hàng. Tuy nhiên, một số ngân hàng có thể sử dụng các định nghĩa khác nhau trong hệ thống quản lý và đo lường rủi ro nội bộ. Ủy ban không có ý định yêu cầu các ngân hàng thay đổi cách quản lý kinh doanh và rủi ro của mình nhưng các ngân hàng phải áp dụng các xử lý phù hợp cho từng khoản rủi ro tiềm năng với mục đích xác định yêu cầu về vốn tối thiểu. Các ngân hàng phải chứng minh với các giám sát viên rằng phương pháp luận của họ trong việc phân loại các khoản rủi ro tiềm năng là phù hợp và nhất quán (*Theo Đoạn 184 Basel II*).

(ii) Kiểm soát rủi ro tín dụng (theo Đoạn 403 và 404 Basel II)

Các ngân hàng phải có các đơn vị kiểm soát tín dụng độc lập chịu trách nhiệm thiết kế, thực hiện hoạt động các hệ thống xếp loại nội bộ của mình. Các đơn vị này phải độc lập về chức năng đối với các bộ phận quản lý phải chịu trách nhiệm về việc tạo nên những khoản rủi ro tiềm năng. Các lĩnh vực phải kiểm soát gồm:

- Kiểm tra và theo dõi xếp loại nội bộ.
- Lập và phân tích các báo cáo tóm lược từ hệ thống xếp loại của ngân hàng, bao gồm dữ liệu lịch sử và các trường hợp không trả nợ được phân loại vào thời điểm không trả nợ xảy ra và một năm trước khi xảy ra, phân tích các

biện pháp giảm nhẹ rủi ro, theo dõi xu hướng trong các tiêu chí xếp loại chủ yếu.

- Thực hiện các quy trình để thẩm tra xem những định nghĩa xếp loại có được sử dụng thống nhất ở các Phòng, Ban và khu vực địa lý hay không.

- Đánh giá và lập hồ sơ mọi thay đổi trong quy trình xếp loại, lý do thay đổi;

- Xem xét các tiêu chí xếp loại để đánh giá xem chúng còn tác dụng dự báo rủi ro hay không. Những thay đổi của quá trình xếp loại, các tiêu chí hoặc các thông số xếp loại phải được lập thành văn bản và lưu trữ để các giám sát viên xem xét.

Đơn vị kiểm soát rủi ro tín dụng phải tích cực tham gia trong việc phát triển chọn lọc thực hiện và xác định giá trị hiệu lực của các mô hình xếp loại. Nó phải chịu trách nhiệm kiểm soát và giám sát mọi mô hình được sử dụng trong quá trình xếp loại và chịu trách nhiệm cao nhất về thường xuyên đánh giá và thay đổi các mô hình xếp loại.

(iii) Kiểm toán nội bộ và kiểm toán bên ngoài:

Hàng năm kiểm toán nội bộ hoặc một bộ phận độc lập tương đương phải xem xét hệ thống xếp loại nội bộ của ngân hàng và các hoạt động của nó, bao gồm các hoạt động của chức năng tín dụng và các ước tính PD (xác suất không trả nợ), LGD (không trả nợ do tổn thất), EAD (rủi ro tiềm năng do không trả nợ). Các lĩnh vực xem xét còn gồm sự tuân thủ các yêu cầu tối thiểu được áp dụng. Kiểm toán nội bộ phải lập hồ sơ các phát hiện của mình. Một số giám sát viên quốc gia có thể yêu cầu kiểm toán bên ngoài quá trình xếp loại và ước tính các đặc điểm tổn thất của ngân hàng (*Theo Đoạn 405 Basel II*).

(iv) Sử dụng các kết quả xếp loại nội bộ (*Theo Đoạn 406, 407 Basel II*)

Xếp loại nội bộ và các ước tính về sự kiện không trả nợ và tổn thất phải giữ một vai trò quan trọng trong phê duyệt tín dụng, quản lý rủi ro, phân bổ

vốn nội bộ và các chức năng quản trị công ty của các ngân hàng áp dụng phương pháp tiếp cận IRB.

Ngân hàng phải có hồ sơ đáng tin cậy khi sử dụng các thông tin xếp loại nội bộ, do đó ngân hàng phải chứng minh rằng đã sử dụng một hệ thống xếp loại bám sát các yêu cầu tối thiểu được quy định trong tài liệu này trong thời gian ít nhất là 3 năm trước khi đủ tiêu chuẩn. Ngân hàng áp dụng phương pháp tiếp cận IRB tiên tiến phải chứng minh rằng đã ước tính và sử dụng các LGD và EAD theo cách thức rất thống nhất với các yêu cầu tối thiểu để được sử dụng các ước tính của bản thân về các LGD và EAD trong thời gian ít nhất là 3 năm trước khi đủ tiêu chuẩn. Sự cải tiến đối với hệ thống xếp loại của ngân hàng sẽ không ảnh hưởng tới việc ngân hàng phải tuân thủ thời hạn 3 năm nói trên.

(v) Điều chỉnh thời hạn nợ (*Theo Đoạn 420 Basel II*).

Ngân hàng phải có các quy định và chính sách rõ ràng về việc tính số ngày quá hạn nợ, đặc biệt là đối với việc điều chỉnh thời hạn nợ của các khoản tín dụng và việc gia hạn nợ, hoãn trả nợ. Tối thiểu, chính sách điều chỉnh thời hạn nợ phải gồm có: thẩm quyền phê duyệt và báo cáo; thời hạn tối thiểu của khoản tín dụng trước khi được điều chỉnh; các mức độ vi phạm của các khoản tín dụng được xét điều chỉnh thời hạn; số lần điều chỉnh thời hạn nợ tối đa đối với một khoản tín dụng; và đánh giá lại khả năng trả nợ của người vay. Các chính sách này phải được áp dụng thống nhất và phải hỗ trợ cho việc “*kiểm tra sử dụng*” (tức là nếu một ngân hàng xử lý một khoản rủi ro tiềm năng có vi phạm khác vượt mức giới hạn cho phép, thì khoản rủi ro tiềm năng này phải được hạch toán như trong tình trạng không trả nợ vì các mục đích của phương pháp tiếp cận IRB).

(vi) Xử lý các khoản thấu chi

Các khoản thấu chi được phép phải theo một hạn mức tín dụng do ngân hàng quy định và thông báo cho khách hàng. Mọi vi phạm hạn mức này phải

được theo dõi. Nếu tài khoản không được đưa về dưới hạn mức sau thời gian từ 90 đến 180 ngày (tùy theo quá hạn phát sinh), thì tài khoản đó sẽ bị coi là không trả nợ. Những khoản thấu chi không được phép liên quan đến hạ mức tín dụng bằng 0 vì các mục đích của phương pháp tiếp cận IRB. Do đó, số ngày quá hạn được tính từ ngày bắt đầu cấp một khoản tín dụng cho một khách hàng không được phép (thấu chi); nếu khoản tín dụng đó không được hoàn trả trong vòng từ 90 đến 180 ngày, thì khoản rủi ro tiềm năng đó được coi là trong tình trạng không trả nợ. Các ngân hàng phải có những chính sách nội bộ chặt chẽ cho việc đánh giá độ tín nhiệm của khách hàng được phép áp dụng tài khoản thấu chi (*Theo Đoạn 414 Basel II*).

(vii) Hiệu quả của các hệ thống kiểm soát tài sản thế chấp, tín dụng và tiền mặt (*Theo Đoạn 460 Basel II*).

Ngân hàng phải có chính sách, quy trình có hiệu quả để kiểm soát tài sản thế chấp, tín dụng và tiền mặt. Đặc biệt là:

Các văn bản chính sách nội bộ phải nêu rõ các thành phần quan trọng của chương trình mua các khoản phải thu, gồm lãi suất cho vay, tài sản thế chấp hợp thức, hồ sơ cần thiết, các giới hạn tập trung và cách xử lý các khoản phải thu tiền mặt. Các thành phần này phải xét đến tất cả các yếu tố quan trọng liên quan gồm điều kiện tài chính, tập trung rủi ro, xu thế chất lượng các khoản phải thu của người bán / người trả nợ và cơ sở khách hàng của người bán.

Các hệ thống nội bộ phải bảo đảm rằng chỉ cho vay khi có tài sản thế chấp hỗ trợ và hồ sơ (ví dụ: lời cam đoan của người trả nợ, các hóa đơn, chứng từ vận tải...).

(viii) Xác nhận giá trị của các ước tính nội bộ

Các ngân hàng phải có một hệ thống chắc chắn để xác nhận giá trị tính chính xác và thống nhất của các hệ thống, quá trình xếp loại và ước tính các bộ phận rủi ro liên quan. Các ngân hàng phải chứng minh với các giám sát

viên của mình rằng quá trình xác nhận giá trị nội bộ giúp đánh giá kết quả thực hiện xếp loại nội bộ và các hệ thống ước tính rủi ro một cách thống nhất và có ý nghĩa (*Theo Đoạn 463 Basel II*).

Các ngân hàng phải thường xuyên so sánh tỷ lệ không trả nợ thực tế với các PD ước tính cho từng loại và có thể chứng minh rằng tỷ lệ không trả nợ thực tế nằm trong phạm vi kỳ vọng của loại đó. Các ngân hàng sử dụng phương pháp tiếp cận IRB tiên tiến phải hoàn thành phân tích như vậy đối với các ước tính LGD và EAD. Các so sánh như vậy phải tận dụng dữ liệu lịch sử trong thời gian dài nhất có thể có. Các phương pháp tiếp cận và dữ liệu được sử dụng trong các so sánh đó của ngân hàng phải được lập thành văn bản rõ ràng. Phân tích và lập hồ sơ này phải được cập nhật tối thiểu hàng năm (*Theo đoạn 464 Basel II*).

Các ngân hàng cũng phải sử dụng các công cụ xác định giá trị định lượng và các so sánh khác với các nguồn dữ liệu bên ngoài phù hợp. Phân tích này phải dựa trên các dữ liệu phù hợp với danh mục đầu tư, được thường xuyên cập nhật và bao trùm một thời kỳ quan sát phù hợp. Các đánh giá nội bộ của ngân hàng về kết quả thực hiện của các hệ thống xếp loại của mình phải dựa trên các dữ liệu lịch sử lâu dài, bao trùm hàng loạt các điều kiện kinh tế và tốt nhất là một hoặc một số chu kỳ kinh doanh (*Theo Đoạn 465 Basel II*).

Các ngân hàng phải chứng minh rằng các phương pháp tiếp cận kiểm tra định lượng và các phương pháp tiếp cận xác định giá trị khác không khác biệt một cách có hệ thống so với chu kỳ kinh tế. Những thay đổi trong các phương pháp tiếp cận và dữ liệu (cả nguồn dữ liệu và thời gian bao trùm) phải được lập thành văn bản một cách rõ ràng và thấu đáo (*Theo đoạn 466 Basel II*).

Các ngân hàng phải qui định rõ các tiêu chuẩn nội bộ cho các tình huống khi sai lệch của các PD, LGD và EAD thực tế so với kỳ vọng là đáng

kể ảnh hưởng tới giá trị của các ước tính. Các tiêu chuẩn này phải xét đến các chu kỳ kinh doanh và những thay đổi có tính hệ thống trong kinh nghiệm về các trường hợp không trả nợ. Trường hợp các giá trị thực tế tiếp tục cao hơn các giá trị kỳ vọng, các ngân hàng phải điều chỉnh tăng để phản ánh kinh nghiệm về không trả nợ và tổn thất của mình (*Theo đoạn 467 Basel II*).

Trong trường hợp các ngân hàng dựa vào các ước tính giám sát chứ không phải các ước tính nội bộ về các thông số rủi ro, họ nên so sánh các LGD, EAD thực tế với các ước tính của các giám sát viên. Thông tin về các LGD, EAD thực tế phải tạo thành một bộ phận của sự đánh giá của ngân hàng về vốn kinh tế (*Theo Đoạn 468 Basel II*).

(ix) Sự chắc chắn về pháp lý

Cơ chế pháp lý, theo đó, tài sản thế chấp được chấp nhận phải chắc chắn và bảo đảm rằng người cho vay có những quyền rõ ràng đối với những khoản tiền thu được từ tài sản thế chấp đó (*Theo Đoạn 475 Basel II*).

Ngân hàng phải có những biện pháp cần thiết để thực hiện những yêu cầu về tính cưỡng chế của lợi ích bảo đảm, ví dụ, bằng cách đăng ký lợi ích bảo đảm tại cơ quan đăng ký. Sẽ có qui định khung cho phép người vay có quyền đòi ưu tiên thứ nhất đối với tài sản thế chấp (*Theo Đoạn 476 Basel II*).

Các ngân hàng phải có được ý kiến pháp lý khẳng định tính cưỡng chế trong giải quyết tài sản thế chấp ở tất cả các khu vực xét xử liên quan (*Theo Đoạn 477 Basel II*).

Giải quyết tài sản thế chấp phải được lập thành hồ sơ đầy đủ, có qui trình chắc chắn và rõ ràng cho việc thu kịp thời những khoản thu được từ tài sản thế chấp. Các thủ tục của ngân hàng phải đảm bảo mọi điều kiện pháp lý cần thiết cho việc tuyên bố không trả nợ của khách hàng và việc kịp thời thu tài sản thế chấp được chú trọng. Trong trường hợp có khó khăn về tài chính hoặc người cho vay không trả nợ, theo luật định, ngân hàng có quyền luật định bán hoặc chuyển nhượng những khoản thu đó cho các bên khác với sự

đồng ý của người có nghĩa vụ đối với những khoản thu đó (*Theo Đoạn 478 Basel II*).

(x) Quản lý rủi ro tín dụng

Ngân hàng phải có một quá trình vững chắc để xác định rủi ro tín dụng ở các khoản phải thu. Quá trình như vậy phải gồm việc phân tích kinh doanh và ngành của người vay (ví dụ, tác động của chu kỳ kinh doanh) và các loại hình khách hàng mà người vay có quan hệ kinh doanh. Trường hợp ngân hàng dựa vào người vay để xác định rủi ro tín dụng của khách hàng, ngân hàng phải đánh giá người vay để xác định tính lành mạnh và tín nhiệm của người vay (*Theo Đoạn 479 Basel II*).

Chênh lệch giữa khoản rủi ro tiềm năng và giá trị của những khoản phải thu phải phản ánh những yếu tố phù hợp, gồm chi phí thu, tập trung các khoản phải thu trong một tập hợp được thế chấp bởi từng người vay và rủi ro tiềm năng từ sự tập trung của tổng các khoản rủi ro tiềm năng của ngân hàng (*Theo đoạn 480 Basel II*).

Ngân hàng phải duy trì quá trình kiểm tra liên tục phù hợp với từng khoản rủi ro tiềm năng (hoặc trực tiếp hoặc đột xuất) thuộc tài sản thế chấp được sử dụng như biện pháp phòng ngừa rủi ro. Quá trình này có thể gồm báo cáo về thời hạn nợ, kiểm soát các chứng từ thương mại, các chứng chỉ vay, thường xuyên kiểm toán tài sản thế chấp, xác nhận tài khoản, kiểm soát các khoản thu từ tài khoản đã trả, phân tích sự làm loãng giá trị (tín dụng do người vay cấp cho người phát hành) và thường xuyên phân tích tài chính của cả người vay và người phát hành những khoản phải thu đó, đặc biệt là trường hợp một số ít những khoản phải thu lớn được nhận làm tài sản thế chấp. Việc chấp hành những giới hạn tập trung của ngân hàng phải được kiểm tra. Hơn nữa, việc tuân thủ các hợp đồng vay, hạn chế về môi trường và các yêu cầu pháp luật khác phải được thường xuyên đánh giá (*Theo Đoạn 481 Basel II*).

Những khoản phải thu được thế chấp bởi người vay phải được đa dạng hóa và có tương quan chính xác với người vay. Trường hợp mối tương quan là cao, ví dụ, khi một số người phát hành các khoản phải thu là dựa vào người vay để tồn tại hoặc người vay và người phát hành ở cùng một ngành, thì những rủi ro liên quan phải được xem xét khi đưa ra những chênh lệch cho toàn bộ tập hợp tài sản thế chấp. Những khoản phải thu từ các đơn vị trực thuộc của người vay (gồm các công ty trực thuộc và các nhân viên) sẽ không được ghi nhận là biện pháp phòng ngừa rủi ro (*Theo Đoạn 482 Basel II*).

Ngân hàng phải có một quá trình được lập thành hồ sơ đầy đủ cho việc thu các khoản phải thu trong những tình huống khó khăn. Phải có những phương tiện cần thiết cho việc thu nợ, thậm chí ngân hàng phải thường xuyên giám sát (canh chừng) người vay để thu nợ (*Theo Đoạn 483 Basel II*).

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến công tác quản trị rủi ro tín dụng:

1.2.4.1 Nhân tố cơ chế, chính sách, mô hình tổ chức quản trị rủi ro của ngân hàng:

Thiếu chính sách cho vay, thiếu các tiêu chuẩn rõ ràng, việc cấp tín dụng quá tập trung, thiếu sự kiểm soát chặt chẽ, khoa học thì công tác quản trị rủi ro tín dụng sẽ không được thực hiện hoặc việc thực hiện sẽ không khả thi.

Ngân hàng cần thiết phải đưa ra chính sách kiểm tra chặt chẽ trong, trước và sau khi cho vay. Bên cạnh đó, xây dựng quy trình cho vay dựa trên việc phân chia các cấp phê duyệt sẽ đảm bảo các quyết định được đưa ra một cách thận trọng, hiệu quả. Ngân hàng cũng cần xây dựng một quy trình thu nợ gốc, lãi, và các khoản phí khác phù hợp với điều khoản trả nợ. Cần thiết phải có các quy định giải quyết các vấn đề của các khoản vay không được thực hiện và cơ chế thực hiện quyền của chủ nợ trong trường hợp việc cho vay bị tổn thất. Hệ thống báo cáo của ngân hàng phải thông báo kịp thời, chính xác trạng thái tín dụng của khách hàng, đồng thời duy trì việc thu thập thông tin

chi tiết và kịp thời về khách hàng vay để bảo đảm liên tục đánh giá được trạng thái rủi ro.

Các quy chế, chính sách cho vay hiện đại thường quy định rằng tổng mức giá trị một ngân hàng được phép đầu tư, cho vay hoặc cung cấp tín dụng khác đối với một khách hàng cá nhân, pháp nhân, một nhóm pháp nhân có liên quan nào vượt hơn một tỷ lệ nhất định tính trên tổng số vốn và dự phòng của ngân hàng đó. Trong phạm vi này, các nhà quản lý ngân hàng có thể kiểm soát được rủi ro tín dụng của cả ngành ngân hàng và từng ngân hàng để bảo đảm quyền lợi cho người gửi tiền và ngăn chặn các tình huống có thể xảy ra rủi ro cho cả hệ thống ngân hàng.

Hầu hết các quốc gia đều hạn chế mức cho vay đối với một khách hàng trong khoảng từ 20-25% tổng vốn, mặc dù ở một số nơi, tỷ lệ này có thể lên tới 30-40%. Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng khuyến nghị nên áp dụng tỷ lệ tối đa là 25%, có thể giảm xuống 10% khi thực tế cho phép. Mức ngưỡng phải báo cáo cho cơ quan quản lý chức năng thường được đặt thấp hơn mức tỷ lệ tối đa. Khi đó, các nhà quản lý có thể quan tâm đặc biệt đến những khoản vay vượt trên tỷ lệ ngưỡng và yêu cầu các ngân hàng có biện pháp phòng ngừa trước khi việc tập trung phòng ngừa rủi ro trở thành nguy cơ.

Trong bất kỳ trường hợp nào, các ngân hàng, do đặc trưng hoạt động, luôn phải chịu rủi ro ngành nghề. Do vậy, mỗi ngân hàng cần có chính sách giới hạn mức dư nợ cho vay cao nhất đối với một ngành kinh tế hoặc cho một khu vực địa lý hẹp. Ngoài ra, mỗi ngân hàng phải xây dựng hệ thống kiểm soát các rủi ro này một cách tốt nhất và đánh giá tác động do sự thay đổi do sự thay đổi theo chiều hướng xấu của chất lượng các khoản vay và cân đối lỗ lãi. Các ngân hàng cũng cần phải có một cơ chế tổ chức để giải quyết các rủi ro tăng lên. Ngoài ra, ngân hàng cần trích lập dự phòng rủi ro một cách nghiêm túc và phù hợp với tình hình dư nợ tại ngân hàng mình.

Bảng 1.1: Khuyến cáo mức trích lập dự phòng rủi ro cho các TCTD

Khoản tín dụng	Mức trích lập
Đạt tiêu chuẩn (Tốt)	0%
Cần được theo dõi	5-10%
Không đạt tiêu chuẩn	10-30%
Khó đòi	50-75%
Mất mát, thua lỗ	100%

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam [19]

Bên cạnh đó, việc tổ chức bộ máy quản trị rủi ro trong hoạt động ngân hàng cũng là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến công tác quản trị rủi ro tín dụng bởi nếu một mô hình quản trị rủi ro thiếu khoa học, lạc hậu sẽ dẫn tới những rủi ro tiềm ẩn rất lớn nhất là trong hoạt động tín dụng của các NHTM.

1.2.4.2. Nhân tố con người trong đó có cán bộ NHTM và người đi vay:

Trong mọi vấn đề, nhân tố con người bao giờ cũng là nhân tố quan trọng có tính chất quyết định. Do vậy, công tác quản trị rủi ro tín dụng rất cần thiết phải đặt nhân tố con người bao gồm: cán bộ ngân hàng và người đi vay lên hàng đầu. Muốn vậy, việc tuyển dụng cán bộ vào làm việc tại ngân hàng phải đòi hỏi công khai và minh bạch. Cán bộ được tuyển dụng phải bảo đảm có trình độ và đạo đức.

Việc đánh giá người đi vay cũng hết sức quan trọng. Ngân hàng có thể sử dụng biện pháp chấm điểm khách hàng và phân loại tín dụng. Đó là quá trình trong đó xác định cấp độ rủi ro tín dụng cho một khách hàng, một món vay hoặc một loại tài sản được khách hàng dùng để thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Nói chung, mọi khách hàng vay, mọi khoản vay đều phải được đánh giá phân loại kỹ càng.

Chấm điểm khách hàng và phân loại tín dụng là một công cụ quan trọng của quản lý rủi ro tín dụng. Khách hàng vay hoặc các khoản cho vay

được chấm điểm, phân loại tại thời điểm gốc và cần được đánh giá, phân loại lại (theo mức độ rủi ro) sau một thời gian. Việc đánh giá lại này dựa vào thực tế hoạt động và sử dụng vốn tín dụng của người được cấp tín dụng.

1.2.4.3. Nhân tố công nghệ:

Hiện nay, các ngân hàng Việt Nam đều đã trang bị hệ thống thông tin hiện đại để xây dựng các mối quan hệ trực tiếp với khách hàng, online trực tuyến với các giao dịch. Trong xu thế toàn cầu hóa và sự cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính ngân hàng ở Việt Nam ngày càng trở nên khốc liệt, chúng ta càng thấy vai trò của công nghệ đối với hoạt động kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh của từng ngân hàng. Công nghệ sẽ thể hiện rất rõ giúp ngân hàng trong lĩnh vực quản trị, trong việc mở rộng sản phẩm dịch vụ, thông qua đó, ngày càng đáp ứng được các nhu cầu khắt khe của hệ thống ngân hàng. Ngoài ra công nghệ cũng cho phép ngân hàng quản trị rủi ro tốt hơn, từ đó đưa ra các công cụ hỗ trợ để giúp ngân hàng đưa ra những quyết định đúng đắn.

Như vậy, các nhân tố thuộc ba nhóm nhân tố trên vừa có tính độc lập tương đối, vừa quan hệ chặt chẽ và chi phối lẫn nhau, có thể làm cho hoạt động của NHTM giảm thiểu được rủi ro, nâng cao chất lượng, hiệu quả tín dụng ngân hàng. Nhưng chúng cũng có thể gây ra những tổn thất, thậm chí rất lớn, dẫn tới phá sản của một hoặc một số NHTM. Chẳng hạn sự yếu kém, thiếu đồng bộ, thiếu nhất quán trong cơ chế, chính sách cho vay, dẫn tới tình trạng cán bộ quản lý của NHTM, hoặc người đi vay lợi dụng, đặc biệt nguy hại khi cán bộ nắm quyền lãnh đạo, chi phối hoạt động của NHTM bị sa sút phẩm chất đạo đức nghề nghiệp.

1.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM

1.2.5.1. Các chỉ tiêu định lượng: Có nhiều chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại, có thể chia thành 3 nhóm

chính: Nhóm chất lượng hoạt động chung, nhóm an toàn sử dụng vốn và nhóm lợi nhuận.

Trước hết, các chỉ tiêu tính toán dưới đây liên quan nhiều đến số bình quân, để phù hợp với quy định hiện hành, số bình quân 12 tháng xác định theo công thức:

$$\frac{D_{nợ đầu kỳ tháng 1} + D_{nợ cuối kỳ tháng 1}}{2} + \dots + \frac{D_{nợ đầu kỳ tháng 12} + D_{nợ cuối kỳ tháng 12}}{2} / 12 \quad (1.20)$$

[27]

- **Nhóm chất lượng hoạt động chung:**

+ **Chỉ tiêu 1:** Dư nợ và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng cho vay khách hàng:

- Dư nợ cho vay khách hàng của NHTM là toàn bộ các khoản tín dụng cho vay đối với các đối tượng khách hàng khác nhau tiến hành các hoạt động sản xuất, kinh doanh, làm dịch vụ, tiêu dùng... ở thành thị và ở nông thôn. Chỉ tiêu này phản ánh qui mô tín dụng đối với khách hàng. Khi đánh giá chỉ tiêu này, phải đánh giá tỷ trọng của nó so với tổng dư nợ cho vay và đầu tư, tổng tài sản có của NHTM và so với kế hoạch, so với năm trước.

- Tốc độ tăng trưởng tín dụng đối với khách hàng:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay khách hàng} = \frac{\text{Dư nợ cho vay năm nay}}{\text{Dư nợ cho vay năm trước}} - 1 \times 100\% \quad (1.21)$$

[27]

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng đáp ứng vốn của ngân hàng và nhu cầu tiếp nhận vốn cho phát triển kinh tế – xã hội. Đánh giá chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng cho vay vốn đối với khách hàng như đã nêu trên phải so sánh với tốc độ tăng trưởng tín dụng nói chung của các NHTM trên địa bàn, so với tốc độ tăng trưởng tín dụng của các ngành, thành phần kinh tế khác, so với các năm trước và so với đối thủ cạnh tranh trên địa bàn.

+ **Chỉ tiêu 2:** Tỷ lệ dư nợ tín dụng có khả năng sinh lời:

$$\text{Tỷ lệ dư nợ cho vay có khả năng sinh lời} = \frac{\text{Dư nợ cho vay có khả năng sinh lời năm nay}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} - 1 \times 100\% \quad (1.22)$$

[27]

Trong đó: dư nợ cho vay có khả năng sinh lời là dư nợ đang được thu

lãi bình thường, không tính các khoản nợ quá hạn không thu được lãi.

Đánh giá chỉ tiêu này trong mối quan hệ so sánh với tỷ lệ dư nợ tín dụng có khả năng sinh lời chung, so với khu vực doanh nghiệp và các ngành kinh tế khác.

+ **Chỉ tiêu 3:** Chấp hành, thực hiện chính sách, chế độ về hoạt động cho vay:

Căn cứ vào việc chấp hành và thực hiện các quy định pháp luật về hoạt động cho vay; các chế độ, chính sách tín dụng nói chung để đánh giá chỉ tiêu này. Việc chấp hành các quy định pháp luật và quy trình cho vay bao gồm cả các NHTM cho vay, cán bộ tín dụng trực tiếp cho vay và cả khách hàng vay vốn.

- **Nhóm chỉ tiêu an toàn sử dụng vốn:**

+ **Chỉ tiêu 1:** Tỷ lệ nợ quá hạn

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn cho vay khách hàng} = \frac{\text{Dư nợ cho vay quá hạn cuối kỳ}}{\text{Dư nợ cho vay cuối kỳ}} \times 100\% \quad (1.23) \quad [27]$$

Theo qui định của Thống đốc NHNN Việt Nam tại Quyết định số 127 ban hành thể lệ cho vay của TCTD đối với khách hàng, nợ quá hạn được định nghĩa: “Khi đến kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi, nếu khách hàng không trả nợ đúng hạn và không được điều chỉnh kỳ hạn nợ gốc hoặc lãi hoặc không được gia hạn nợ gốc hoặc lãi thì TCTD chuyển toàn bộ số dư nợ sang nợ quá hạn”.

[2, 8].

Tại Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN, ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN, nợ quá hạn được nêu tại phần giải thích thuật ngữ: “ Nợ quá hạn là khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn” [2, 12].

Nợ xấu được giải thích: “ Nợ xấu (NPL) là các khoản nợ thuộc nhóm 3, 4 và 5 quy định tại Điều 6, hoặc Điều 7 Quy định này. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của Tổ chức tín dụng”.

[2, 13].

Theo quy định tại Điều 6: nợ nhóm 3 là nợ dưới tiêu chuẩn, nhóm 4 là

nợ nghi ngờ và nhóm 5 là nợ có khả năng mất vốn.

Như đã trình bày ở trên, rủi ro tín dụng được giải thích: “Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện, hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết” [2, 13].

Nợ quá hạn được coi là căn bệnh phát sinh nằm ngoài ý muốn của cả người cho vay lẫn người đi vay, luôn xuất hiện ở bất cứ nơi đâu có hoạt động đi vay và cho vay diễn ra. Để tỷ lệ nợ quá hạn của một ngân hàng bằng không, chỉ là mong muốn của các ngân hàng, những người làm công tác tín dụng. Còn trên thực tế, điều đó khó có thể xảy ra. Nghĩa là chúng ta phải chấp nhận chung sống cùng căn bệnh này và cố gắng kiểm soát chặt chẽ nhằm, duy trì nợ quá hạn ở một mức độ hợp lý chấp nhận được theo thông lệ. Để ngăn chặn nợ quá hạn và duy trì tỷ lệ nợ quá hạn ở một mức độ cho phép thì chúng ta phải có cái nhìn đúng đắn về nợ quá hạn, cần minh bạch, đặc biệt là không nên che giấu nợ quá hạn và nguyên nhân của nó dưới bất cứ hình thức nào. Có như vậy, chúng ta mới tìm ra được những phương thuốc hữu hiệu để điều trị nó. Đánh giá đúng thực chất nợ quá hạn và khả năng tiềm ẩn làm nảy sinh nợ quá hạn sẽ giúp chúng ta phòng tránh được nó. Tuy nhiên, định nghĩa nợ quá hạn và cách xác định tỷ lệ nợ quá hạn của Việt Nam còn có sự khác biệt so với thông lệ quốc tế:

Theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế thì nợ quá hạn được định nghĩa là: “Một khoản nợ gốc hoặc lãi chậm thanh toán vượt quá số ngày tối thiểu được xác định theo các điều khoản của hợp đồng tín dụng và phản ánh các thông lệ trong nước đối với loại hình nợ đó”. [19]

Tỷ lệ nợ quá hạn xem xét duy trì là tỷ lệ nợ quá hạn ròng:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn ròng} = \frac{\text{Tổng số nợ quá hạn - Quỹ dự phòng}}{\text{Tổng dư nợ - Quỹ dự phòng}} \times 100\% \quad (1.24) \quad [27]$$

“Ròng” ở đây có nghĩa là: ngoài việc phải trừ đi số tiền trích lập dự

phòng, nó còn được hiểu là, trong bất kỳ một kỳ hạn trả nợ nào trong tổng các kỳ hạn mà khách hàng phải trả cho TCTD (lãi hoặc gốc) bị quá hạn, thì tổng giá trị khoản vay từ kỳ hạn bị quá hạn về sau sẽ được các TCTD chuyển sang nợ quá hạn cho dù các kỳ hạn trả nợ sau đó chưa đến kỳ hạn trả.

Quan điểm của tác giả luận án là ngày nay, bất kỳ quốc gia nào muốn phát triển nền kinh tế của mình, đều phải hội nhập vào nền kinh tế thế giới; mà trước hết là hội nhập tài chính quốc tế. Để sớm làm được điều này, cần phải khẩn trương rút ngắn những cách biệt giữa chúng ta với thế giới. Hơn nữa, quan niệm về nợ quá hạn theo thông lệ quốc tế và phương pháp xác định tỷ lệ nợ quá hạn rỗng như nêu trên đánh giá được đúng thực trạng chất lượng tín dụng của các khoản dư nợ.

+ **Chỉ tiêu 2:** Tỷ lệ nợ xấu.

Nợ xấu theo quy định tại Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN là nợ được xếp vào các nhóm 3, 4 và 5; tức là nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn [2]:

✓ **Nợ dưới tiêu chuẩn (Nợ nhóm 3)** , bao gồm:

- Các khoản nợ từ 90 đến 180 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trả nợ quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Quyết định 493 [2].

✓ **Nợ nghi ngờ (Nợ nhóm 4), bao gồm:**

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trả nợ quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
- Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 của Quyết định 493.

✓ **Nợ có khả năng mất vốn (Nợ nhóm 5) , bao gồm:**

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;

- Các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ trả nợ quá hạn trên 180 ngày theo thời hạn đã cơ cấu lại;
- Các khoản nợ khác được phân vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 và Khoản 4 Điều 6 của Quyết định 493 [2].

Nợ xấu phản ánh đúng nhất chất lượng tín dụng yếu kém của các NHTM. Xem xét nợ xấu của một NHTM thông qua tỷ lệ nợ xấu:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dư nợ xấu cuối kỳ}}{\text{Tổng dư nợ cuối kỳ}} \times 100\% \quad (1.25) [26]$$

Như vậy, nợ xấu có phạm vi bao quát hơn nợ quá hạn và nợ khoanh. Nợ xấu có thể đang là nợ trong hạn nhưng tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng đã xấu đi nghiêm trọng. Nợ xấu còn bao gồm các khoản đã xử lý rủi ro hoặc xóa đưa ra ngoài bảng nhưng nghĩa vụ trả nợ của khách hàng và trách nhiệm thu nợ của ngân hàng vẫn còn nguyên giá trị.

Việc xác định nợ xấu là rất khó, vì hệ thống thông tin hiện tại mà các NHTM thường sử dụng để phân tích khách hàng có độ tin cậy không cao, như: thông tin phòng ngừa rủi ro, báo cáo tài chính khách hàng, phương tiện thông tin đại chúng, khách hàng khác, diễn biến thị trường... Tuy nhiên, đây là chỉ tiêu quan trọng đánh giá mức độ an toàn tín dụng của các NHTM. Nếu chỉ tiêu này được áp dụng bắt buộc đối với các tổ chức tín dụng thì không xảy ra nhiều vụ việc trong hoạt động ngân hàng những năm qua. Do không nắm được thông tin khách hàng nên mặc dù khách hàng có công nợ (kể cả nợ quá hạn) ở các ngân hàng khác đã rất lớn nhưng lại thiết lập quan hệ tín dụng với những ngân hàng mới; kết quả: nợ xấu tăng nhanh, kéo theo khả năng thu nợ của ngân hàng giảm xuống.

- **Nhóm chỉ tiêu lợi nhuận:**

Thực tế cho thấy rằng, lợi nhuận ngân hàng chính là chênh lệch giữa tổng thu nhập và tổng chi phí được tính toán trong một khoảng thời gian nhất định: 1 năm, 06 tháng, hàng quý... Lợi nhuận ngân hàng là kết quả tài chính hoạt động kinh doanh của ngân hàng, là mục tiêu kinh tế cao nhất và là điều

kiện để tồn tại, phát triển của bản thân mỗi ngân hàng.

Lợi nhuận là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh toàn bộ kết quả hoạt động kinh doanh, kể từ lúc bắt đầu tìm kiếm nhu cầu thị trường, chuẩn bị và tổ chức quá trình sản xuất kinh doanh, đến khâu tổ chức bán hàng và dịch vụ cho thị trường, thiết lập mối quan hệ bền vững với khách hàng. Lợi nhuận ngân hàng phản ánh kết quả hoạt động tín dụng, hoạt động đầu tư, thu phí qua các dịch vụ ngân hàng và các khoản thu nhập khác. Trong đó, thu lãi tiền vay thường chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng thu từ các hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Tùy theo các góc độ nghiên cứu, đánh giá mà lợi nhuận thường được chia làm các loại sau:

+ **Chỉ tiêu 1:** lợi nhuận gộp cho vay

$$\text{Lợi nhuận gộp cho vay khách hàng} = \frac{\text{Thu nhập cho vay đối với khách hàng}}{\text{Chi phí về tiền lãi và các chi phí khác được phân bổ}} \quad (1.26) \quad [26]$$

- Thu nhập bao gồm: thu nhập từ tiền lãi (thu lãi cho vay và thu lãi tiền gửi), hoa hồng và phí cam kết, thu nhập từ các nghiệp vụ khác (bao gồm: phí dịch vụ, thu từ hoạt động kinh doanh và chứng khoán, thu dịch vụ tư vấn, thu từ các dịch vụ ngân hàng khác, thu khác), thu nhập bất thường, thu khác.

- Chi phí về tiền lãi bao gồm: Chi trả theo lãi suất tiền gửi, trả lãi tiền vay, chi trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, chi phí dịch vụ, chi phí bất thường, chi khác.

Lợi nhuận gộp là một chỉ tiêu quan trọng, phản ánh tổng quát qui mô, trình độ quản lý trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, tăng thu nhập và giảm chi phí về tiền lãi luôn là mục tiêu để các ngân hàng có thể tối đa hóa lợi nhuận.

+ **Chỉ tiêu 2:** lợi nhuận ròng trước thuế

$$\text{Lợi nhuận ròng trước thuế} = \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Chi phí quản lý} \quad (1.27) \quad [26]$$

Chi phí nghiệp vụ, hay còn gọi là chi phí quản lý bao gồm: chi phí cho nhân viên, thuê trụ sở, chi về thông tin, bưu điện, khấu hao, chi phí chung và

quản lý, chi phí khác. Chi nghiệp vụ phản ánh quy mô, cơ cấu các khoản chi phí quản lý của ngân hàng; nếu khoản chi này lớn hơn lợi nhuận gộp thì ngân hàng bị lỗ vốn, cần phải tiết giảm bớt các khoản chi.

+ **Chỉ tiêu 3:** lợi nhuận ròng sau thuế

$$\text{Lợi nhuận ròng sau thuế} = \text{Lợi nhuận ròng trước thuế} - \text{Thuế GIGT, lợi tức} \quad (1.28) \quad [26]$$

Chỉ tiêu này trong mối quan hệ so sánh với chỉ tiêu lợi nhuận ròng trước thuế, phản ánh mức độ đóng góp vào ngân sách nhà nước.

+ **Chỉ tiêu 4:** Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA) và tỷ suất lợi nhuận trên vốn (ROE):

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Tổng tài sản có}} \times 100\% \quad (1.29) \quad [28]$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\% \quad (1.30) \quad [28]$$

ROA: Return on Assets; ROE: Return on Equity.

Để tính toán chính xác về lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thông thường người ta tính toán và căn cứ vào lợi nhuận sau khi trích lập dự phòng rủi ro. Đồng thời, người ta còn tính toán tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu: ROE, lợi nhuận trên tổng tài sản có: ROA,...

+ **Chỉ tiêu 5:** Chênh lệch giữa lãi suất đầu ra, đầu vào lĩnh vực tín dụng hộ sản xuất. Xem xét chỉ tiêu này trên cả hai phương diện: chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào cơ cấu và thực tế:

$$\begin{aligned} \text{Chênh lệch lãi suất} \\ \text{đầu ra và đầu vào} \\ \text{bình quân} \end{aligned} = \text{Lãi suất đầu ra bình quân} - \text{Lãi suất đầu vào bình quân} \quad (1.31) \quad [28]$$

Chênh lệch lãi suất bình quân theo cơ cấu là chỉ tiêu phản ánh mức chênh lệch lãi suất tiềm năng giữa mức lãi suất đã cho vay bình quân trên các giấy nhận nợ của khách hàng vay với mức lãi suất bình quân của các nguồn vốn được sử dụng để cho vay, là mức chênh lệch lãi suất tối đa sẽ đạt được

khi thực hiện thu lãi cho vay đạt 100%. Còn chỉ tiêu chênh lệch lãi suất bình quân theo thực tế phản ánh mức độ đạt được chênh lệch lãi suất trong thực tế, được tính toán dựa theo số lãi tiền vay thực thu và lãi tiền gửi, tiền vay thực trả trên nguồn vốn; nó phản ánh khả năng tạo ra khoảng cách chênh lệch thu nhập thực tế để chi phí cho kinh doanh, bù đắp rủi ro và tạo ra lợi nhuận ngân hàng.

Chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào cơ cấu càng lớn, khả năng lợi nhuận càng cao. Trong điều kiện hiện nay việc cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, mức chênh lệch lãi suất có xu hướng giảm. Trong một khoảng thời gian cụ thể chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào thực tế có thể nhỏ hơn, bằng hoặc lớn hơn chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào cơ cấu; nhưng xét trên tổng thể (kể từ khi phát sinh cho vay cho đến khi kết thúc thu nợ) thì chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào thực tế luôn nhỏ hơn hoặc bằng chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào cơ cấu. Bởi vì, trong cho vay, rủi ro không thu đủ gốc và lãi là điều khó có thể tránh khỏi. Một NHTM có chênh lệch lãi suất đầu ra, đầu vào thực tế và cơ cấu tương đương nhau và được duy trì lâu dài, chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng đó là rất tốt.

Để đánh giá chính xác hơn hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại, thì cần xem xét thêm chỉ tiêu tỷ lệ thu lãi cho vay.

+ **Chỉ tiêu 6:** Tỷ lệ thu lãi cho vay

Tỷ lệ thu lãi trong kỳ phản ánh chất lượng của các khoản đầu tư tín dụng trong việc tạo ra thu nhập thực cho ngân hàng. Tỷ lệ thu lãi càng cao phản ánh chất lượng của các khoản cho vay cao, ngược lại phản ánh chất lượng của các khoản cho vay có vấn đề.

$$\text{Tỷ lệ thu lãi cho vay} = \frac{\text{Số lãi thu được trong kỳ}}{\text{Tổng số lãi phải thu trong kỳ}} \quad (1.32) [28]$$

1.2.3.2. Các chỉ tiêu định tính đánh giá hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM:

a/ Đối với khách hàng vay vốn:

Hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM được thể hiện ở hiệu quả

sử dụng vốn của khách hàng. Hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại được đánh giá là tốt khi đạt được các yêu cầu:

Thứ nhất, đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu về vốn của khách hàng để phát triển sản xuất – kinh doanh và phục vụ nhu cầu tiêu dùng của người vay, phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh, chu kỳ sử dụng vốn.

Thứ hai, việc vay vốn của khách hàng để sản xuất – kinh doanh tạo ra doanh thu năm sau cao hơn năm trước. Đối với vay tiêu dùng, đảm bảo nâng cao chất lượng đời sống, của hộ gia đình, cá nhân.

Thứ ba, vốn vay ngân hàng giúp cho khách hàng có lợi nhuận thực hiện và tỷ suất lợi nhuận thực hiện trên vốn chủ sở hữu, trên tổng tài sản năm sau cao hơn năm trước.

Thứ tư, khách hàng luôn duy trì khả năng thanh toán nợ đến hạn. Trong đó và trước hết, là khả năng thanh toán nợ vay ngân hàng (gốc và lãi).

Thứ năm, việc sử dụng vốn của khách hàng không có vi phạm các quy định về quản lý tín dụng của ngân hàng và các qui định khác của pháp luật.

b/ Đối với nền kinh tế

Xét về lĩnh vực chung của nền kinh tế xã hội, hiệu quả của tín dụng ngân hàng có thể được đánh giá trên cơ sở các chỉ tiêu chủ yếu sau:

Một là: Tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm trong nước (GDP). Đây là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp được phản ánh sự tăng trưởng kinh tế được tính toán trong phạm vi cả nước, các địa phương (các tỉnh), phân theo thành phần kinh tế và ngành kinh tế.

Hai là: Chỉ tiêu về diện tích, năng suất, sản lượng nông nghiệp- lâm nghiệp - ngư nghiệp. Chỉ tiêu này được tính toán cho mỗi loại cây trồng, vật nuôi; cho một chu kỳ sinh trưởng, một vụ hoặc năm. Phản ánh trình độ khách hàng trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp – kinh tế nông thôn, mức độ đáp ứng nhu cầu lương thực, thực phẩm cho xã hội và xuất khẩu.

Ba là: Giá trị sản xuất công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và xây dựng. Chỉ tiêu này phản ánh sự phát triển các ngành kinh tế.

Bốn là: Số lao động được tạo việc làm mới. Đây là chỉ tiêu thực hiện chính sách xã hội rất lớn, giải quyết việc làm cho lao động dư thừa, cũng là động lực quan trọng tạo đà phát triển nền kinh tế nói chung, đặc biệt là khu vực nông nghiệp, nông thôn và nông dân.

c/ Đối với ngân hàng

Một là: Góp phần thực hiện được mục tiêu chung của ngân hàng thông qua nhận dạng phân tích đo lường khả năng xảy ra rủi ro của khoản vay, khách hàng từ đó góp phần không nhỏ vào quá trình ra quyết định tín dụng, khả năng thu hồi được nợ gốc và lãi trong khoảng thời gian đã quy định trong hợp đồng vay vốn, bảo toàn được vốn kinh doanh. Thực hiện được tốt nhất các mục tiêu mà chiến lược quản trị đã đặt ra. Những mục tiêu chính là các tiêu chuẩn để đo lường sự thành công hay thất bại của chương trình và cũng quyết định triết lý nền tảng cho những hoạt động quản trị rủi ro.

Hai là: Góp phần tạo ra một danh mục cho vay đa dạng, hiệu quả: Thông qua phân tích đánh giá, đo lường rủi ro tín dụng trong từng nhóm khách hàng, từng ngành nghề cụ thể từ đó tìm ra được những danh mục cho vay có mức độ rủi ro thấp, đem lại hiệu quả cao để đầu tư, đồng thời qua đó cũng có thể tìm ra được những nhu cầu mới, những danh mục hoạt động mới cho ngân hàng.

Ba là: Hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM còn thể hiện ở khả năng nhận dạng, xác định một cách chính xác và đầy đủ những rủi ro có thể xảy ra đối với từng món vay, từng nhóm khách hàng và từng ngành nghề hay lĩnh vực hoạt động để có phương án đối phó kịp thời đối với những thay đổi đó, tận dụng được những cơ hội trong các phán đoán, nhận định đó.

Bốn là: Hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM còn thể hiện ở phân tích và đo lường một cách chính xác khả năng rủi ro có thể xảy ra, không những thế những nhận định đo lường rủi ro còn phải kịp thời góp phần nâng cao khả năng quản lý, kiểm soát rủi ro tín dụng trong hoạt động của

ngân hàng.

Năm là: Hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM còn thể hiện ở việc lựa chọn các biện pháp quản lý và kiểm soát rủi ro một cách tối ưu với chi phí thấp góp phần giảm thiểu những tổn thất, mất mát do rủi ro gây ra đối với ngân hàng.

Sáu là: Hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM biểu hiện ở tính linh hoạt của chiến lược quản trị rủi ro tín dụng. Chiến lược quản trị rủi ro tín dụng giúp cho ngân hàng thấy rõ mục đích và định hướng kinh doanh của mình, là cơ sở để xác định hình ảnh tương lai của ngân hàng nhưng điều kiện môi trường kinh doanh luôn biến đổi và tạo ra những thách thức mới, sự biến đổi nhanh chóng của môi trường có thể tạo ra những cơ hội và nguy cơ bất ngờ vì vậy tính linh hoạt trong chiến lược quản trị thông qua thông tin liên lạc và giám sát có hiệu quả, khả năng nhận ra và dự đoán những thay đổi trong môi trường và phản ứng đối với chúng một cách tốt nhất, hợp lý nhất, giảm thiểu được những rủi ro có thể xảy ra cũng chính là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của quản trị rủi ro tín dụng.

Bảy là, số lượng khách hàng, nhất là khách hàng tiềm năng, khách hàng uy tín, khách hàng kinh doanh có hiệu quả ổn định lâu dài,... không ngừng tăng lên. Năng lực kinh doanh của ngân hàng không ngừng được nâng lên. Danh tiếng và uy tín của NHTM ngày càng được củng cố.

1.3 KINH NGHIỆM QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA QUỐC TẾ VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM ĐỐI VỚI VIỆT NAM

1.3.1 Kinh nghiệm quản trị rủi ro tín dụng của các ngân hàng Thái Lan:

Hiện nay công tác quản trị rủi ro được quan tâm rất nhiều trong hoạt động ngân hàng tại các nước trên thế giới. Do đó, việc học hỏi kinh nghiệm quản trị rủi ro ở một số nước trên thế giới là việc hết sức cần thiết. Xuất phát từ đặc thù Thái lan là một nước trong khu vực, có nền kinh tế phát triển và

xuất phát điểm giống Việt nam, do vậy, bài nghiên cứu sẽ xoay quanh kinh nghiệm quản trị rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Thái Lan, từ đó rút ra một số bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam.

Sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á năm 1997-1998, một loạt các thay đổi cơ bản trong quản trị rủi ro tín dụng đã được các ngân hàng Thái Lan triển khai nhanh chóng và triệt để. Một số nét đặc trưng của quá trình đó là:

Một là, tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay.

Kết quả của quá trình này là sự tách bạch giữa các khâu của quy trình tín dụng: tiếp xúc khách hàng, phân tích tín dụng, thẩm định tín dụng, đánh giá rủi ro tín dụng, quyết định cho vay, thủ tục giấy tờ hợp đồng và giải ngân, đánh giá chất lượng và xem lại khoản vay. Trên cơ sở đó xây dựng mô hình tổ chức triển khai dịch vụ tín dụng theo nguyên tắc phân định rõ trách nhiệm thành 2 bộ phận: bộ phận tiếp nhận, giải quyết hồ sơ và bộ phận thẩm định (áp dụng tại Bangkok Bank) hoặc thành 3 bộ phận: Marketing khách hàng, bộ phận thẩm định và bộ phận quyết định cho vay (áp dụng tại Siam Commercial Bank). [12]

Hai là, tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong tín dụng.

Một số ngân hàng Thái Lan trước đây chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, không quan tâm đến dòng tiền của khách hàng vay, đã dẫn đến có lúc nợ xấu lên đến 40% (năm 1997-1999). Và họ đã tìm ra nguyên nhân đó là họ đã không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc tín dụng trong quá trình cho vay. Hiện nay, các ngân hàng đã quan tâm và thực hiện triệt để các nguyên tắc tín dụng. Trên cơ sở báo cáo tài chính và các nguồn thông tin, ngân hàng xác định vòng chu chuyển dòng tiền và vòng thu hồi vốn đầu tư, tiến hành dự báo

rủi ro trong tương lai, các phương án và khả năng khắc phục của doanh nghiệp...[12]

Ba là, giám sát khoản vay

Công tác kiểm tra, giám sát trước, trong và sau khi cho vay được tăng cường, trên cơ sở thông tin thu thập được để đánh giá xếp loại khách hàng và có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro.

Tại Trụ sở chính có 2 bộ phận: bộ phận tác nghiệp và bộ phận tái xét. Bộ phận tác nghiệp giám sát sự thay đổi những rủi ro của từng khoản vay và có hành động thích ứng kịp thời nhằm đảm bảo tất cả các điều khoản và điều kiện của khoản vay phải được tuân thủ. Bộ phận tái xét: quy định cụ thể phương pháp tái xét phải thực thi theo quy định của NHTW Thái Lan. Bộ phận quản lý rủi ro tín dụng quản lý danh mục tín dụng, thường xuyên cập nhật các báo cáo kinh doanh cho danh mục tín dụng, báo cáo xếp hạng tín dụng, các khoản vay có vấn đề và danh mục khoản vay cần giám sát, khoản nợ không hoạt động.

Bốn là, thực hiện nguyên tắc cho điểm khách hàng

Các Ngân hàng Thái Lan hiện đang áp dụng cho điểm khách hàng để quyết định cho vay đối với khách hàng.

Hạng tín dụng được xếp loại theo các hạng từ AAA (chất lượng cao, rủi ro thấp, khả năng trả nợ cao nhất), AA, A, BBB,... đến D (nguy cơ vỡ nợ). Hiện nay, các ngân hàng Thái Lan đang áp dụng việc cho điểm khách hàng theo các mô hình điểm số Z và mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng.

Năm là, tuân thủ thẩm quyền phán quyết tín dụng

Tùy theo mức vốn vay, thẩm quyền phán quyết tín dụng được phân cấp cho giám đốc chi nhánh, hoặc trình hội đồng tín dụng, hội đồng quản trị,...

Ngoài những vấn đề quan trọng nói trên, các ngân hàng Thái Lan đều rất coi trọng việc cập nhật hiểu biết nghề nghiệp cho nhân viên ngân hàng, liên tục đào tạo theo từng loại công việc, để nâng cao trình độ, kỹ năng, tạo

khả năng thực thi độc lập nhiệm vụ được phân công. Các ngân hàng đều áp dụng Sổ tay tín dụng cho các ngân hàng thương mại và có chính sách cho vay riêng đối với các lĩnh vực có rủi ro cao như bất động sản.

1.3.2. Kinh nghiệm của Tập đoàn Ngân hàng ANZ

1.3.2.1. Khung quản trị rủi ro tại ANZ [12]

Rủi ro tín dụng chiếm 43% tổng số rủi ro tại ANZ. Trong con mắt của các nhà quản lý ngân hàng, quản lý RRTD là yếu tố then chốt để đạt được các mục tiêu của hoạt động cho vay: Tăng trưởng tốt với mức lợi nhuận tương ứng. Vì vậy, ANZ có một khung quản lý rủi ro hợp lý với cách tiếp cận có cơ cấu và nguyên tắc để đạt được mục tiêu tăng trưởng và lợi nhuận này. Trong chính sách của ANZ, khung quản lý rủi ro được đặt lên hàng đầu và tập trung vào "chính sách, con người, kỹ năng, tầm nhìn, giá trị, tính tập trung và số dư danh mục tín dụng". Để đảm bảo quyết định tín dụng được chặt chẽ và rõ ràng, cấu trúc của hoạt động quản lý rủi ro ở ANZ chia làm 2 bộ phận: Bộ phận 1: Business Unit - Bộ phận kinh doanh và quan hệ khách hàng - làm nhiệm vụ quản lý quan hệ khách hàng và định giá đối với từng loại khách hàng, xem xét mức độ rủi ro, phân phối vốn và chi phí và Bộ phận 2: Relative Credit Group - là bộ phận quản lý rủi ro sẽ thẩm định các khoản vay như là: Phân tích tài chính, cho điểm tín dụng, xếp hạng tín dụng, phân tích về khách hàng, cơ cấu và chứng khoán hoá khoản vay...[12]

1.3.2.2. Đo lường rủi ro ở ANZ

a. Phương pháp sử dụng hệ thống chuyên gia

Phương pháp sử dụng hệ thống chuyên gia là phương pháp đo lường rủi ro tín dụng truyền thống mà ANZ đã áp dụng phổ biến. Trong hệ thống này các cán bộ tín dụng có quyền tự đưa ra quyết định tín dụng đối với khách hàng dựa trên kinh nghiệm và các dữ liệu lịch sử về khách hàng. Trên thực tế, ANZ đặt ra một giới hạn tín dụng nghiêm ngặt đối với từng mức độ rủi ro khác nhau. Tiêu chuẩn quan trọng nhất để đánh giá ở đây là "năng lực tài

chính" để đảm bảo cho người vay có khả năng đáp ứng nghĩa vụ của hợp đồng, đặc biệt là khả năng hoàn trả vốn và lãi. "Tài sản thế chấp" là một tiêu chuẩn kế tiếp để ủng hộ cho quyết định cho vay.

b. Phương pháp tính mức bù rủi ro:

ANZ đòi hỏi mức bù rủi ro là tỉ lệ lợi tức bắt buộc thêm vào để bồi thường rủi ro cao mà ngân hàng phải chịu khi cho vay. Các khoản cho vay có mức rủi ro cao sẽ có lãi suất hơn để bồi thường mức rủi ro cao. Ví dụ ở ANZ, có một khoảng cách giữa mức lãi suất mà ANZ áp dụng cho tổ chức và các khoản vay trả góp so với lãi suất tín phiếu kho bạc và có 1 khoảng cách giữa cho vay trả góp hạng nhất hạng hai mà ANZ đưa ra. Ví dụ như lợi tức của trái phiếu Úc năm 2007 tăng từ 6,1% lên 6,5%, lãi suất trả góp tiêu chuẩn ANZ áp dụng là từ 6,5% đến 7,9%, ANZ áp dụng các khoản cho vay thứ cấp lãi suất cao hơn các khoản cho vay thông thường.

c. Phương pháp đo lường tín dụng nội bộ

ANZ áp dụng xác suất không trả được nợ như là một tiêu chí chủ chốt để đánh giá độ tin cậy của người vay. Tiêu chuẩn này được thực hiện bởi quá trình xếp hạng tín dụng của ANZ thể hiện qua hệ thống xếp hạng nội bộ đối với khách hàng. Cơ sở dữ liệu này được hình thành dựa trên các số liệu về số liệu trong quá khứ của khách hàng bao gồm: các khoản nợ không thu hồi được. Theo yêu cầu của Basel II, để tính toán được nợ trong vòng 1 năm của khách hàng, ngân hàng căn cứ vào số liệu dư nợ trong vòng 5 năm trước đó. Những dữ liệu được phân thành 3 nhóm sau:

- Nhóm dữ liệu tài chính liên quan đến hệ số tài chính của khách hàng cũng như đánh giá của các tổ chức xếp hạng.

- Nhóm dữ liệu định tính phi tài chính liên quan đến trình độ quản trị, khả năng nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, các dữ liệu về khả năng tăng trưởng của ngành.

- Những dữ liệu mang tính cảnh báo liên quan đến các hiện tượng báo hiệu khả năng không trả được nợ cho ngân hàng.

Từ những dữ liệu trên, ngân hàng nhập vào một mô hình định sẵn, từ đó tính đến xác suất không trả được nợ của khách hàng. Đó có thể là mô hình PROBIT, mô hình tuyến tính và thường được tổ chức bởi tổ chức tư vấn chuyên nghiệp.

Hệ thống xếp hạng tín dụng của ANZ được thiết kế tham khảo tổ chức đánh giá mức tín nhiệm Standard & Poor. Cuối cùng là, các công cụ đánh giá tín nhiệm sẽ phù hợp với Basel II và kèm theo là một chính sách quản lý tín dụng chặt chẽ và đã được ANZ thông qua từng thời kỳ.

d. Phương pháp RAROC

RAROC thực chất là một phương pháp định lượng, đo lường mức độ sinh lời có tính dẫn đến yếu tố rủi ro. RAROC không đồng nhất với quản trị rủi ro, thay vì thế RAROC là một phần, hay nói đúng hơn là một trong nhiều công cụ mà các ngân hàng hiện đại đang áp dụng trong quản trị rủi ro. Xuất phát từ thống kê xác suất, nên quan niệm của RAROC về rủi ro khác với quan niệm thông thường. Chẳng hạn, theo quan niệm thông thường, rủi ro rín dụng là khả năng khách hàng không trả được nợ như cam kết; còn theo RAROC, rủi ro tín dụng là mức độ biến động của thu nhập ròng (lợi nhuận) gây ra bởi sự biến động về tổn thất trong tín dụng. Quan niệm trung tâm về rủi ro theo RAROC là mức độ tổn thất, bao gồm hai bộ phận là tổn thất kỳ vọng (EL) và tổn thất ngoài dự đoán (UL). Do EL đã được đưa vào khi xác định giá (lãi suất) nên thực chất, EL có thể không coi là rủi ro (vì đã dự đoán được). Còn UL mới thực chất là rủi ro và ngân hàng cần phải chuẩn bị vốn để bù đắp rủi ro này nếu xảy ra. Tổng lượng vốn để bù đắp cho EL và UL đó được gọi là Vốn kinh tế.

Phương pháp này có nhiều ưu điểm hơn là chỉ dựa vào yếu tố nợ quá hạn vì tỉ lệ nợ quá hạn phải so với thu nhập từng NHTM cụ thể mới có thể

biết là cao hay thấp. Thu nhập càng lớn thường đi đôi với rủi ro cao và ngược lại rủi ro thấp thì thu nhập thấp. Nếu mức độ rủi ro cao NHTM phải nâng cao chất lượng tín dụng.

Bảng số 1.4: Tỷ lệ ROE và RAROC đi với các khoản vay của ANZ

	Year 2002	Year 2003	Year 2004	Year 2005	Year 2006
ROE	21.60%	20.60%	17.80%	15.50%	18.02%
RAROC	>21.60%	>20.60%	>17.80%	15.50%	>18.02%

Nguồn : ANZ consolidated annual report 2002 – 2006 [12]

Ngân hàng ANZ áp dụng phương pháp Raroc và coi đây là phương pháp tính hiệu quả khoản vay. Theo ANZ, phương pháp Raroc đảm bảo rằng một khoản vay chỉ được thông qua khi khoản vay đem lại giá trị cho cổ đông. Nếu RAROC của khoản vay thấp hơn ROE thì khoản vay sẽ từ chối, tuy nhiên nếu hơn sẽ được thông qua⁽⁸⁾. Dựa trên nguyên tắc này, tiêu chuẩn RAROC cho các khoản vay được chấp nhận của ANZ trong suốt 5 năm được tính như sau:

đ. Phương pháp VAR:

Dựa vào thông tin của hệ thống đánh giá nội bộ của ANZ, dữ liệu lịch sử, lãi suất quá hạn của các khoản nợ không có khả năng thanh toán, cũng như là chênh lệch lợi nhuận, VAR của mỗi khoản vay đã được tính toán. Ví dụ như với độ tin cậy 97,5% đối với chênh lệch lãi suất các khoản tín dụng, VAR được tính là 0,8 triệu USD năm 2005 lên 1.1 triệu USD năm 2006. Tại độ tin cậy là 99%, con số tương ứng là 1,2 triệu USD lên 2,3 triệu USD năm 2006.

1.3.2.3. Chứng khoán hoá các khoản vay:

Hiểu được lợi ích của việc chứng khoán hoá khoản vay, từ năm 2002 - 2006, ANZ đã chứng khoán hoá một phần tỉ lệ các khoản vay thương mại và trả góp nhà ở. Những khoản vay này được lấy từ bảng cân đối tài sản của ANZ và chuyển đến tổ chức thứ 3 là SPV.

**Bảng số 1.5: Số dư các khoản cho vay trả góp
đã được chứng khoán hoá của ANZ**

Đơn vị tính: Triệu USD

Chỉ tiêu	30.09.2006	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2003	30.09.2002
Dư nợ đã được chứng khoán hoá (Securitized mortgages outstanding)	NA	1.615.00	2.272.00	1.295.00	(*)
Tổng dư nợ cho vay mua nhà ở tại Australia (Term loan housing)	NA	89.558.00	78.660.00	62.482.00	52.381.00

Nguồn : ANZ financial reports from 2002 to 2006 [12]

(*): In this year, ANZ securitized 66\$million commercial loan.

Một trong những hoạt động chứng khoán hoá khoản vay nổi bật là việc sử dụng các sản phẩm tín dụng phát sinh, đặc biệt là sản phẩm hoán đổi các khoản tín dụng phổ biến để quản lý rủi ro tín dụng ở ANZ. Mục đích chung nhất của hoạt động bảo hiểm rủi ro này là quản lý được giá trị thị trường của vốn và kiểm soát sự nhạy cảm của thu nhập ANZ trong khi đó vẫn duy trì mức rủi ro thanh khoản và lãi suất có thể chấp nhận được.

Việc giảm thiểu các hợp đồng hoán đổi ở ANZ từ 2002 - 2006 có thể được giải thích do chất lượng các khoản vay tại ANZ được cải thiện, đặc biệt là việc giảm các khoản nợ khó đòi và việc gia tăng các khoản nợ có thể thu hồi.

Bảng 1.6: Hoán đổi các khoản tín dụng tại ANZ

Đơn vị tính: Triệu USD

Chỉ tiêu	30.09.2006	30.09.2005	30.09.2004	30.09.2003	30.09.2002
Notional amount	NA	2.278.00	2.968.00	3.222.00	4.004.00
Credit equivalent	NA	1.775.00	2.636.00	2.409.00	3.008.00
Fair value	NA	3.00	36.00	74.00	(15.00)

Nguồn: ANZ financial reports from 2002 to 2006 [12]

1.3.2.4. Một số đánh giá về hoạt động quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng ANZ:

a. Đã áp dụng thành công các mô hình quản trị rủi ro tín dụng một cách linh hoạt và phù hợp.

ANZ đã thực hiện một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng bao gồm các phương thức quản lý rủi ro hiện đại và truyền thống. Quá trình sử dụng phương pháp hệ thống các chuyên gia, phương pháp tính mức bù rủi ro, hệ thống xếp hạng nội bộ, phương pháp RAROC và VAR được thiết lập linh hoạt phù hợp.

Sự kết hợp này sẽ giúp cho ngân hàng xác định các mức rủi ro cho phép, cách đánh giá thận trọng đối với những khoản lỗ, tình trạng tài chính của danh mục tín dụng hiện tại, các khu vực thành phần kinh tế cần được cấp tín dụng và giới hạn tập trung các danh mục tín dụng mục tiêu. Việc kết hợp hài hoà của các phương pháp này còn tạo ra một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng có thể phân tích được bối cảnh của hoạt động cấp tín dụng, điều kiện tài chính của người vay, các yếu tố cơ bản khác liên quan đến khoản vay. Hơn thế nữa, thông qua các phương pháp này sẽ có một hệ thống báo cáo quản lý rủi ro chính xác thể hiện được rõ tình trạng rủi ro tín dụng như thế nào, đánh giá và kiểm soát được dư nợ tín dụng hiện hữu và tiềm năng. Thành công của hệ thống quản lý rủi ro là chính là việc nhìn thấy rõ chất lượng các khoản vay suốt trong thời gian cho vay, giảm thiểu được các khoản nợ khó đòi và tỉ lệ thu hồi nợ cao.

b. Áp dụng quản trị rủi ro tín dụng trên cả 2 khía cạnh rủi ro riêng biệt và rủi ro danh mục.

Thành công nổi bật của ANZ là việc quản trị cả rủi ro riêng biệt và rủi ro danh mục qua công cụ giới hạn tín dụng tập trung. Danh mục cho vay của ANZ được đa dạng hoá để giảm những rủi ro địa lý và rủi ro ngành cũng như

để tối đa hoá lợi nhuận thông qua việc đưa ra giới hạn tập trung đối với từng nhóm khách hàng một cách chính xác.

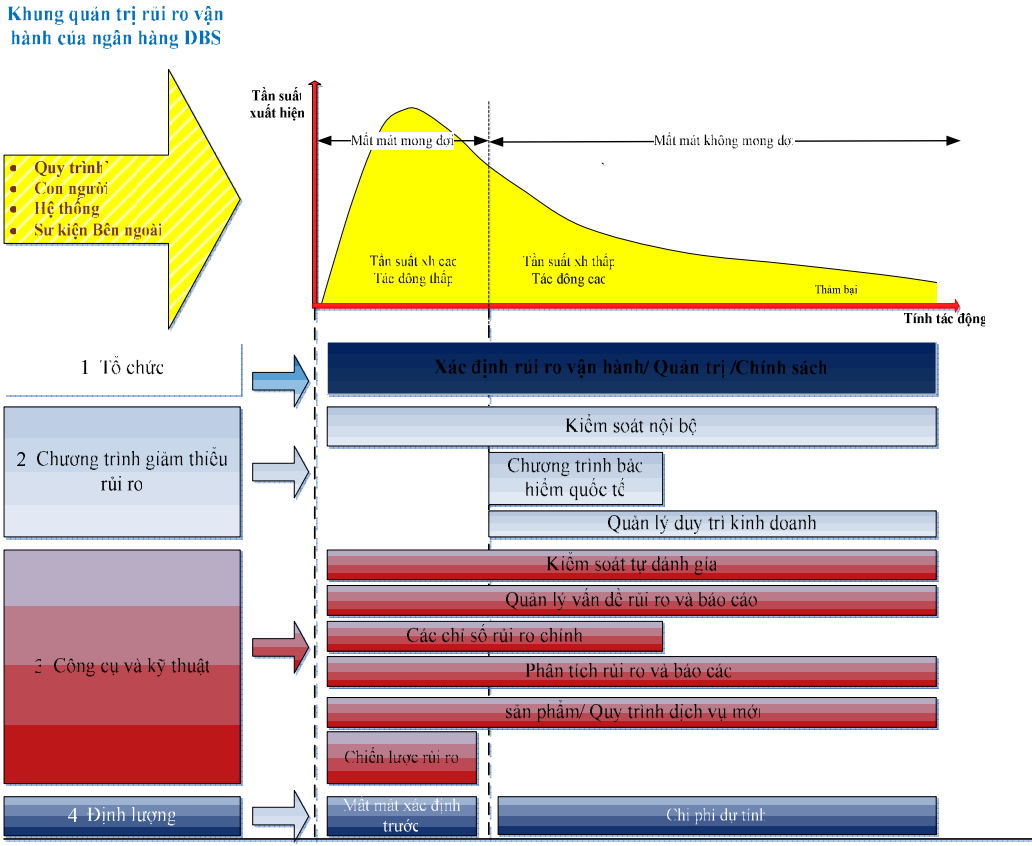
Nhờ vào hiệu quả tương quan của việc đa dạng hoá danh mục, phần lỗ rủi ro của cá nhân lớn theo từng vùng đơn lẻ, theo ngành, theo khách hàng được bù đắp bởi phần lời của các khoản vay khác. Vì vậy, tổng mức dư nợ, chịu rủi ro riêng lẻ của các khoản vay cá nhân. Nhờ vậy, mà chi phí vốn giảm dần, và nhiều giá trị tăng thêm dành cho cổ đông ANZ lại tăng lên.

1.3.3. Kinh nghiệm của một số ngân hàng khác trên thế giới: [12]

Rất nhiều NHTM trên thế giới đã áp dụng các biện pháp quản trị rủi ro hoạt động ngay sau khi Basel II có hiệu lực. Nhiều NHTM ở Mỹ, Châu Âu, Nhật bản, Australia đã áp dụng cách tiếp cận đo lường hiện đại AMA (Advanced Measurement Approach). Kết quả nghiên cứu do ủy ban Basel thực hiện đối với 121 ngân hàng tại 17 quốc gia cho đến hết năm 2008 đã kết luận rằng vốn rủi ro hoạt động của các NHTM sử dụng AMA thấp hơn các NHTM không sử dụng AMA (10,8% so với 12-18%)^{vi}.

Hơn 50% NHTM Tây Ban Nha đã thực hiện đổi mới hoạt động và tổ chức nhằm mục tiêu quản trị rủi ro hoạt động như: thành lập một bộ phận riêng biệt chuyên về rủi ro hoạt động, đổi mới hệ thống báo cáo và áp dụng công nghệ hiện đại^{vii}.

Khung quản trị rủi ro hoạt động cũng được vận dụng một cách linh hoạt cho phù hợp với điều kiện của từng quốc gia, từng ngân hàng nhằm nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng. Ngân hàng DBS (Singapore) đã cụ thể hóa khung quản trị trên như sau:



Hình 1.1: Khung quản trị rủi ro hoạt động của ngân hàng DBS

Nguồn: www.dbs.com.sg [19]

Một số NHTM sử dụng tối đa nguồn lực từ bên ngoài để quản trị rủi ro tín dụng của mình, như ING Group thuê IBM để quản trị rủi ro hoạt động, Citibank sử dụng phần mềm CLS (continuous linked settlement). Citibank thực hiện quản trị rủi ro tín dụng theo các tiêu chuẩn và chính sách rủi ro và kiểm soát trên cơ sở tự đánh giá rủi ro. Hoạt động của các phòng ban, đơn vị kinh doanh được xác định, đánh giá thường xuyên; từ đó các quyết định điều chỉnh và sửa đổi hoạt động để giảm thiểu rủi ro tín dụng được đưa ra. Các

hoạt động này được tài liệu hóa và công bố trong ngân hàng. Các chỉ số đo lường rủi ro chính được xác định kỹ lưỡng và cụ thể - và đây là điều kiện để Citibank thực hiện quản trị rủi ro tín dụng^{viii}.

Các rủi ro hoạt động được phân tích trên hai giác độ: tần suất xuất hiện và mức độ tác động. Từ đó, DBS xác định cách thức tổ chức và xây dựng các chương trình giảm thiểu các mức rủi ro hoạt động như: kiểm soát nội bộ, bảo hiểm quốc tế. Tại DBS, các công cụ và kỹ thuật quản trị rủi ro hoạt động được sử dụng như kiểm soát tự đánh giá, quản lý sự kiện, phân tích rủi ro và báo cáo từ đó đưa ra các quyết định nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng của ngân hàng.

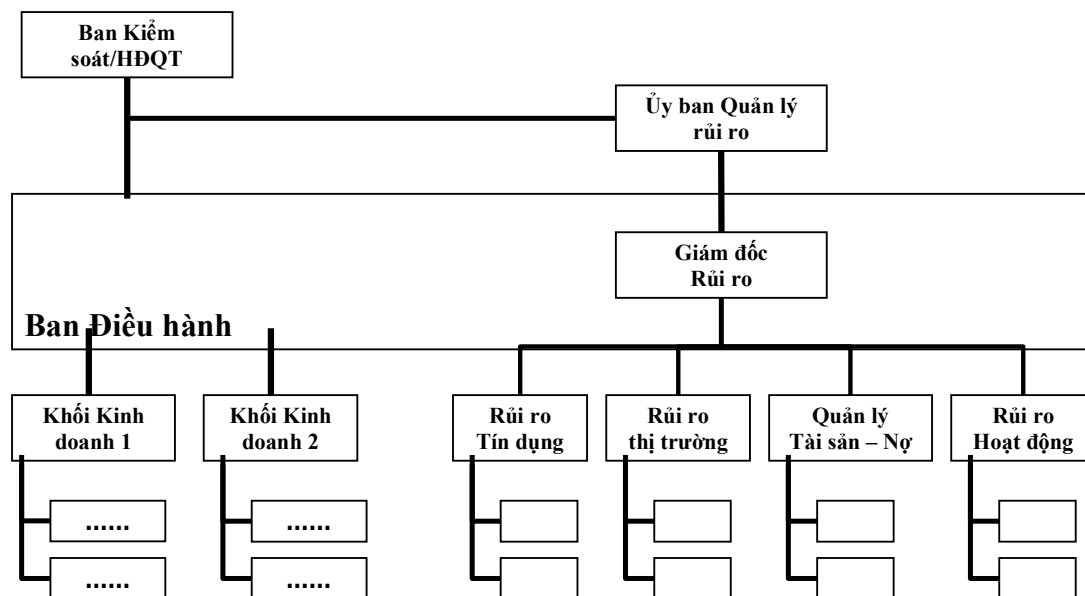
1.3.4. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam:

1.3.4.1. Bài học kinh nghiệm rút ra từ kinh nghiệm của một số tổ chức quốc tế và NHTM trên thế giới:

Thông qua kinh nghiệm của một số tổ chức quốc tế và thực tiễn thành công cũng như thất bại của nhiều NHTM trên thế giới về quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng, ứng dụng với các nguyên tắc, chuẩn mực của ủy ban Basel, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm cho các NHTM Việt nam nhằm tăng cường quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng được tổng kết lại như sau:

Thứ nhất, áp dụng triệt để các nguyên tắc vàng về quản trị rủi ro tín dụng theo ủy ban Basel. Để thực hiện các nguyên tắc này, cả NHTM và NHNN đều phải vào cuộc. NHNN cần đảm bảo nguyên tắc 8-9 và giám sát nguyên tắc 10.

Về vấn đề cấu trúc quản trị rủi ro tín dụng, NHTM cần thành lập/hoàn thiện Ủy ban quản lý rủi ro riêng biệt, trong đó rủi ro tín dụng là một bộ phận. Bộ máy giám sát rủi ro của ngân hàng cần hoạt động độc lập, không tham gia vào quá trình tạo rủi ro, có chức năng quản lý, giám sát rủi ro. Sau đây là ví dụ minh họa về cơ cấu quản trị rủi ro tín dụng trong Ủy ban quản lý rủi ro.



Hình 1.2: Mô hình cơ bản cấu trúc quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng của các NHTM

Nguồn: Deutsche Bank, 2007^{ix} [19]

Đối với NHTM, tất cả các cấp từ Hội đồng Quản trị, Ban Tổng giám đốc, và tất cả các nhân viên đều phải nhận thức được tầm quan trọng của rủi ro tín dụng. Hội đồng quản trị phải thuê tư vấn xây dựng khung quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng phù hợp cho ngân hàng của mình và môi trường kinh doanh. Trong đó, hai vấn đề chủ chốt cần được đầu tư là: Xây dựng và hoàn thiện chiến lược cho quản trị rủi ro tín dụng, và hoàn thiện cấu trúc quản trị rủi ro tín dụng - đặc biệt là cấu trúc tổ chức. Chiến lược quản trị rủi ro tín dụng thường bao gồm các vấn đề sau đây:

- (i) Xác định rủi ro hoạt động và nhận biết các nguyên nhân gây rủi ro tín dụng;
- (ii) Mô tả hồ sơ rủi ro tín dụng (ví dụ: các rủi ro chính của các quy trình quản lý phụ thuộc vào quy mô, sự phức tạp của hoạt động kinh doanh);
- (iii) Mô tả về các trách nhiệm quản lý rủi ro tín dụng vào tổng thể quản lý rủi ro nói chung của ngân hàng;

Thứ hai, xây dựng hệ thống các chỉ tiêu đo lường rủi ro chính KRIs (Key Risk Indicators), định lượng hóa rủi ro tín dụng theo cách tiếp cận AMA. Kết hợp các chỉ tiêu định tính (tự đánh giá, kiểm tra) và các chỉ tiêu định lượng và tính toán khả năng xảy ra rủi ro (Likelihood).

Các kết quả thu được là mức độ rủi ro = (Mức độ ảnh hưởng rủi ro hoạt động) x (Khả năng xảy ra sự kiện).

Khả năng xảy ra sự kiện Mức độ ảnh hưởng	Rất ít xảy ra 3 năm mới xảy ra 1 lần hoặc lâu hơn.	Ít xảy ra Có thể xảy ra nhưng hiếm khi (1lần/1năm)	Có khả năng Đôi khi xảy ra (1 lần/1 quý hoặc lâu hơn)	Khả năng lớn Thường xảy ra (1 lần/1 tháng hoặc lâu hơn)	Chắc chắn Thường xuyên xảy ra (hơn hoặc 1 lần/1 tuần)
	1	2	3	4	5
Không đáng kể 1	Mức thấp 1	Mức thấp 2	Mức thấp 3	Mức thấp 4	Trung bình 5
Nhỏ 2	Mức thấp 2	Mức thấp 4	Trung bình 6	Trung bình 8	Đáng kể 10
Tương đối 3	Mức thấp 3	Trung bình 6	Đáng kể 9	Đáng kể 12	Nghiêm trọng 15
Lớn 4	Mức thấp 4	Trung bình 8	Đáng kể 12	Nghiêm trọng 16	Nghiêm trọng 20
Nghiêm trọng 5	Trung bình 5	Đáng kể 10	Nghiêm trọng 15	Nghiêm trọng 20	Nghiêm trọng 25

Hình 1.3: Ma trận rủi ro

Nguồn: KPMG International 2007 [12]

Đối với mỗi quá trình hoạt động, phân tích độ lớn tác động của rủi ro (xét về mặt số tiền bị mất, tổn thất khác gây ra cho ngân hàng...) và khả năng (xét về mặt số lượng sự cố) cho mỗi lần trong 4 nguyên nhân xảy ra rủi ro hoạt động, từ đó thu thập cơ sở dữ liệu tổn thất. Các mức độ ảnh hưởng và khả năng xảy ra mỗi loại rủi ro được phân công theo tầm ảnh hưởng là cao hay thấp. Sau khi xác định các mức độ rủi ro ảnh hưởng và khả năng cho mỗi

loại rủi ro. NHTM sắp xếp theo các điểm từ 1 đến 5 và biểu diễn theo dạng ma trận như hình 1.5 trên đây. Ngoài ra, từ các mức độ rủi ro được định lượng hóa như trên, NHTM tính toán để đưa ra kế hoạch kiểm soát rủi ro như sau (xem bảng 1.7 dưới đây và bảng 1.8 trang bên):

Thứ ba, xây dựng ý thức về quản trị rủi ro tín dụng trong toàn hệ thống, lựa chọn các lĩnh vực ưu tiên để thiết lập các chốt kiểm soát về rủi ro tín dụng. Tất cả các nhân viên trong ngân hàng cần được đào tạo để hiểu biết và tham gia tự xác định rủi ro tín dụng – xác định nguyên nhân, đánh giá trong tất cả các rủi ro hiện có trong tất cả sản phẩm, hoạt động, quy trình và hệ thống của ngân hàng. Các chốt kiểm soát về rủi ro tín dụng được lựa chọn dựa trên các tiêu chí: lĩnh vực có lợi nhuận cao, là nghiệp vụ cơ bản của NHTM, có thể gây tổn thất nặng nề nếu xảy ra rủi ro.

Thứ tư, xây dựng ngân hàng dữ liệu về rủi ro tín dụng và sử dụng công nghệ hiện đại trong phân tích/xử lý rủi ro tín dụng.

Các NHTM nên nhanh chóng xây dựng các quy trình hướng dẫn để thu thập thêm các thông tin tổn thất. Nếu có điều kiện, tối ưu hóa công nghệ hiện đại để phân tích, đánh giá và xử lý rủi ro tín dụng. Các NHTM nên tham gia các tổ chức bên ngoài, tăng cường đối thoại với ngân hàng bạn, Ngân hàng nhà nước để chia sẻ thông tin tổn thất.

NHNN, Hiệp hội ngân hàng và các NHTM nhanh chóng hiện thực hóa các khuyến nghị đã đưa ra trong hội thảo của NHNN tháng 1/2009 về rủi ro hoạt động về việc thành lập ngân hàng dữ liệu chung của rủi ro tín dụng, tránh tình trạng giấu thông tin như về rủi ro tín dụng hiện nay tại các NHTM^{ix}. Những thông tin cốt lõi cung cấp ngân hàng dữ liệu tổn thất bao gồm:

- (i) Tổng số tiền thiệt hại (trước khi được khôi phục),
- (ii) Trợ cấp bảo hiểm và những khôi phục khác,
- (iii) Loại rủi ro tương ứng,
- (iv) Lĩnh vực kinh doanh, nơi xảy ra tổn thất,
- (v) Ngày, tháng xuất hiện biến cố và khám phá sự kiện,
- (vi) Nguyên nhân của sự kiện.

Bảng 1.7: Ví dụ minh họa về một số chỉ tiêu đo lường rủi ro hoạt động chính của NHTM

Sự cố	Chỉ số đo lường rủi ro (KRIs)
<i>Gian lận</i>	Số lượng gian lận nội bộ Số lượng gian lận bên ngoài.
<i>Khiếu nại và tranh chấp</i>	Số lượng báo cáo khiếu nại và tranh chấp. Số lượng khiếu nại vượt quá X ngày.
<i>Các vị trí bị bỏ trống</i>	Tỷ lệ phần trăm vị trí nhân viên bỏ trống. Số lượng các vị trí bị bỏ trống hơn X ngày.
<i>Chính sách sản phẩm</i>	Số sản phẩm được đưa ra nhưng không hoàn thành đúng chương trình sản phẩm. Số sản phẩm được triển khai quá chậm.
<i>Lỗi , sai sót</i>	Số lượng tiền mặt thiếu/ thừa. Số tiền thu thừa hoặc bị mất do sai sót. Số vi phạm quá giới hạn.
<i>Xử lý giao dịch</i>	Khối lượng giao dịch. Số nợ quá hạn trong quá trình chờ xử lý.
<i>Công nghệ thông tin</i>	Số lượng và độ dài thời gian ngừng hệ thống theo kế hoạch. Số lượng và độ dài thời gian ngừng hệ thống không theo kế hoạch.
<i>Vi phạm quy định</i>	Số vi phạm, phạt/ cảnh cáo những vi phạm quy định của cơ quan/ luật pháp.

Nguồn: KPMG International 2007^x[12]

Bảng 1.8: Kế hoạch kiểm soát rủi ro hoạt động cơ bản

Mức độ rủi ro	Kế hoạch hành động
1- 4 Mức thấp	Những kiểm soát nhanh chóng, dễ dàng phải được thực hiện ngay lập tức và tiếp tục cho các kế hoạch hành động khi các nguồn lực cho phép. Giám sát bảo đảm duy trì kiểm soát. Quản lý thông qua các thủ tục thông thường. Cải tiến về kinh tế những nơi có thể. Báo cáo rủi ro phải được hoàn tất.
5-8 Trung bình	Các kế hoạch nhằm giảm bớt rủi ro, nhưng chi phí của công tác phòng chống có thể được hạn chế. Đánh giá rủi ro và thực hiện những hành động thích hợp. Các hành động phải được, kiểm soát. Báo cáo rủi ro phải được hoàn tất, rủi ro phải được theo dõi.
9-12 Đáng kể	Trường hợp các rủi ro liên quan đến công việc đang tiến hành thì việc đánh giá rủi ro càng sớm càng tốt để đảm bảo sự an toàn của công việc, của hoạt động kinh doanh. Chỉ thực hiện hoạt động kinh doanh trong giới hạn rủi ro chấp nhận được, liên hệ với người quản lý rủi ro về những hoạt động đó, để giảm thiểu bớt rủi ro. Báo cáo sự cố phải được hoàn thành, và sự cố được đưa vào theo dõi.
15-25 nghiêm trọng	Không hoạt động cho đến khi việc đánh giá rủi ro đã được hoàn thành để đảm bảo an toàn của hoạt động kinh doanh, nếu không thể giảm thiểu, loại bỏ thì phải thông báo ngay lập tức với giám đốc, người quản lý, quản trị rủi ro. Báo cáo sự cố phải được hoàn tất và sự cố được đưa vào theo dõi.

Nguồn: KPMG International 2007 [12]

Thứ năm, hạn chế tối đa nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng từ các yếu tố bên trong NHTM như con người, quy trình, hệ thống. Các chính sách quản trị nhân lực cần hướng tới mục tiêu xây dựng nguồn nhân lực có chất lượng cao, đạo đức nghề nghiệp tốt; các quy trình nghiệp vụ cần được rà soát thường xuyên, hoàn thiện hóa, tránh quá cứng nhắc và có lỗ hổng. Hệ thống

công nghệ thông tin và vận hành cần được bảo dưỡng và cập nhật thường xuyên. Những chức năng cơ bản của những phần mềm ứng dụng cho rủi ro tín dụng ít nhất cần bao gồm (i) Nhập dữ liệu được phân cấp (dữ liệu tổn thất, các chỉ số rủi ro, các phản hồi để đánh giá rủi ro), (ii) Tập trung đánh giá trên mọi phạm vi kinh doanh (xác định của quy định điều chỉnh và vốn đầu tư, sự tập hợp và sự so sánh các kết quả mọi thành phần rủi ro tín dụng báo cáo cho Hội đồng Quản trị (iii) Tập trung và/ hoặc phân cấp quản lý.

Cuối cùng là hạn chế tối đa các nguyên nhân rủi ro tín dụng từ bên ngoài, xây dựng các phương án, đưa ra tình huống để sẵn sàng đối phó cũng như khắc phục kịp thời hậu quả do các lỗi truyền thông, thiên tai, hoả hoạn gây ra rủi ro tín dụng. Giải pháp cơ bản cho việc đưa ra quyết định lựa chọn thay thế là: công nhận rủi ro hiện hữu, chuyển đổi rủi ro cho bên thứ ba. (ví dụ thông qua bảo hiểm); tránh rủi ro bằng cách ngừng các hoạt động kinh doanh; giảm thiểu rủi ro hoạt động bằng đo lường các rủi ro khác (chẳng hạn như mở rộng của hệ thống kiểm soát, giới thiệu về công nghệ thông tin cho hệ thống tự động nhận dạng sai sót). Những biện pháp này được bổ sung liên tục nhằm hạn chế tổn thất và tạo điều kiện thuận lợi cho sự tiếp tục kinh doanh trong trường hợp không ngăn chặn được rủi ro.

1.3.4.2. Bài học kinh nghiệm từ các NHTM Việt Nam đối với NHNo&PTNT Việt Nam:

Trong kinh doanh ngân hàng việc ngân hàng đương đầu với rủi ro tín dụng là điều không thể tránh khỏi. Do vậy, mỗi ngân hàng đều có thể duy trì một tỷ lệ nợ xấu thấp nhất có thể chấp nhận được. Trong thông lệ quốc tế cũng như ở Việt Nam hiện nay, có thể tạm cho rằng tổn thất 1% tổng dư nợ bình quân hàng năm là một ngân hàng có trình độ quản lý tốt và hoàn toàn không tác động xấu đến ngân hàng.

Từ nghiên cứu kinh nghiệm quản trị rủi ro tín dụng ở một số ngân hàng trên thế giới và đặc biệt tại các NHTM ở Việt Nam như NHTMCP Ngoại

thương Việt Nam, NHTM CP Công thương Việt Nam, NHĐT&PT Việt Nam, TechComBank, NHTMCP Quân Đội... trong thời gian qua, có thể rút ra các bài học kinh nghiệm cho NHNo&PTNT Việt nam như sau:

Thứ nhất, xây dựng quy trình tín dụng quy định rõ trách nhiệm các khâu nghiệp vụ, tách biệt giữa bộ phận tiếp nhận hồ sơ khách hàng, bộ phận thẩm định cho vay và thu nợ. Đồng thời, quy trình tín dụng được xây dựng một cách khoa học, tránh chồng chéo giữa các bộ phận, gây mất thời gian cho khách hàng. Ngoài ra, quy trình tín dụng phải vừa phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng mình lại vừa đem lại hiệu quả hạn chế rủi ro cao

Thứ hai, xây dựng hệ thống các tiêu chí để chấm điểm khách hàng. Việc chấm điểm khách hàng có thể dựa trên mô hình mà Thái Lan đã sử dụng, để xếp loại cho phù hợp. Sau khi có kết quả chấm điểm khách hàng, ngân hàng cần đưa ra những chính sách đối xử với từng khách hàng (chính sách tín dụng, chính sách lãi suất, chính sách tài sản bảo đảm...)

Thứ ba, sử dụng những biện pháp hỗ trợ như thiết lập quỹ dự phòng rủi ro, mua bảo hiểm cho các khoản tiền gửi, tiền vay, phân chia giới hạn rủi ro... giúp hạn chế được rủi ro đáng kể trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Thứ tư, tăng cường công tác thu thập, lưu trữ thông tin và giám sát khoản vay. Công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay được tăng cường giúp thu thập thêm thông tin để đánh giá, xếp hạng khách hàng hoặc khoản vay, từ đó có thể giúp các ngân hàng quản lý rủi ro một cách toàn diện hơn.

Thứ năm, cần thành lập tại mỗi TCTD một bộ phận quản trị rủi ro tín dụng có đủ trình độ, năng lực và đạo đức nghề nghiệp để có thể quản trị được hoạt động tín dụng một cách có hiệu quả. Bộ phận đó phải độc lập với bộ phận tín dụng tại mỗi TCTD.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1 với mục tiêu chủ yếu là hệ thống hoá những vấn đề lý luận cơ bản về quản trị rủi ro tín dụng của NHTM trong nền kinh tế thị trường, luận án đã đi đến khẳng định và hoàn thành những nội dung chính sau đây:

Làm rõ và khẳng định, rủi ro tín dụng là rủi ro lớn nhất trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Rủi ro tín dụng do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan khác nhau. Bởi vậy việc không ngừng nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng là tất yếu khách quan đảm bảo sự phát triển ổn định, bền vững của bất kỳ NHTM nào.

+ Phân tích và đi đến kết luận, quản trị rủi ro tín dụng là trọng tâm trong quản trị điều hành của tất cả các NHTM, bao gồm một hệ thống chiến lược, chính sách và biện pháp trong hoạt động tín dụng nhằm phòng ngừa và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Có một hệ thống các chỉ tiêu định tính và định lượng đánh giá hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng của NHTM.

+ Luận án cũng cho rằng, trên thế giới các Ngân hàng có nhiều biện pháp và chính sách cụ thể về quản trị rủi ro tín dụng, bao gồm cả các NHTM, của Ủy ban Basel. Nghiên cứu kinh nghiệm quốc tế rút ra nhiều bài học bổ ích cho các NHTM Việt Nam.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

2.1. TỔNG QUAN VỀ NHNo&PTNT VIỆT NAM:

2.1.1. Sự hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam: [13]

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt nam được thành lập theo quyết định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng nay là Thủ tướng Chính phủ, tổ chức tiền thân là Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Việt Nam. Đến ngày 14/11/1990, NHNo&PTNT Việt Nam được đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam theo Quyết định số 400/CT ngày 14/11/1990 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng. Từ ngày 15/10/1996, Ngân hàng được đổi tên là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt nam theo Quyết định số 280/QĐ-NHNN ngày 15/10/1996 của Thống đốc NHNN Việt Nam.

Hiện tại, NHNo&PTNT Việt Nam được tổ chức và hoạt động theo mô hình Công ty TNHH một thành viên do Nhà nước sở hữu 100% vốn, là DNNN hạng đặc biệt và là một trong 5 NHTM Nhà nước của Việt Nam. NHNo&PTNT Việt Nam hoạt động theo Luật các Tổ chức tín dụng và chịu sự quản lý trực tiếp của NHNN Việt Nam.

Bên cạnh việc đảm bảo hoạt động và phát triển đáp ứng các yêu cầu kinh doanh của một ngân hàng thương mại, NHNo&PTNT Việt Nam đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện các nhiệm vụ chính trị, đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước trong sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội đất nước, đặc biệt là khu vực nông nghiệp, nông thôn.

Với những thành tích đặc biệt xuất sắc trong thời kỳ đổi mới, đóng góp tích cực và rất có hiệu quả vào sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước, sự nghiệp Công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp - nông thôn, Chủ

tịch nước đã ký quyết định số 226/2003/QĐ/CTN ngày 07/05/2003 phong tặng danh hiệu Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới.

2.1.2. Khái quát chung về NHNo&PTNT Việt Nam:

Vốn điều lệ : NHNo&PTNT Việt Nam có vốn điều lệ lớn nhất trong hệ thống các NHTM tại Việt nam. Tại thời điểm 31/12/2010, vốn điều lệ của NHNo&PTNT Việt Nam là 21.041 tỷ đồng. Tổng tài sản đạt 542.166 tỷ đồng, cao nhất trong số các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

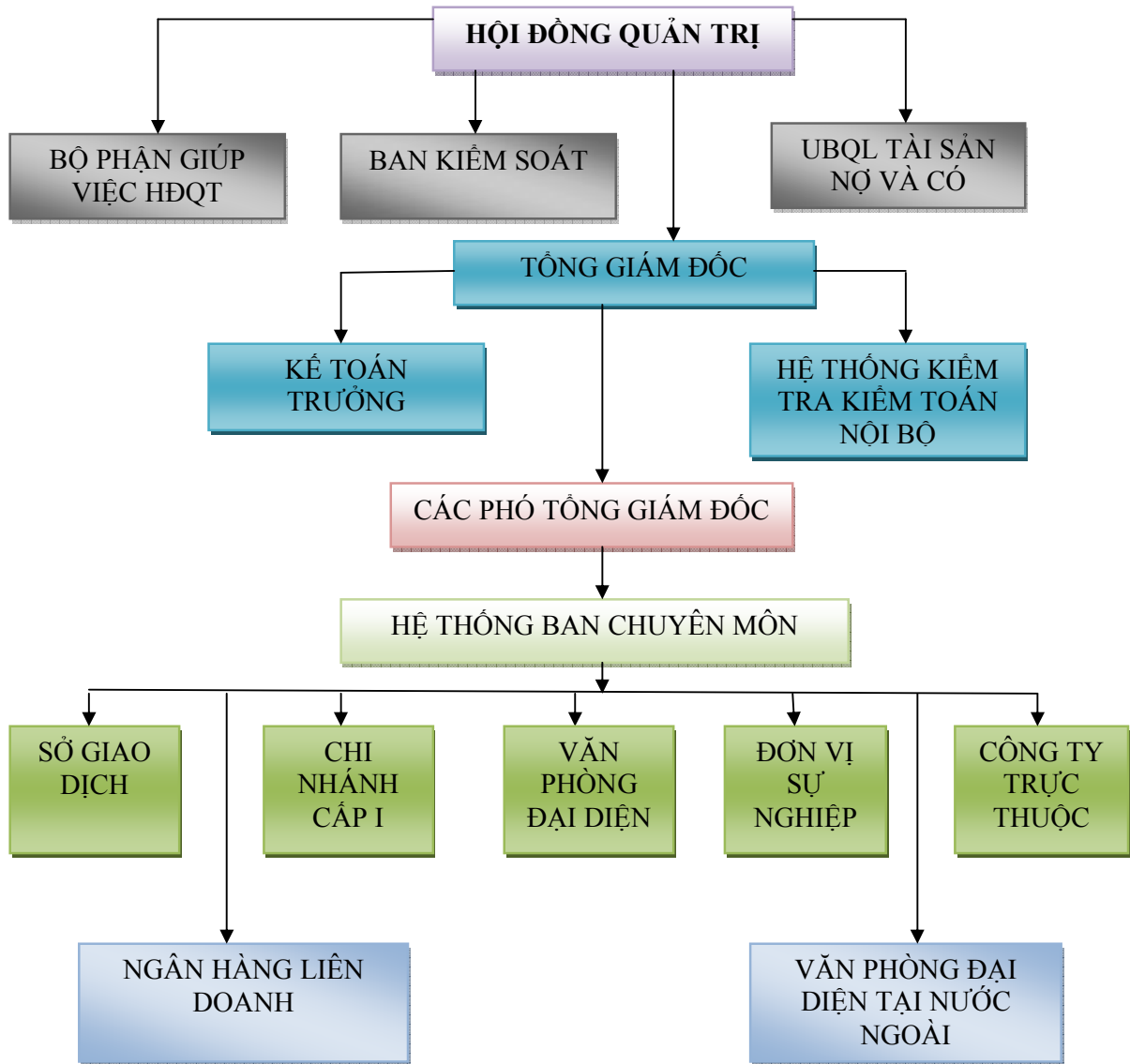
Về khách hàng : NHNo&PTNT Việt Nam là ngân hàng có cơ sở khách hàng lớn nhất Việt nam; đến 31/12/2010, NHNo&PTNT Việt Nam có quan hệ với trên 30.000 doanh nghiệp và trên 10 triệu cá nhân và hộ gia đình.

Mạng lưới chi nhánh và hệ thống đơn vị thành viên : NHNo&PTNT Việt Nam là ngân hàng có hệ thống mạng lưới chi nhánh rộng nhất trong hệ thống các NHTM tại Việt Nam. NHNo&PTNT Việt Nam có trụ sở chính tại Hà nội, 02 văn phòng đại diện: Văn phòng đại diện miền Trung (đóng tại Đà Nẵng) và Văn phòng đại diện miền Nam (đóng tại TPHCM); 2.300 chi nhánh và phòng giao dịch ở tất cả các tỉnh, thành phố, thị xã, huyện, liên xã trong nước.

Đồng thời với mục tiêu đa dạng hoá danh mục đầu tư, NHNo&PTNT Việt Nam đã thành lập Văn phòng đại diện NHNo&PTNT Việt nam tại Campuchia, Ngân hàng liên doanh Việt Thái (Vinasiam Bank), các công ty trực thuộc: Công ty cho thuê tài chính I, II; Công ty trách nhiệm hữu hạn Chứng khoán NHNo&PTNT Việt nam, Cty vàng bạc đá quý NHNo&PTNT Việt nam, Công ty Vàng bạc đá quý Thành Phố HCM, Cty in thương mại dịch vụ ngân hàng, Cty du lịch thương mại NHNo&PTNT Việt Nam.

Về công nghệ thông tin : NHNo&PTNT Việt Nam hiện là một trong những ngân hàng có hệ thống công nghệ thông tin có quy mô, tốc độ xử lý và tổng lượng xử lý giao dịch bình quân lớn nhất với mức độ hiện đại cao về công nghệ ngân hàng trong cả nước.

Về quan hệ đối ngoại : NHNo&PTNT Việt Nam đang duy trì quan hệ đại lý với 1.034 ngân hàng nước ngoài, tổ chức tài chính tại 96 quốc gia, vùng lãnh thổ trên khắp thế giới.

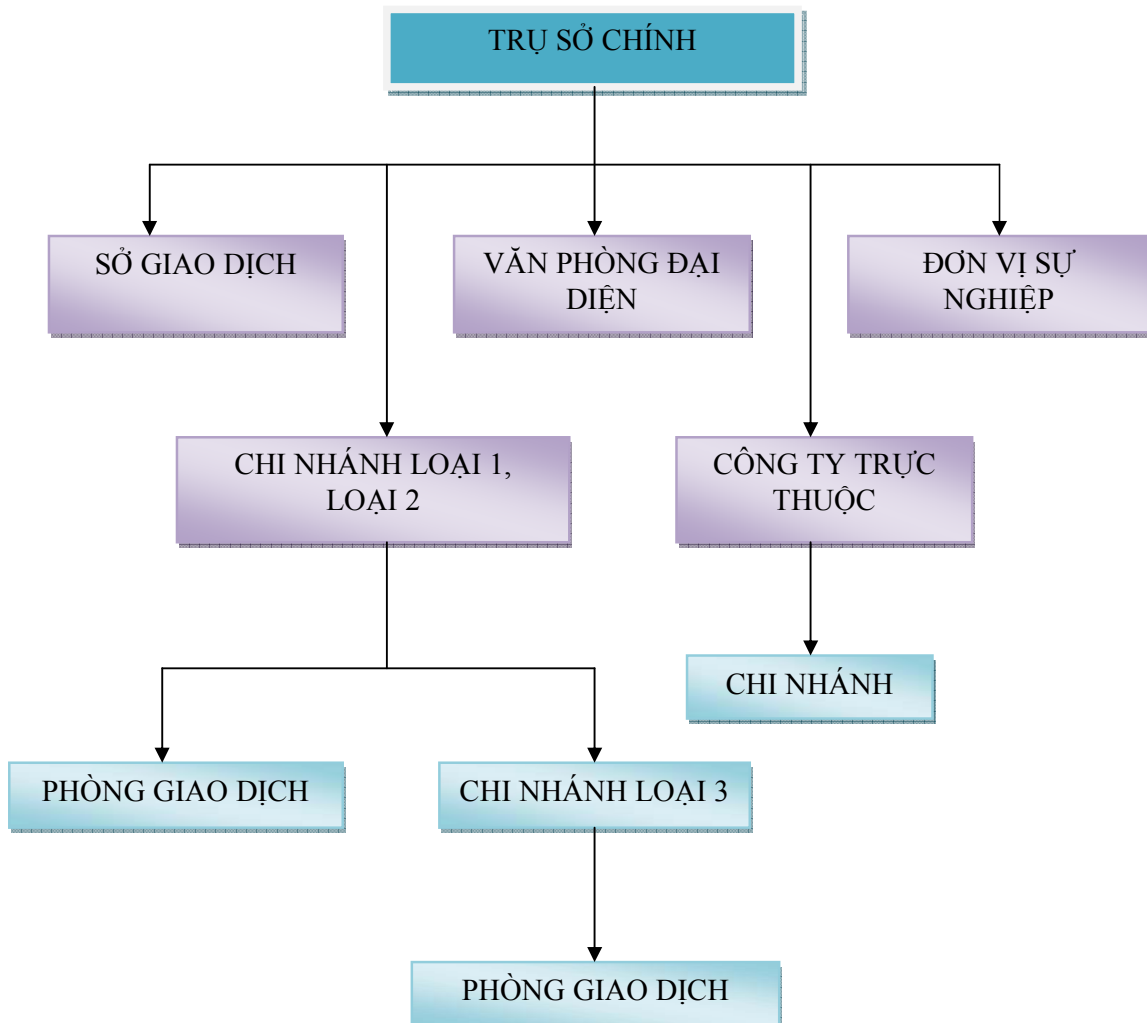


Sơ đồ 2.1: Mô hình tổng thể tổ chức bộ máy quản lý điều hành của NHNo&PTNT Việt Nam [13]

NHNo&PTNT Việt Nam là ngân hàng hàng đầu Việt Nam trong việc tiếp nhận và triển khai các dự án nước ngoài, đặc biệt là các dự án do Ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Phát triển Châu Á và Cơ quan Phát triển Pháp tài

trợ với trên 140 dự án, tổng số tiền hơn 4,5 tỷ USD, đã giải ngân trên 2,5 tỷ USD.

NHNo&PTNT Việt Nam là thành viên của nhiều tổ chức quốc tế như Hiệp hội Tín dụng Châu Á Thái Bình Dương (APRACA), Hiệp hội Tín dụng Nông Nghiệp Quốc Tế (CICA), Hiệp hội ngân hàng Châu Á (ABA), Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF)... NHNo&PTNT Việt Nam thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính liên tục từ năm 1993 đến nay theo các chuẩn mực kế toán và kiểm toán quốc tế.



Sơ đồ 2.2. Hệ thống tổ chức của NHNo&PTNT Việt Nam [13]

2.1.3. Nguồn nhân lực:

NHNo&PTNT Việt Nam được coi là ngân hàng lớn nhất Việt nam với số lượng cán bộ công nhân viên lớn nhất trong cả nước, tính đến 31/12/2010, NHNo&PTNT Việt Nam có trên 37.000 cán bộ viên chức trong đó trên 70% cán bộ có trình độ từ đại học trở lên. Lực lượng lao động dồi dào với chất lượng ngày càng được nâng cao, trình độ nghiệp vụ ngày càng chuyên sâu, phong cách làm việc không ngừng được đổi mới đây được coi là lợi thế và cũng là thách thức của NHNo&PTNT Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.

2.1.4. Các sản phẩm dịch vụ của NHNo&PTNT Việt Nam: [13]

NHNo&PTNT Việt Nam hoạt động kinh doanh đa năng, cung ứng từ các sản phẩm truyền thống đến các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, tiên tiến, tiện lợi phục vụ cho mọi đối tượng khách hàng trong và ngoài nước. Sản phẩm của AGRIBANK hết sức đa dạng, phù hợp với nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, bao gồm:

- + Nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn bằng ngoại tệ hoặc VNĐ
- + Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn bằng ngoại tệ và VNĐ
- + Chuyển tiền trong và ngoài nước
- + Thanh toán xuất nhập khẩu
- + Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh
- + Phát hành thẻ tín dụng, thẻ ATM
- + Bao thanh toán
- + Các sản phẩm khác ...

Với vị thế là NHTM hàng đầu Việt nam, trong những năm qua, NHNo&PTNT Việt Nam đã nỗ lực hết mình, đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ, đóng góp to lớn vào sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá và phát triển kinh tế của đất nước.

2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu của NHNo&PTNT Việt Nam:

2.1.5.1. Đánh giá kết quả thực hiện chiến lược kinh doanh giai đoạn 2001 – 2010 của NHNo&PTNT Việt Nam:

Kể từ khi Nhà nước thực hiện chính sách đổi mới, nền kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực, các hoạt động dịch vụ ngân hàng cũng dần phát triển và hết sức đa dạng. Trong những năm vừa qua, đặc biệt kể từ giai đoạn bắt đầu thực hiện chương trình tái cơ cấu lại ngành ngân hàng, hệ thống ngân hàng Việt Nam đã có những bước chuyển biến không ngừng. NHNN đã ban hành nhiều chính sách tín dụng theo hướng thông thoáng, tạo quyền tự chủ cho các ngân hàng trong việc xem xét cho vay.

Năm 2001, Thống đốc NHNN ban hành Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN. Quyết định này đã tạo hành lang pháp lý thông thoáng cho các tổ chức tín dụng chủ động trong việc lựa chọn khách hàng, cung ứng sản phẩm cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình. Với điều kiện thuận lợi đó, NHNo&PTNT Việt Nam đã ban hành nhiều quy chế, chính sách tín dụng để cung ứng những sản phẩm đa dạng cho khách hàng như: Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 15/06/2010 của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, Quyết định số 1434/QĐ-HĐQT-TDDN ngày 22/10/2010 về việc ban hành quy định cho vay đối với tổ chức tín dụng phi ngân hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, Văn bản số 3582/NHNo-TD ngày 26/11/2001 của Tổng Giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam về việc “Hướng dẫn cho vay người lao động làm việc có thời hạn ở nước ngoài”, Quyết định về bảo lãnh, Quyết định cho vay bằng ngoại tệ, quy định về bao thanh toán...

Bảng 2.1. Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2005 – 2010

Đơn vị: tỷ lệ % và nghìn tỷ đồng

Chỉ tiêu	2005		2010	
	Kế hoạch	T. hiện	Kế hoạch	T. hiện
Vốn tự có	7 - 10	7,7	15 – 17	32,6
Tỷ lệ an toàn vốn	8%	4,5%	8%	7,07%
Tỷ lệ doanh thu dịch vụ / tổng doanh thu ròng	20% - 30%	6,9%	30% - 40%	11,9%
Tỷ lệ sinh lời trên vốn	14%	4,79%	14%	12,9%
Dư nợ tín dụng	170 -175	180	312-400	415
Dư nợ cho thuê tài chính	8	3,8	15 - 20	
Tốc độ tăng trưởng cho vay	20% - 22%	15%	18% - 20%	17%
Tỷ trọng dư nợ tín dụng / tiền gửi khách hàng	80% - 90%	88,8%	70% - 80%	96,5%
Tỷ lệ cho vay trung , dài hạn,	45%	43,6%	< 40%	39%
Tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn	4%	2,3%	< 4%	3,7%
Tổng nguồn vốn	196 - 206	190	394 - 512	475
Tỷ lệ tăng trưởng nguồn vốn	22% - 25%	20%	20% - 22%	9,4%
Tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm dân cư và tiền gửi có kỳ hạn / Tổng nguồn vốn	50% - 60%	41%	40% - 50%	44%
Tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn, số dư tài khoản thanh toán / Tổng nguồn vốn	15% - 20%	28%	20% - 25%	24%

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam các năm 2005 - 2010) [14]

Trên cơ sở đó NHNo&PTNT Việt Nam đã tiến hành các hoạt động cấp tín dụng như: hoạt động cho vay, bảo lãnh, cam kết tín dụng....nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động ngắn hạn và trung, dài hạn phục vụ cho hoạt động sản

xuất kinh doanh của nền kinh tế. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng ngày càng mở rộng và thu hút được nhiều loại hình khách hàng như: DNNN, Công ty cổ phần, Công ty TNHH, Công ty liên doanh, 100% vốn nước ngoài... cùng với các cá nhân, hộ gia đình và hộ sản xuất.

Bảng 2.2: Nguồn vốn và dư nợ của các chi nhánh đô thị loại I, loại II và toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2008 -2010

Đơn vị: tỷ đồng

Khu vực	Năm 2008			Năm 2009			Năm 2010		
	Ng. vốn	Dư nợ	DN/NV	Ng. vốn	Dư nợ	DN/NV	Ng. vốn	Dư nợ	DN/NV
Hà Nội	107.553	45.736	42,5%	161.508	58.799	36,4%	123.210	70.225	56,9%
TP Hồ Chí Minh	87.866	59.938	68,2%	98.983	72.692	73,4%	102.393	78.403	76,5%
Đà Nẵng	4.172	3.484	83,5%	4.624	4.360	94,3%	5.028	4.791	95,3%
Hải Phòng	3.977	3.269	82,2%	3.615	3.815	105,5%	4.425	4.544	102,7%
Cần Thơ	1.510	2.019	133,7%	1.566	2.471	157,8%	1.872	2.766	147,8%
Khu vực đô thị I	205.078	114.446	55,8%	270.296	142.137	52,6%	236.928	160.729	67,8%
Khu vực đô thị II	20.767	20.587	99,1%	21.145	21.598	102,1%	26.862	26.914	100,2%
Khu vực nông thôn	137.156	149.584	109,1%	162.509	190.377	117,2%	211.151	227.112	107,5%
Toàn hệ thống	363.001	284.617	78,4%	453.950	354.112	78,0%	474.941	414.755	87,3%

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam các năm 2005 - 2008) [14]

Giai đoạn 2001 – 2010, NHNo&PTNT Việt Nam đạt được sự tăng trưởng vượt bậc cả về nguồn vốn, tín dụng, tổng tài sản, mạng lưới hoạt động cũng như cơ sở khách hàng và đội ngũ cán bộ nhân viên. Về cơ bản các chỉ tiêu kế hoạch đặt ra giai đoạn 2001 - 2010 đều hoàn thành và hoàn thành vượt mức. Nhờ vậy, NHNo&PTNT Việt Nam đã đạt được mục tiêu trở thành một trong những NHTM hàng đầu tại Việt nam và là ngân hàng giữ vị thế chủ

đạo, chủ lực trong thị trường tài chính nông nghiệp, nông thôn, có đóng góp quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng và ổn định nền kinh tế vĩ mô.

Ngoài việc tăng trưởng mạnh về nguồn vốn, tín dụng, giai đoạn 2001 – 2010, NHNo&PTNT Việt Nam còn tạo được bước đột phá trong đầu tư công nghệ ngân hàng, phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tiên tiến, hiện đại và đẩy mạnh quan hệ hợp tác quốc tế; khẳng định vị thế, thương hiệu của NHNo&PTNT Việt Nam trên thị trường trong nước.

Tuy nhiên, NHNo& PTNT Việt Nam mới đạt được sự tăng trưởng về quy mô (nguồn vốn, dư nợ, vốn tự có...) mà chưa chú trọng cải thiện được nhiều các chỉ tiêu về chất lượng theo hướng một ngân hàng hiện đại và hoạt động bền vững. Tỷ lệ thu dịch vụ còn quá thấp (dưới 10%) trong khi tỷ lệ này ở một số NHTM cổ phần và ngân hàng liên doanh đã lên tới trên 30% (ACB, ANZ,). Hệ số an toàn vốn còn thấp (chưa đạt đúng tỷ lệ theo tiêu chuẩn quốc tế), tỷ suất sinh lời (ROA, ROE) chưa cao. Chất lượng nguồn nhân lực chưa đáp ứng yêu cầu cạnh tranh, hệ thống quản trị rủi ro còn yếu...

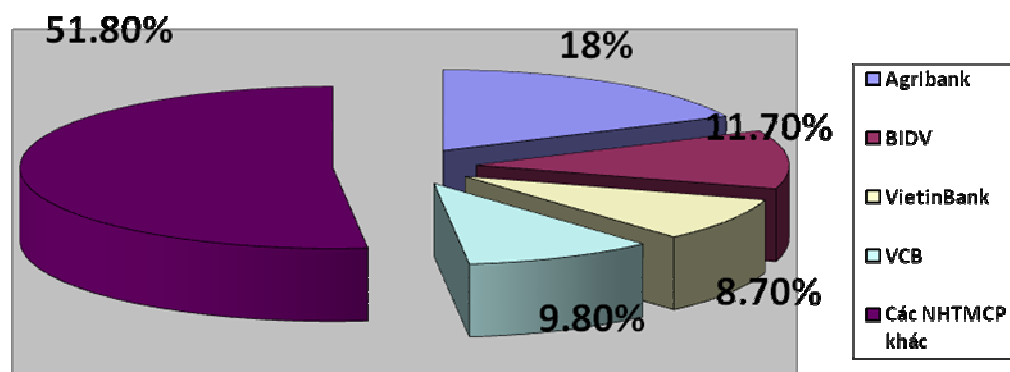
2.1.5.2. Hoạt động nguồn vốn: [14]

NHNo&PTNT Việt Nam luôn xác định nguồn vốn huy động là nền tảng để mở rộng kinh doanh, giai đoạn 2001-2010 tập trung thực hiện chiến lược huy động nguồn vốn, trong đó quán triệt tinh thần huy động tự lực tối đa nguồn vốn trong nước với phương châm “Đi vay để cho vay”. Tổng nguồn vốn huy động tăng trưởng bình quân qua các năm là 28%, tăng cao so với mục tiêu Đề án 2001-2010 là 6% (Mục tiêu đề án 20%-22%), số tuyệt đối tăng 408 ngàn tỷ so với năm 2000.

Công tác huy động vốn luôn giữ vai trò chủ đạo, đảm bảo vốn cho vay nền kinh tế và khả năng thanh khoản trong toàn hệ thống. Nguồn vốn huy động của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2001-2010 không ngừng tăng trưởng, góp phần đáp ứng nhu cầu cho vay để phát triển nền kinh tế, nhất là trong lĩnh vực tín dụng nông nghiệp, nông thôn. Ngoài ra nguồn

vốn huy động còn góp phần đáp ứng khả năng thanh khoản toàn hệ thống, nguồn vốn huy động chiếm bình quân 90% trong tổng nguồn vốn.

Thị phần nguồn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam luôn chiếm tỷ trọng cao trong 4 NHTM lớn hàng đầu tại Việt Nam. Năm 2010, thị phần NHNo&PTNT Việt Nam là 18% trong tổng nguồn vốn nền kinh tế, cao hơn nhiều thị phần của các ngân hàng khác: VCB: 9,8%; BIDV: 11,7%; Viettin Bank: 8,7%; Các TCTD khác: 51,8%.



Biểu đồ 2.1: Thị phần nguồn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam so với các TCTC khác

Nguồn: Báo cáo Vụ Tín dụng - NHNN

Từng bước cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng ổn định, đẩy mạnh huy động nguồn vốn trung, dài hạn. NHNo&PTNT Việt Nam đặc biệt coi trọng công tác huy động vốn trung, dài hạn, coi đây là nhiệm vụ hàng đầu, từng bước cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng tăng dần nguồn vốn có tính chất ổn định như nguồn tiền gửi dân cư, tiền gửi có kỳ hạn, hạn chế nhận tiền gửi, tiền vay TCTD thời hạn ngắn (1 tuần đến 1 tháng), tăng dần nguồn vốn trung, dài hạn để đáp ứng nhu cầu tín dụng phát triển kinh tế xã hội. Nguồn tiền gửi dân cư tăng từ 17.645 tỷ đồng (năm 2000) lên 251.269 tỷ đồng (năm 2010), số tuyệt đối tăng 233.624 tỷ, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 30%/năm. Chiếm tỷ trọng 53% trong tổng nguồn

vốn huy động (tăng 17% so với năm 2000), vượt qua mục tiêu Đề án đề ra. Tiền gửi có kỳ hạn tăng bình quân 31%/ năm, số tăng tuyệt đối là 36.451 tỷ đồng, tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn đạt 78,7% (tăng 18,7% so với năm 2000). Trong khi đó tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn giảm dần từ 39% (năm 2000) xuống còn 21,3% năm 2010.

Tập trung khai thác tốt nguồn vốn từ đô thị để phục vụ cho vay nông nghiệp, nông thôn. Giai đoạn 2001-2010, thực hiện vai trò chủ đạo trong thị trường tài chính nông nghiệp, nông thôn, NHNo&PTNT Việt Nam đã tập trung huy động nguồn vốn tại khu vực đồng bằng và đô thị lớn để chuyển về cho vay khu vực nông nghiệp, nông thôn. Tổng nguồn vốn tại khu vực đô thị và đồng bằng đạt 384.869 tỷ đồng, chiếm 81% trong tổng nguồn vốn.

Nguồn vốn đô thị loại I đạt 236.928 tỷ đồng, tăng 258.221 tỷ so với năm 2001, tốc độ tăng trưởng bình quân 32%/năm (tốc độ tăng trưởng nguồn vốn toàn hệ thống chỉ có 28%/năm). Riêng năm 2010, các thành phố đô thị loại I thừa 128,1 ngàn tỷ, được điều hào về các tỉnh thiếu vốn để đầu tư cho khu vực nông nghiệp, nông thôn.

Tại các khu vực đô thị loại II, khả năng huy động nguồn thấp hơn chỉ đạt 26.862 tỷ đồng (năm 2010), tăng 18.864 tỷ so với năm 2003, tốc độ tăng trưởng bình quân 19%/năm.

Tăng cường thu hút nguồn vốn ngoại tệ: Giai đoạn 2001-2010, nhằm đáp ứng nhu cầu cho vay ngoại tệ ngày càng tăng, NHNo&PTNT Việt Nam luôn chú trọng công tác huy động nguồn vốn ngoại tệ. Thông qua việc đẩy mạnh hoạt động thanh toán quốc tế, hoạt động dịch vụ chi trả kiều hối, đồng thời đưa ra cơ chế quản lý vốn, phí điều hòa vốn nội bộ, ưu đãi tỷ lệ sử dụng vốn phù hợp, NHNo&PTNT Việt Nam đã tạo bước nhảy vọt trong thu hút vốn ngoại tệ; nguồn vốn ngoại tệ tăng bình quân khoảng 38%, số tuyệt đối tăng 1.581 triệu USD.

Thực hiện chính sách lãi suất huy động linh hoạt: Từ năm 2005, NHNo&PTNT Việt Nam áp dụng chính sách lãi suất huy động mở trên toàn hệ thống, tạo ra một chính sách lãi suất huy động hấp dẫn, mềm dẻo và linh hoạt từ vùng đô thị có nhiều cạnh tranh đến vùng nông thôn hẻo lánh; lãi suất huy động tiền gửi hấp dẫn và phù hợp với từng vùng miền. Lãi suất huy động được chủ động điều chỉnh linh hoạt theo hiệu thị trường và tạo được sự công bằng về lãi suất giữa các NHTM và các TCTD.

Giai đoạn 2001-2010, NHNo&PTNT Việt Nam không ngừng hoàn thiện và nâng cao chất lượng các sản phẩm huy động vốn truyền thống; Đồng thời phát triển thêm các sản phẩm dịch vụ mới, các hình thức huy động vốn theo từng nhóm khách hàng. Tập trung ứng dụng và giới thiệu các sản phẩm huy động vốn đa dạng phù hợp với từng giai đoạn:

-Nhóm sản phẩm huy động vốn từ dân cư: Tiết kiệm bậc thang lũy tiến theo số dư, tiết kiệm bậc thang lũy tiến theo thời gian, tiết kiệm trả lãi trước, tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm bằng VNĐ đảm bảo giá trị theo vàng, tiết kiệm dự thưởng bằng “vàng 3 chữ A”, tiết kiệm học đường...

-Nhóm sản phẩm huy động từ cá nhân: tài khoản thanh toán cá nhân, tài khoản thẻ...

- Nhóm sản phẩm huy động từ các tổ chức: thanh toán điện tử, nối mạng thanh toán các đơn vị tổ chức kinh tế, tổ chức chính trị- xã hội, tổ chức tài chính, ký thỏa thuận hợp tác với nhiều Tổng công ty lớn để thu hút nguồn vốn; ký hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn...

Bên cạnh việc tập trung tốt công tác huy động vốn, NHNo&PTNT Việt Nam còn chủ động hoàn thiện cơ chế chính sách huy động vốn đảm bảo đáp ứng yêu cầu của hội nhập và bám sát các chuẩn mực quốc tế, theo đúng quy định của Chính phủ và NHNN Việt Nam như: Quyết định số 123/QĐ/HĐQT-KHTH ngày 21/02/2008 quy định về tiền gửi tiết kiệm

trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam; Quyết định số 124/QĐ/HĐQT-KHTH ngày 21/02/2008 quy định phát hành giấy tờ có giá của NHNo&PTNT Việt Nam để huy động vốn trong nước; Quyết định số 281/QĐ/HĐQT-KHTH ngày 19/02/2008 quy định về mở và sử dụng tài khoản tiền gửi trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam; Quyết định số 277/QĐ/HĐQT-KHTH ngày 22/02/2008 ban hành danh mục các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam tạo sự thống nhất và quy định rõ hơn quyền lợi và trách nhiệm của khách hàng gửi tiền cũng như ngân hàng. NHNo&PTNT Việt Nam còn tham gia bảo hiểm tiền gửi, tạo sự an tâm cho khách hàng gửi tiền.

2.1.5.3. Hoạt động tín dụng [14]:

Năm 1988, NHNo&PTNT Việt Nam ra đời góp phần tạo điều kiện cung cấp vốn cho các thành phần trong xã hội thực hiện những hoạt động sản xuất kinh doanh, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Quá trình tổ chức triển khai hoạt động (từ năm 1988 đến 1995) NHNo&PTNT Việt Nam phải trải qua nhiều giai đoạn thăng trầm, đầy thách thức: kinh doanh gặp nhiều khó khăn, hiệu quả chưa cao, lao động dư thừa so với yêu cầu hoạt động, dư nợ bình quân đầu người thấp, nợ xấu chiếm tỷ trọng cao, hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn nhiều rủi ro nhưng chưa có chính sách, cơ chế xử lý phù hợp; có những lúc tưởng như Ngân hàng đứng bên bờ phá sản (giai đoạn 1989-2002).

Năm 1996, ngân hàng bắt đầu kinh doanh có lãi, báo hiệu thời kỳ phát triển hưng thịnh của NHNo&PTNT Việt Nam. Đến năm 2003, NHNo&PTNT Việt Nam đã được nhà nước Việt Nam phong tặng danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới. Với những đóng góp tích cực và hiệu quả qua các năm, trong năm 2007, NHNo&PTNT Việt Nam đã được UNDP xếp hạng đứng đầu trong Top 200 Doanh nghiệp Việt Nam và nhận được nhiều giải thưởng như: Chứng nhận của Wachovia, N.Y về xử lý xuất sắc các điện thanh toán; giải

thường Sao vàng Đất Việt... Những giải thưởng này đã khẳng định sự đánh giá cao của các ngân hàng nước ngoài và các tổ chức trong nước đối với NHNo&PTNT Việt Nam trong tiến trình đổi mới hoạt động và phát triển theo hướng hội nhập quốc tế. Đồng thời, nó cũng khẳng định vị thế và thương hiệu của Agribank tại thị trường trong nước và quốc tế.

Hoạt động tín dụng đã tăng trưởng theo đúng định hướng mà NHNo&PTNT Việt Nam đề ra từng năm. Năm 2002, là năm bứt phá của hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam, mức dư nợ tín dụng tăng trưởng 36,9%, là mức tăng trưởng dư nợ cao nhất kể từ năm 2001 trở lại đây, cao hơn mức tăng trưởng trung bình của toàn ngành ngân hàng (28%) và cao hơn cả mức tăng trưởng chung của bốn NHTM quốc doanh (32%).

Bước sang các năm tiếp theo, đặc biệt là năm 2005, 2006, 2007, 2008 là giai đoạn mà NHNo&PTNT Việt Nam tăng cường kiểm tra, kiểm soát, nâng cao chất lượng tín dụng, tốc độ tăng trưởng tín dụng, dư nợ cho vay đã tăng trưởng với tốc độ giảm dần song vẫn cao hơn tốc độ tăng trưởng của toàn ngành.

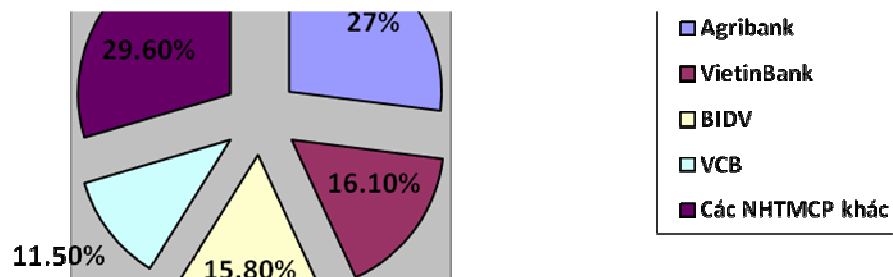
Bảng 2.3: Thị phần cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam đối với các TCTD khác giai đoạn 2008 - 2010

<i>Ngân hàng</i>	<i>Năm 2008</i>	<i>Năm 2009</i>	<i>Năm 2010</i>
<i>NHNo&PTNT Việt Nam</i>	<i>29.8</i>	<i>28.1</i>	<i>27.0</i>
<i>Đầu tư & Phát triển</i>	<i>14.5</i>	<i>15.3</i>	<i>15.8</i>
<i>Công thương</i>	<i>15.0</i>	<i>15.2</i>	<i>16.1</i>
<i>Ngoại thương</i>	<i>10.1</i>	<i>10.8</i>	<i>11.5</i>
<i>Các NHTM CP khác</i>	<i>29.3</i>	<i>30.6</i>	<i>29.6</i>
<i>Tổng cộng</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

Nguồn: Báo cáo Vụ Tín dụng – NHNN

Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng bình quân giai đoạn 2001 – 2010 đạt 25,1%/năm, cao hơn tốc độ tăng trưởng kế hoạch đề ra trên 5% (số kế hoạch 18 – 20%/năm).

Bảng 2.3. cho thấy thị phần đầu tư tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn đầu tư của toàn ngành ngân hàng. Năm 2010, thị phần cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam đạt 27%, cao hơn nhiều so với thị phần của các NHTM khác.



Biểu đồ 2.2: Thị phần cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam so với các TCTC khác

Nguồn: Báo cáo Vụ Tín dụng - NHNN

Một số lý do chủ yếu dẫn đến mức tăng trưởng dư nợ tín dụng cao trong những năm vừa qua:

- Môi trường kinh doanh thuận lợi, nền kinh tế tăng trưởng ngoạn mục vì thế, nhu cầu vốn tăng cao trong nền kinh tế, tạo điều kiện cho các Chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam mở rộng và thu hút khách hàng.

- Hệ thống mạng lưới chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam được mở rộng phát triển nhanh, hiện nay là gần 2200 chi nhánh, điểm giao dịch trong cả nước.

- Các Chi nhánh được chủ động hơn nhiều trong việc tiếp thị, thu hút khách hàng.

- Một số chính sách cho vay được mở rộng hơn

- Thực hiện tốt các chương trình cho vay mở rộng đầu tư không chỉ với khách hàng lớn, truyền thống như các Tổng công ty, Doanh nghiệp nhà nước (DNNN) mà còn mở rộng sang cả các loại hình khách hàng khác như: doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN), doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp có vốn nước ngoài....

- Tham gia nhiều Dự án đầu tư lớn, dự án đầu tư có trọng điểm của Nhà nước như: Dự án thủy điện Sơn La, dự án Nhiệt điện Cà Mau, Nhà máy xi măng Thăng Long,...

Giai đoạn 2001 – 2010, hoạt động tín dụng của NHNo & PTNT Việt Nam đã đạt được những kết quả sau:

** Khẳng định vai trò chủ đạo, chủ lực trong đầu tư vốn cho nông nghiệp, nông thôn:*

Tỷ trọng cho vay khu vực nông nghiệp, nông thôn luôn chiếm trên 70% tổng dư nợ toàn hệ thống. Cho vay kinh tế hộ từ năm 2001 – 2008 luôn chiếm tỷ trọng trên 54% tổng dư nợ, tuy có giảm về số tương đối (năm 2001 là 67%) song về tuyệt đối tổng dư nợ cho vay cá nhân và hộ gia đình đến năm 2010 đã tăng gấp trên 3 lần so với năm 2001 (từ 40.300 tỷ năm 2001 lên 211.636 tỷ năm 2010). Hiện tại, tổng số khách hàng là cá nhân và hộ sản xuất của NHNo&PTNT Việt Nam đạt gần 10 triệu hộ trong tổng số 13 triệu hộ trên cả nước.

NHNo&PTNT Việt Nam luôn đi đầu trong các chương trình cho vay của Chính phủ: chương trình tín dụng kích cầu, cho vay hỗ trợ lãi suất; doanh số cho vay hỗ trợ lãi suất đến 31/12/2010 đạt trên 194 ngàn tỷ đồng, tổng dư nợ đạt 17,2 ngàn tỷ, số khách hàng được hỗ trợ lãi suất đạt trên 1,3 triệu khách hàng, số lãi đã hỗ trợ trên 3.200 tỷ đồng.

Thông qua công tác đầu tư tín dụng, NHNo&PTNT Việt Nam đã góp phần thực hiện nhiều chương trình xóa đói giảm nghèo, phát triển các vùng kinh tế khó khăn, các chương trình chính sách của Chính phủ như: phát triển các vùng cây công nghiệp, chương trình đánh bắt xa bờ...

**Mở ra cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa:*

Giai đoạn trước năm 2000, NHNo&PTNT Việt Nam chỉ tập trung cho vay DNNN, hộ nông dân mà chưa quan tâm đến cho vay DNNN chiếm tỷ trọng 21,74% trên tổng dư nợ toàn hệ thống, trong đó có nhiều khoản nợ vay tồn đọng, kém hiệu quả. Trong khi đó dư nợ cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ 3,68%. Nhờ có sự chuyển dịch cơ cấu đầu tư, đến 31/12/2010, dư nợ cho vay DNNN giảm xuống chỉ chiếm 5,4% tổng dư nợ trong khi dư nợ cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng lên 43,3%. Về số tuyệt đối, tổng dư nợ cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng mạnh từ 2.211 tỷ đồng năm 2001 lên 179.704 tỷ đồng năm 2010 (đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 83,2%/năm). Hiện tại, có tới trên 3 vạn doanh nghiệp nhỏ và vừa đang có quan hệ tín dụng với NHNo&PTNT Việt Nam (con số này năm 2001 chỉ có gần 5.000 doanh nghiệp).

NHNo&PTNT Việt Nam đã chuyển hướng thực hiện đầu tư tín dụng có chọn lọc, cho vay những dự án, phương án sản xuất kinh doanh khả thi, có tài sản đảm bảo.

** Duy trì cơ cấu đầu tư hợp lý giữ trung- dài hạn và ngắn hạn.*

Cơ cấu đầu tư vốn theo thời hạn cho vay cũng có sự chuyển hướng tích cực. Giai đoạn trước năm 2000, dư nợ cho vay trung dài hạn chiếm tỷ trọng gần 60% tổng dư nợ; trong đó rất nhiều chi nhánh đã dùng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn, nên độ rủi ro về an toàn thanh khoản cao. Sang giai đoạn 2001-2010, NHNo&PTNT Việt Nam đã có sự điều chỉnh, tăng tỷ lệ cho vay ngắn hạn, giảm dần dư nợ cho vay trung dài

hạn. Đến 31/12/2010, tổng dư nợ cho vay toàn hệ thống đạt 414.755 tỷ đồng trong đó dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 253.585 tỷ đồng (chiếm 61,1% tổng dư nợ), dư nợ trung dài hạn đạt 161.170 tỷ đồng (chiếm 38,9% tổng dư nợ).

**Phát triển đa dạng các sản phẩm tín dụng:*

- *Về loại hình tín dụng:* Ngoài cho vay tín dụng thông thường, NHNo&PTNT Việt Nam mở ra các hình thức cho vay khác như cho vay đồng tài trợ, cho vay tiêu dùng, cho vay xuất khẩu lao động, cho vay chiết khấu, bao thanh toán, cho thuê tài chính và gần đây là cho vay ứng trước tiền bán chứng khoán, cho vay mua cổ phiếu lần đầu...

- *Về phương thức cho vay:* NHNo&PTNT Việt Nam đã áp dụng rộng rãi các phương thức cho vay: cho vay lưu vụ, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần, cho vay trả góp, cho vay theo dự án đầu tư... Với việc áp dụng đa dạng các phương thức cho vay, khách hàng có thể giảm thiểu các thủ tục, hồ sơ, tiết kiệm chi phí vay vốn, tránh được rủi ro biến động thị trường.

- *Về đối tượng đầu tư:* NHNo&PTNT Việt Nam cho vay tất cả những nhu cầu vốn để thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống. Riêng cho vay hộ nông dân từ chỗ chỉ cho vay sản xuất mùa vụ, NHNo&PTNT Việt Nam đã mở rộng các đối tượng cho vay, đáp ứng mọi nhu cầu vốn của hộ nông dân như: Vay tiêu dùng (mua sắm nhà cửa, xe máy...), vay kinh doanh (mở cửa hàng),...; Vay đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài (cho vay xuất khẩu lao động); Vay mua xe ô tô nông dụng thể chấp bằng chính tài sản vay...

Tín dụng là mảng dịch vụ truyền thống, giữ vai trò chủ lực, chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu nguồn thu của ngân hàng. Giai đoạn 2001-2010, thu từ hoạt động tín dụng vẫn là nguồn thu chủ lực trong tổng thu của NHNo&PTNT VN (cơ bản chiếm 90%).

Bảng 2.4: Cơ cấu nguồn thu của NHNo&PTNT Việt Nam

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Thu có tính chất lãi	12.594	17.113	22.181	29.055	45.021	43.409	55.299
Thu khác	1.587	1.816	6.642	1.082	1.815	1.570	7.504
Tổng thu	14.181	18.929	28.823	30.137	46.836	44.979	62.803
Tỷ lệ thu từ lãi / Tổng Thu nhập	88,8%	90,4%	76,9%	96,4%	96,1%	96,5%	88,05%

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT Việt Nam

qua các năm từ 2004 - 2008) [13]

- Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp lý:

Một loạt các quy chế, quy định, văn bản hướng dẫn liên quan đến hoạt động tín dụng đã được ban hành trong suốt giai đoạn 2001 - 2010. Ngay từ năm 2001, NHNo&PTNT Việt Nam đã ban hành quy định về cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam (Quyết định số 06/QĐ-HĐQT-TD ngày 18/01/2001 và quyết định số 72/QĐ-HĐQT-TD ngày 31/03/2002). Đây là kim chỉ nam cho hoạt động đầu tư tín dụng trong toàn hệ thống. Với việc ban hành quy định này, cơ chế, chính sách cho vay đã có những thay đổi căn bản: nâng quyền tự chủ cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam; đối tượng cho vay, nguyên tắc, điều kiện vay vốn đều thể hiện sự bình đẳng giữa các đối tượng khách hàng. Năm 2010, nhằm chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ và để phù hợp với tình hình thực tế, nâng cao khả năng cạnh tranh, NHNo&PTNT Việt Nam đã ban hành quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TD thay thế quyết định số 72/QĐ-HĐQT-TD quy định về cho vay đối với khách hàng.

Ngoài ra NHNo&PTNT Việt Nam còn ban hành rất nhiều các quy định (quy định về phân cấp phán quyết tín dụng, quy định về đảm bảo tiền vay, quy định phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro,...) tạo ra hành lang pháp lý

nhằm đảm bảo công tác đầu tư tín dụng ngày một an toàn, hiệu quả hơn. Cơ chế tín dụng không ngừng được hoàn thiện theo hướng vừa thông thoáng, thuận lợi, đơn giản cho khách hàng vay, vừa đảm bảo vốn vay cho ngân hàng. Việc mở rộng diện cho vay không phải thế chấp, cho vay thế chấp bằng tài sản hình thành trong tương lai ... đã tạo ra một hành lang pháp lý đồng bộ, tạo điều kiện để các chi nhánh mở rộng cho vay đến các đối tượng khách hàng.

2.1.5.4. Cơ cấu lại nợ, lành mạnh hoá tài chính:

a/ Vốn và tỉ lệ an toàn vốn.

NHNo&PTNT Việt Nam đã áp dụng nhiều giải pháp tăng vốn tự có như đề trình NHNN Việt Nam cấp bổ sung vốn, trích lập từ lợi nhuận để lại, tích cực trích lập dự phòng chung, phát hành giấy tờ có giá dài hạn đủ điều kiện tăng vốn cấp II.

NHNo&PTNT Việt Nam là ngân hàng có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam hiện nay. Đến 31/12/2010 vốn tự có của NHNo&PTNT Việt Nam đạt 32.691 tỷ đồng tăng 25.550 tỷ đồng so với năm 2000, trong đó :

** Vốn điều lệ đạt 21.041 tỷ đồng tăng 18.553 tỷ đồng so với năm 2000.*

** Các quỹ (quỹ bổ xung vốn điều lệ, quỹ đầu tư phát triển...) đạt 9.944 tỷ đồng tăng 9.760 tỷ đồng so với năm 2000.*

** Trích dự phòng chung đạt 3.374 tỷ đồng.*

** Phát hành trái phiếu dài hạn đạt 4.373 tỷ đồng.*

Tỷ lệ tăng trưởng tổng tài sản của NHNo&PTNT Việt Nam trong giai đoạn 2001-2010 trung bình trên 23%/năm. Tài sản **Có** rủi ro đã tăng từ 121 ngàn tỷ đồng năm 2001 lên 462 ngàn tỷ đồng năm 2010. Trong khi đó khả năng tăng vốn tự có bằng nguồn nội lực của ngân hàng hàng năm rất thấp đạt bình quân 1.100 tỷ. Để đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn 8% cho lượng tài sản có rủi ro tăng lên với giả định các yếu tố khác giữ nguyên thì vốn tự có hàng năm

phải tăng tương ứng từ 6.700 đến 7.000 tỷ. Đây là khó khăn rất lớn đối với NHNo&PTNT Việt Nam nếu không có sự hỗ trợ từ Nhà nước.

Bảng 2.5: Tỷ lệ an toàn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam tính theo VAS

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Vốn tự có	7.191	9.114	9.608	10.684	15.342	20.837	21.620	32.691
Tài sản có rủi ro	121.274	152.653	175.645	211.546	285.479	338.183	397.489	462.202
Tỷ lệ an toàn vốn %	5.93%	5.97%	5.47%	5.05%	5.37%	6.16%	5.44%	7.07
Vốn cần thiết để đảm bảo đủ 8%	9,702	12,205	14,052	16,924	22,838	27,055	31,799	36.976
Mức độ thiếu vốn để đảm bảo đủ 8%	2,511	3,091	4,444	6,240	7,496	6,218	10,179	4.285

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT Việt Nam qua các năm từ 2003 - 2010) [13]

Tuy nhiên, tỷ lệ an toàn vốn CAR của NHNo&PTNT Việt Nam vẫn rất thấp (thấp nhất trong số các NHTM lớn tại Việt Nam và thấp hơn nhiều so với tiêu chuẩn 8% tối thiểu của NHNN và quy định theo tiêu chuẩn quốc tế, chưa kể hiện nay tiêu chuẩn này đã nâng lên 12% theo quy định Basel II).

Bảng 2.6: So sánh hệ số CAR với các ngân hàng năm 2009

TÊN NGÂN HÀNG	CAR (%)
NHNo&PTNT Việt Nam	5.44
Ngân hàng ĐTP Việt Nam	6.5
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam	8.9
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	8,6
Ngân hàng ACB	12.4

Nguồn: Báo cáo NHNN

Ngay cả sau khi được cấp bổ sung 10 ngàn tỉ đồng từ nguồn vốn ngân sách nhà nước đầu năm 2010, vốn điều lệ của NHNo&PTNT Việt Nam mới

đạt 21,4 tỷ đồng, thời điểm 31/12/2010, tỷ lệ an toàn vốn được cải thiện nhiều song cũng chỉ đạt 7,07% (trong khu vực Châu á Thái Bình Dương tỷ lệ an toàn vốn trung bình của các ngân hàng là 13-15%).

b. Khả năng sinh lời và thu nhập.

Các chỉ tiêu lợi nhuận trước dự phòng, lợi nhuận trước thuế tăng, đảm bảo bù đắp rủi ro và chi phí hoạt động và trích lập các quỹ hàng năm.

Bảng 2.7: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010

Đơn vị: tỷ đồng ; %

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	2010
Tổng thu nhập	15,839	19,541	17,025	21,568
Thu nhập lãi ròng	11,893	14,441	11,464	16,161
Thu nhập khác	3,285	4,008	4,703	5,407
Chi phí dự phòng rủi ro	6,588	7,462	4,759	7,209
Lãi / Lỗ ròng trong năm	1,656	2,124	1,729	1,481
% Lợi nhuận trên tài sản (ROA)	0.58	0.58	0.39	0.27
% Lợi nhuận trên vốn (ROE)	12.88	12.89	12.06	8.50
% Chênh lệch lãi suất đầu vào đầu ra	4.17	4.27	2.88	4.03
% Thu nhập phi TD / Thu nhập ròng	5.27	7.03	6.96	8.44

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT Việt Nam qua các năm từ 2003 - 2010) [13]

Thu từ lãi vẫn đang là nguồn thu chủ yếu của NHNo&PTNT Việt Nam. Trong các năm từ 2007 - 2010, NHNo&PTNT Việt Nam đã đạt được thu nhập từ lãi trên tài sản có sinh lời trung bình trên 11%/ năm. Sau khi trừ đi chi phí vốn thì Ngân hàng đạt được tỷ lệ chênh lệch giữa đầu ra, đầu vào trên tài sản có sinh lời là 3,83%/ năm.

Thu nhập phi tín dụng chiếm tỷ trọng thấp trên thu nhập ròng, trung bình hàng năm đạt 6.9%/thu nhập ròng. Khi hiệu quả hoạt động tín dụng chưa cao, tỉ trọng thu từ dịch vụ còn chiếm một tỉ lệ thấp trong tổng thu nhập, hiệu quả hoạt động không ổn định là điều khó tránh khỏi. Theo thói quen các ngân hàng thương mại nhà nước thường không thu phí hoặc thu phí rất thấp đối với nhiều loại hình dịch vụ và sản phẩm ngân hàng. Thông lệ này nếu không sớm thay đổi được sẽ gây khó khăn cho NHNo&PTNT Việt Nam trong quá trình hội nhập.

2.1.5.5. Hoạt động bảo lãnh:

Về cơ bản, nghiệp vụ bảo lãnh trong các năm 2005 - 2010 NHNo&PTNT Việt Nam đã làm khá tốt, không phải xử lý những tồn tại lớn do đó, các biện pháp nhận nợ bắt buộc hay các biện pháp nghiệp vụ khác ít phải sử dụng. Trước giai đoạn này, hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam đã phải rất nỗ lực cố gắng để giải quyết vấn đề bảo lãnh cho các dự án mía đường, nhất là các dự án bảo lãnh nhập thiết bị từ Trung Quốc.

Bảng 2.8: Số dư bảo lãnh và cam kết thanh toán L/C của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2008 - 2010

Đơn vị: tỷ đồng

Tiêu chí	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Bảo lãnh vay vốn trong nước	4.128	1.672	1.008
Bảo lãnh thực hiện HĐ	4.391	4.275	3.911
Bảo lãnh thanh toán	3.036	3.109	3.808
Bảo lãnh dự thầu	859	821	621
Bảo lãnh khác	5.611	5.300	6.040
Cam kết LC trả ngay, trả chậm	9.192	9.072	10.510
Tổng cộng	27.217	24.249	25.898

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động tín dụng 2005, 2006, 2007, 2008 của NHNo&PTNT Việt Nam) [14]

Tuy nhiên, giai đoạn 2005 – 2008, tuy nghiệp vụ bảo lãnh đã được xử lý tốt như đã nói ở trên nhưng cả hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam vẫn phát sinh những khoản nghiệp vụ bảo lãnh kém hiệu quả (mặc dù số lượng không nhiều) tại các Chi nhánh như: Chi nhánh Nhà Bè, Chi nhánh Gia Lâm... NHNo&PTNT Việt Nam đã kịp thời có những văn bản xử lý.

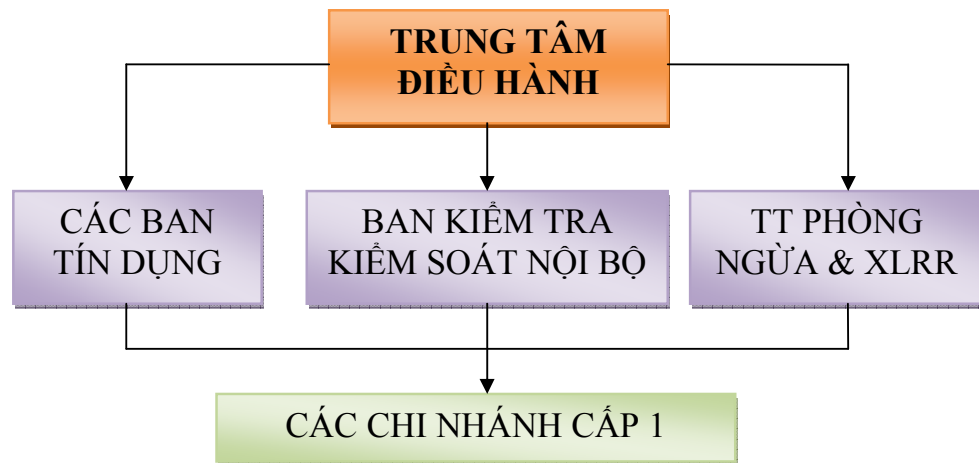
Từ năm 2008 đến 2010, do môi trường hoạt động tín dụng không thuận lợi, hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp có nhiều biến động, khó khăn về thị trường, về thi công, về thực hiện hợp đồng... Do đó, quy mô bảo lãnh của NHNo&PTNT Việt Nam đối với khách hàng tăng không đáng kể so với năm 2007. Song cũng trong môi trường đó, doanh nghiệp gặp rủi ro nên NHNo&PTNT Việt Nam phải đứng ra trả nợ thay cho khách hàng cũng đã tăng đáng kể, phần lớn là do nguyên nhân khách quan. Tuy nhiên, đây cũng thể hiện thực trạng quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam cần quan tâm. Bởi vì nghiệp vụ bảo lãnh bình thường thì đó là dịch vụ phi tín dụng, do ngân hàng thu phí. Nhưng khi chuyển sang cho vay bắt buộc, ngân hàng trả nợ thay cho khách hàng và chuyển khoản vay đó sang nợ quá hạn thì đó là tín dụng và rủi ro tín dụng. Giai đoạn 2009 – 2010, NHNo&PTNT Việt Nam còn phát sinh thêm khoảng 3.000 tỷ rủi ro từ Vinashin, phần lớn trong số này là rủi ro bảo lãnh, NHNo&PTNT Việt Nam phải xử lý nhận nợ bắt buộc đối với Vinashin.

2.2. THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA:

2.2.1. Mô hình quản trị rủi ro tín dụng:

Trong những năm gần đây, mô hình quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam không ngừng đổi mới theo yêu cầu hoạt động bền vững, an toàn và hội nhập với khu vực cũng như với thế giới. Trách nhiệm giữa hội sở chính hay trung tâm điều hành với các chi nhánh và đơn vị trực thuộc được phân định rõ ràng. Hiện nay, Ban Tín dụng NHNo&PTNT Việt

Nam (bao gồm cả Ban Tín dụng Doanh nghiệp và Ban Tín dụng Hộ sản xuất) chịu trách nhiệm xây dựng các chính sách và quy tắc quản trị chung cho công tác quản lý tín dụng trong toàn hệ thống, các bộ phận nghiệp vụ tín dụng (tại Trung tâm Điều hành và các chi nhánh) dựa trên những chính sách và quy tắc đó trực tiếp thực hiện các giao dịch tín dụng, quản lý và kiểm soát rủi ro tín dụng.



Sơ đồ 2.3: Khái quát mô hình quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam [14]

Tại mỗi Chi nhánh đều có phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ thực hiện các chương trình công tác theo sự điều hành chuyên môn trực tiếp từ Ban Kiểm tra kiểm soát nội bộ tại Trung tâm Điều hành. Phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ tại chi nhánh có chức năng kiểm tra kiểm soát việc tuân thủ quy trình tín dụng, phòng ngừa và cảnh báo rủi ro. Ban Kiểm tra kiểm soát nội bộ xây dựng quy trình kiểm soát hoạt động tín dụng, xây dựng chương trình công tác, kế hoạch kiểm tra theo yêu cầu từng thời kỳ, đảm bảo hạn chế và phòng ngừa rủi ro ở mức chấp nhận.

Trung tâm phòng ngừa xử lý rủi ro là trung tâm xử lý và cung cấp thông tin khách hàng phục vụ công tác phòng ngừa rủi ro tín dụng, giám sát việc phân loại nợ, xử lý rủi ro và công tác thu hồi nợ tại các chi nhánh.

2.2.2. Cơ chế và chính sách tín dụng đối với khách hàng [14]

NHNo&PTNT Việt Nam đã ban hành các quy chế và văn bản quy định về chính sách tín dụng phù hợp với quy định của Pháp luật và NHNN Việt Nam; cụ thể như Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 15/06/2010 của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam về việc ban hành quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, Quyết định số 1434/QĐ-HĐQT-TDDN ngày 22/10/2010 về việc ban hành quy định cho vay đối với tổ chức tín dụng phi ngân hàng trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, Văn bản số 3582/NHNo-TD ngày 26/11/2001 của Tổng Giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam về việc “Hướng dẫn cho vay người lao động làm việc có thời hạn ở nước ngoài”, Quyết định về bảo lãnh, Quyết định cho vay bằng ngoại tệ, quy định về bao thanh toán; Quyết định 1300/QĐ-HĐQT-TD về quy chế bảo đảm tiền vay; Quyết định số 1476/NHNo-TD ngày 29/05/2007 về việc hướng dẫn xây dựng mới, cải tạo, sửa chữa, mua nhà ở và kinh doanh bất động sản; Quyết định số 2473/NHNo-TDHo ngày 09/08/2007 về hướng dẫn cho vay ứng trước tiền bán chứng khoán; Công văn số 1410/NHNo-TD ngày 23/05/2007 hướng dẫn cho vay người lao động Việt Nam đi làm việc nước ngoài....

Có thể nói các quy trình tín dụng, các quy trình nội bộ khác liên quan trực tiếp đến hoạt động tín dụng được NHNo&PTNT Việt Nam ban hành kịp thời, đầy đủ, phù hợp với thực tiễn hoạt động của ngân hàng và dựa trên các Quyết định của Thống đốc NHNN, các quy định khác của pháp luật.

2.2.3. Quy trình nghiệp vụ tín dụng:

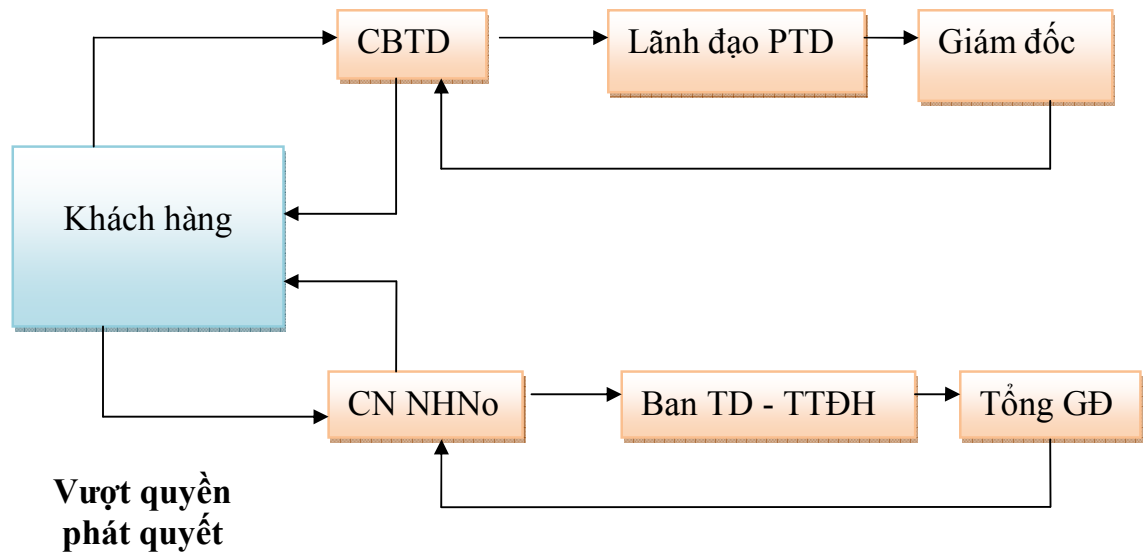
NHNo&PTNT Việt Nam uỷ quyền phê duyệt cấp tín dụng cho các chi nhánh trên cơ sở xếp hạng tín dụng của khách hàng và xếp hạng của chính từng chi nhánh tương ứng.

Đối với các món vay trong quyền phán quyết, cán bộ tín dụng tại chi nhánh là người tiếp nhận hồ sơ vay vốn, thẩm định xét duyệt các điều kiện

vay vốn và đưa ra ý kiến của mình về việc cấp tín dụng sau đó trình lãnh đạo phòng tín dụng. Lãnh đạo phòng tín dụng tái thẩm định (nếu cần thiết) và ghi ý kiến đồng ý hoặc không đồng ý cấp tín dụng. Giám đốc là người quyết định cuối cùng việc cấp tín dụng. Nếu đồng ý, cán bộ tín dụng sẽ trực tiếp giải ngân, quản lý khoản vay và thu nợ. Nếu không đồng ý, Giám đốc (hoặc người được ủy quyền) sẽ thông báo bằng văn bản tới khách hàng.

Quy trình nghiệp vụ tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam được phác thảo qua sơ đồ sau đây:

**Trong quyền
phán quyết**



Sơ đồ 2.4: Quy trình cấp tín dụng [14]

Đối với những món vay vượt quyền phán quyết, chi nhánh NHNo&PTNT thẩm định và trình NHNo&PTNT Việt Nam thông qua Ban Tín dụng (Ban Tín dụng Doanh nghiệp và Ban Tín dụng Hộ sản xuất). Ban Tín dụng tái thẩm định hồ sơ vay vốn và đưa ra ý kiến tham mưu Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc sẽ ra thông báo về việc đồng ý hoặc từ chối cấp tín dụng. Các chi nhánh thực hiện việc cho vay, thu nợ theo đúng thông báo của Tổng Giám đốc.

2.2.4. Thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng:

Tại NHNo&PTNT Việt Nam, Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro là nơi tập trung xử lý và cung cấp các thông tin về khách hàng của toàn hệ thống. Bằng các biện pháp chỉ đạo sát sao cụ thể như: ban hành các văn bản chỉ đạo, phiếu nhắc việc chi nhánh làm chưa tốt, kiểm tra thực tế, hướng dẫn trực tiếp cho các cán bộ tại chi nhánh... đến nay, Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro đã thực hiện thu thập và cập nhật dữ liệu của các chi nhánh (cấp 1 và cấp 2) với số lượng hồ sơ khách hàng được cập nhật vào khoảng 1 triệu khách hàng, số lượng hợp đồng tín dụng được theo dõi là hơn 1 triệu hợp đồng. Dữ liệu các Chi nhánh đã được cập nhật thường xuyên và chất lượng thông tin thu thập đã được nâng cao, đặc biệt là thông tin về dư nợ tín dụng. Ngoài ra, để đáp ứng nhu cầu thông tin của các Chi nhánh trong quá trình xét duyệt cấp tín dụng như: thông tin về công nghệ, thị trường, giá cả... Bên cạnh đó, Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro cũng đã liên hệ, làm việc với các Bộ, ngành, các chuyên gia có liên quan để cung cấp thông tin cần thiết cho các Chi nhánh. Ngoài ra, Trung tâm còn phát hành Bản tin nội bộ với chất lượng ngày càng cao gửi Ban lãnh đạo, các Ban tại Trụ sở chính và các Chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam trong cả nước để làm tài liệu tham khảo phục vụ hoạt động kinh doanh. [14]

2.2.5. Hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng

Hiện nay, việc chấm điểm và xếp hạng khách hàng đang thực hiện theo công văn số 1406/NHNo-TD ngày 23/05/2007 của Tổng Giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam. Theo đó, việc chấm điểm dựa trên một số chỉ tiêu chính như: lợi nhuận sau thuế, khả năng thanh toán ngắn hạn, tỷ suất tự tài trợ của DN, tỷ lệ nợ xấu tại NHNo&PTNT Việt Nam và mức độ vi phạm pháp luật của doanh nghiệp... Đối với khách hàng cá nhân, các chỉ tiêu chấm điểm đơn giản hơn, tập trung quanh độ tuổi, tình trạng hôn nhân, tình trạng nhà ở, nơi công tác, nghề nghiệp, mức độ vi phạm pháp luật... của khách hàng. Tương ứng với mỗi chỉ tiêu, khách hàng sẽ được xếp hạng một mức (A, B,

hoặc C). Tổng hợp tất cả các chỉ tiêu sẽ đưa ra kết quả xếp hạng cuối cùng của từng khách hàng. Mỗi loại khách hàng sẽ được hưởng một chính sách chế độ riêng tương ứng. [15]

NHNo&PTNT Việt Nam đã xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng (sổ tay tín dụng) nhằm thiết lập một quy trình đánh giá khả năng tài chính, năng lực hoạt động của khách hàng và phân loại khách hàng thành các nhóm khách hàng có độ rủi ro khác nhau từ đó có chính sách tín dụng cụ thể đối với mỗi nhóm khách hàng. Hệ thống chấm điểm khách hàng quy định tại Sổ tay tín dụng này được chi tiết hơn và phân thành các chỉ tiêu định lượng và định tính. Mặc dù đã xây dựng xong Sổ tay tín dụng song phương pháp chấm điểm khách hàng trong đó vẫn chưa chính thức được áp dụng mà mới chỉ dừng lại ở việc áp dụng thí điểm tại một số chi nhánh lớn. [15]

Tính đến 31/12/2010, NHNo&PTNT Việt Nam đã hoàn thành cơ bản việc chấm điểm khách hàng theo đúng quy định của NHNN Việt Nam và cơ bản tiến gần tới thông lệ quốc tế.

2.2.6. Phương thức cho vay và cơ chế tín dụng nông nghiệp - nông thôn:

Bên cạnh hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp, các hộ kinh doanh và hộ gia đình ở đô thị, thì tín dụng đối với hộ sản xuất và tín dụng đối với nông nghiệp – nông thôn có thể coi là thị trường tín dụng lớn nhất của NHNo&PTNT Việt Nam. Bởi vậy, trong quản trị tín dụng, NHNo&PTNT Việt Nam có phương thức cụ thể và thực hiện cơ chế riêng đối với tín dụng trong lĩnh vực này.

Về phương thức tín dụng hộ sản xuất, NHNo&PTNT Việt Nam thực hiện kết hợp đa dạng đồng thời các loại hình tín dụng linh hoạt, hiệu quả, phù hợp với từng đối tượng hộ sản xuất và vùng kinh tế, đó là: cho vay trực tiếp; cho vay thông qua các tổ chức chính trị - xã hội, nghề nghiệp, như: Hội nông dân, Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh,... NHNo&PTNT Việt Nam đã ký Nghị quyết liên tịch số 2308 với Hội nông dân, Thông tư số 02 với Hội phụ nữ về

việc cho vay qua tổ nhóm hội viên của các tổ chức này. Trong số đó thì việc phối hợp với Hội nông dân là lớn nhất. Thông qua đó để giải ngân vốn vay kịp thời, giảm phiền hà, bảo đảm các nguyên tắc tín dụng và có hiệu quả cho các gia đình nông dân. Bởi vì đây là tổ chức hội đông đảo và rộng lớn, đổi mới hoạt động sát với lợi ích của các hộ nông dân. Do đó vốn tín dụng được chuyển tải đúng đối tượng, bám sát nhu cầu, bảo đảm nhanh chóng, an toàn và hiệu quả vốn vay cho cả NHNo&PTNT Việt Nam, cũng như đối với hộ nông dân.

NHNo&PTNT Việt Nam đã kết hợp cho vay trực tiếp – giải ngân khoản vay tại trụ sở giao dịch – cùng với hình thành các ngân hàng lưu động nhằm đáp ứng kịp thời, nhanh chóng nhu cầu vay vốn, gửi tiền tiết kiệm của người dân.

Qua nhiều năm triển khai thực hiện, có thể nói NHNo&PTNT Việt Nam đã phối hợp chặt chẽ với Trung ương Hội nông dân, Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, hình thành các tổ vay vốn mà thành viên của tổ là hội viên của 02 tổ chức này. Các tổ vay vốn tiết kiệm (bao gồm hộ gia đình cận nghèo, hộ nông dân, hộ sản xuất hàng hoá, doanh nghiệp nhỏ và vừa ở khu vực nông nghiệp nông thôn) được thành lập nhằm mở rộng cho vay, huy động vốn đồng thời giúp hộ nông dân sản xuất hàng hoá theo hướng hội nhập kinh tế thế giới, áp dụng tiến bộ khoa học, kỹ thuật sản xuất, kinh doanh. Đây là một kênh dẫn vốn vay rất hiệu quả. Đến 31/12/2010, có 41.329 tổ vay vốn và trên 1.100 ngàn thành viên (khách hàng vay) còn dư nợ NHNo&PTNT Việt Nam với tổng số tiền trên 15 ngàn tỷ đồng. [14]

Mặt khác, NHNo&PTNT Việt Nam đã phối hợp tốt với chính quyền địa phương các cấp để cho vay và thu hồi nợ một cách có hiệu quả, đặc biệt đối với những hộ cho vay không có tài sản đảm bảo.

Nhìn chung, tình hình đầu tư tín dụng toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam qua các năm và đặc biệt từ đầu năm 2007 đến nay có sự phát triển, dư nợ tiếp tục tăng so với đầu năm. Tuy nhiên mức tăng trưởng tín dụng hầu

như luôn thấp hơn tăng trưởng về huy động vốn, điều này phản ánh thực trạng cơ cấu nguồn vốn và khả năng thanh khoản của NHNo&PTNT Việt Nam.

Về cơ chế cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp – nông thôn

NHNo&PTNT Việt Nam thực hiện có hiệu quả Quyết định 67/TTg của Thủ tướng Chính phủ và các văn bản pháp lý khác có liên quan. Theo đó các hộ sản xuất được vay vốn đến 10 triệu đồng không phải thế chấp tài sản. Các hộ làm kinh tế trang trại được vay đến 20 triệu đồng và hộ nuôi trồng giống thủy hải sản được vay dưới 50 triệu đồng cũng không cần phải có tài sản thế chấp [14]. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động ở nông thôn, doanh nghiệp hoạt động cung ứng vật tư, dịch vụ hay tiêu thụ sản phẩm, chế biến nông sản thực phẩm... cũng được vận dụng cơ chế cho vay thích hợp trên cơ sở đảm bảo tiền vay là tài sản hình thành từ vốn vay, từ đánh giá tính hiệu quả của dự án. Do đó cơ cấu dư nợ cho vay vốn đối với nông nghiệp, nông thôn của NHNo&PTNT Việt Nam có những chuyển biến tích cực, phần lớn số vốn được cho vay trực tiếp kinh tế hộ sản xuất với số dư đến hết năm 2005 lên tới 95.697 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 58,92% tổng dư nợ, năm 2006 là 105.951 tỷ đồng, chiếm 56,86% tổng dư nợ, đến hết năm 2007 đạt 134.377 tỷ đồng, tăng 28.426 tỷ đồng so với năm 2006, tương ứng với tốc độ tăng là gần 27%, chiếm tỷ trọng 55,48% tổng dư nợ; đến hết năm 2008 tăng lên 155.685 tỷ đồng, chiếm 54,7%, năm 2009 là 183.472 tỷ đồng, tăng 17,8% so với năm 2008 và năm 2010 là 211.636 tỷ đồng tăng 28.164 tỷ đồng so năm 2009, tăng 15,4% so năm 2009. Bên cạnh đó, dư nợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ được trưởng thành từ kinh tế hộ không những chiếm tỷ trọng khá mà còn có tốc độ tăng trưởng nhanh, đạt dư nợ đến hết năm 2006 là 60.243 tỷ đồng và đến hết năm 2007 đạt gần 87.000 tỷ đồng, đến hết năm 2008 đạt trên 100.000 tỷ đồng, năm 2009 là 131.686 tỷ đồng và đến năm 2010 là là 158.000 tỷ đồng. [14]

2.2.7. Tổ chức phân loại nợ và quản lý nợ xấu:

Các chi nhánh NHNo&PTNT đang thực hiện việc phân loại nợ, trích lập dự phòng và xử lý rủi ro tín dụng theo QĐ số 636/2007/QĐ-HĐQT-XLRR ngày 22/6/2007 của HĐQT NHNo&PTNT Việt Nam. [14]

Về phân loại nợ: Các khoản nợ vay của khách hàng, các khoản nghĩa vụ phải thực hiện cam kết được phân thành 5 nhóm:

Nợ nhóm 1: Các khoản nợ trong hạn và NHNo&PTNT nơi cho vay đánh giá là có khả năng thu đủ cả gốc và lãi đúng hạn; Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và NHNo&PTNT nơi cho vay đánh giá là có khả năng thu đủ gốc, lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc, lãi đúng thời hạn còn lại.

Nợ nhóm 2: Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày; Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu và NHNo&PTNT nơi cho vay đánh giá là có khả năng thu đủ gốc, lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu.

Nợ nhóm 3: Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu đã được phân vào nhóm 2 nêu trên; Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng; Các khoản nợ phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết quá hạn dưới 30 ngày.

Nợ nhóm 4: Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai; Các khoản nợ phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết quá hạn từ 30 ngày đến 90 ngày.

Nợ nhóm 5: 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; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai; Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;

Các khoản nợ phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết quá hạn từ 91 ngày trở lên; Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý.

Đối với khách hàng có nhiều khoản nợ tại một chi nhánh nhiều chi nhánh NHNo&PTNT khác nhau (kể cả các TCTD khác) thì tất cả các khoản nợ đang ở nhóm thấp phải điều chỉnh về nhóm nợ đã được phân loại cao nhất.

Việc phân loại các nhóm nợ theo chí phân loại như trên được xem là phân loại dựa vào các yếu tố định lượng, chưa căn cứ nhiều vào yếu tố định tính. Nói cách khác, chỉ mới căn cứ vào các thông tin về hiện tại và quá khứ của khách hàng như nợ quá hạn, định lại kỳ hạn nợ vv..., chưa xem xét đến yếu tố tương lai - một căn cứ đặc biệt quan trọng- để phân loại nợ khách hàng. NHNo&PTNT đang xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng tín dụng nội bộ để giải quyết tồn tại này.

Duy trì tốc độ tăng tổng tài sản ổn định, áp dụng các biện pháp lành mạnh hóa tài chính; cải thiện chất lượng tài sản, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tổng tài sản đến 31/12/2010 đạt 542.166 tỷ, tăng 704% so với năm 2001, tốc độ tăng bình quân 23,18%/năm. Tỷ trọng tài sản sinh lời /Tổng tài sản trong cả giai đoạn thường xuyên đạt từ 83-89%.

Chất lượng tài sản có của NHNo&PTNT Việt Nam đã được cải thiện; cơ bản đã giải quyết nợ tồn đọng nội bảng. Đầu năm 2001, nợ tồn đọng 8.112,2 tỷ trong đó nợ mía đường trên 3.000 tỷ, đến nay đã được xử lý dứt điểm góp phần làm trong sạch bảng cân đối tài chính của NHNo&PTNT Việt Nam.

NHNo&PTNT Việt Nam đã giải quyết dứt điểm nợ không sinh lời liên quan tới các khoản cho vay theo chỉ định và cho vay chính sách của Chính phủ. Thực hiện phân loại nợ theo đúng qui định của NHNN, đưa ra các biện pháp giải quyết nhằm ngăn chặn nợ xấu phát sinh; cải thiện chất lượng tài sản của ngân hàng. Tăng khả năng sinh lời thông qua việc tối ưu hoá cơ cấu tài

sản và công nợ, áp dụng hệ thống xác định lãi suất và phí dịch vụ phù hợp đảm bảo bù đắp rủi ro và chi phí hoạt động và có tích lũy.

Từ năm 2000 đến 2010, NHNo&PTNT Việt Nam đã trích dự phòng rủi ro tín dụng trên 41,5 ngàn tỷ đồng, đảm bảo đủ nguồn để xử lý các khoản nợ rủi ro tín dụng theo qui định trích lập phân loại nợ của NHNN, đẩy mạnh quá trình cơ cấu lại tài chính của NHNo&PTNT Việt Nam.

**Bảng 2.9: Chất lượng tài sản của NHNo&PTNT Việt Nam
giai đoạn 2007 -2010**

Đơn vị: tỷ đồng/%

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	2010
Tổng tài sản	326,897	400,485	480,963	542,166
Nợ không sinh lời (nợ xấu)	5,048	9,575	15,259	22.280
Tỷ lệ nợ không sinh lời / Dư nợ	2.01	3.25	4.12	5.25
Tỷ lệ trích lập dự phòng / Nợ không sinh lời	91.48	58.31	40.99	54.89
Tỷ lệ tài sản rủi ro / Tổng tài sản	87.73	84.28	86.51	85.25

*(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT Việt Nam
qua các năm từ 2007 - 2010) [13]*

2.2.8. Rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam

Rủi ro tín dụng là khả năng khách hàng nhận khoản vốn vay không thực hiện, hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân hàng, gây tổn thất cho ngân hàng, đó là khả năng khách hàng không trả, hoặc không trả đầy đủ, đúng hạn cả gốc và lãi cho ngân hàng. Do đó, chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá rủi ro tín dụng của một ngân hàng nói chung và NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng đó là nợ xấu. Điều đó có nghĩa, việc phân tích quản trị rủi ro tín dụng trong NHNo&PTNT Việt Nam cũng là việc phân tích tình hình nợ xấu tại ngân hàng.

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ tương ứng qua các năm 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 và 2010 là 2,2%, 2%, 1,9%, 2,7%, 2,6% và 3,7%. Nếu phân tích thực trạng nợ xấu theo nhóm nợ và lấy năm 2007 làm ví dụ thì có thể thấy rõ như sau: Trong tổng nợ xấu năm 2007 thì nợ nhóm 3 là 2.426 tỷ đồng, nợ nhóm 4 là 617 tỷ đồng, nhóm 5 là 1.546 tỷ đồng. Mặc dù về mặt số tuyệt đối thì nợ xấu năm 2007 có tăng hơn so với năm 2006 song tỷ lệ nợ xấu so với tổng dư nợ thì lại giảm hơn so với năm 2006. Điều đó thể hiện chất lượng tín dụng giai đoạn này ngày càng được cải thiện tốt hơn. Đến hết năm 2007, một số Chi nhánh có tỷ lệ nợ xấu cao vượt mức 2%, đặc biệt có 3 chi nhánh tỷ trọng nợ xấu rất cao là Chi nhánh Từ Liêm (24%), Chi nhánh 8 – TP Hồ Chí Minh (11%), Chi nhánh Hải Phòng (5%).[14]

Bảng 2.10: Diễn biến nợ xấu qua các năm của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010.

Đơn vị: Tỷ đồng, %

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2007</i>		<i>Năm 2008</i>		<i>Năm 2009</i>		<i>Năm 2010</i>	
	Dư nợ	Tỷ lệ	Dư nợ	Tỷ lệ	Dư nợ	Tỷ lệ	Dư nợ	Tỷ lệ
Nợ trong hạn	237.591	98,1	281.335	97,4	349.638	97,42	405.755	96,31
Nợ xấu	4.589	1,9	7.541	2,6	9.266	2,58	15.576	3,69
Tổng cộng	242.180		288.876		358.904		421.331	

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT Việt Nam qua các năm từ 2007 - 2010) [13]

Năm 2008, tỷ lệ nợ xấu của NHo&PTNT Việt Nam là 2,7%, tăng cao hơn, gấp gần 1,5 lần tỷ lệ năm 2007 không phải do quản trị điều hành tín dụng kém hiệu quả hay buông lỏng vấn đề này, mà hầu hết là do yếu tố khách quan. Đó là năm 2008, suy thoái kinh tế bắt nguồn từ cuộc khủng hoảng tài chính tại Mỹ đã đưa lạm phát tăng cao, NHNN Việt Nam phải thực hiện chính sách thắt chặt chính sách tiền tệ, tăng cao các loại lãi suất chủ đạo. Riêng lãi suất cơ bản tăng lên tới 21%/năm. Các NHTM nói chung trong đó có hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam gặp khủng hoảng thanh khoản. Lãi suất cho

vay tăng lên rất cao, thậm chí lên tới 21%/năm. Lãi suất trên thị trường liên ngân hàng cũng tăng cao, lên tới trên 30%. Từ cuối quý III – 2008, kinh tế Việt Nam bắt đầu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính khu vực. Khách hàng gặp khó khăn trong tiêu thụ hàng hóa, lợi nhuận giảm thấp. Một bộ phận hộ sản xuất, khách hàng gặp thiên tai bởi thời tiết và dịch bệnh, ảnh hưởng lớn đến mùa màng, năng suất cây trồng, vật nuôi và hiệu quả đầu tư. Từ các nguyên nhân đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ đúng hạn ngân hàng. [14]

Tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh từ 5,1% năm 2004 xuống còn 1,9% năm 2006; đến năm 2010 tỷ lệ nợ xấu là 3,7% do ảnh hưởng biến động của nền kinh tế từ cuộc khủng hoảng tài chính thế giới và ảnh hưởng của thị trường tín dụng nói chung. Tuy nhiên, chất lượng tín dụng được cải thiện đáng kể. NHNo&PTNT Việt Nam đã giải quyết dứt điểm nợ tồn đọng nội bảng.

**Bảng 2.11: Tỷ lệ nợ xấu của NHNo&PTNT Việt Nam
giai đoạn 2005 -2010**

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nợ xấu / Nợ quá hạn	3.689	3.503	4.589	7.699	9.266	15.575
Tỷ lệ nợ xấu / tổng dư nợ	2,3%	1,9%	1,9%	2,7%	2,6%	3,7%

*(Nguồn: Báo cáo thường niên NHNo&PTNT Việt Nam
qua các năm từ 2005 - 2010) [13]*

- *Phân loại dư nợ xấu theo thời gian quá hạn:*

Nợ xấu năm 2008: 1.672 tỷ tổng, với tỷ trọng 2,2% mới chỉ gồm những khoản vay bị chuyển quá hạn, chưa bao gồm những khoản vay chưa quá hạn nhưng bị chuyển vào nhóm cao nhất tương ứng.

Trong năm 2008, dư nợ phải chuyển nợ xấu do nợ quá hạn là 1.672 tỷ đồng, chỉ bằng 60% số nợ tương ứng của năm 2007 và chỉ chiếm tỷ trọng

22% tổng số nợ xấu. Trong số đó thì nợ quá hạn từ 180 ngày đến dưới 360 ngày chiếm tỷ trọng lớn nhất, tới 59,3%. [14]

Bảng 2.12: Dư nợ xấu theo phân theo thời gian quá hạn của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tổng nợ xấu	4.589	1,9%	7.669	2.7%	9.266	2,58%	15.575	3,69%
<i>Trong đó, chuyển nợ xấu do quá hạn</i>	3.075	67%	1.672	22%	3.085	33,29%	3.846	24,69%
- NQH <180 ngày	1.286	41,8%	298	17,8%	972	10,49%	843	5,41%
- NQH từ 180-<360 ngày	617	20,1%	992	59,3%	873	9,42%	1.405	9,02%
-NQH> 360 ngày	1.172	38,1%	382	22,9%	1.240	13,38%	1.598	10,26%

Nguồn: Báo cáo phân tích nợ quá hạn theo thời gian của NHNo&PTNT Việt Nam các năm 2007 – 2010 [14]

Trong tổng nợ xấu năm 2007, dư nợ phải chuyển nợ xấu do nợ quá hạn là 3.075 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 67% tổng dư nợ. Phần còn lại là nợ xấu do các nguyên nhân khác như: nợ cơ cấu lại nợ, nợ chuyển nhóm do định tính ... Có nhiều nguyên nhân dẫn đến việc khách hàng đến kỳ hạn không trả được nợ. Nguyên nhân có thể là do hoạt động kinh doanh của khách hàng gặp khó khăn, không đạt hiệu quả như mong muốn, hoặc việc định kỳ hạn trả nợ của khách hàng không sát thực với khả năng trả nợ của khách hàng hoặc do thiên tai, dịch bệnh ... Trong số nợ quá hạn nói trên, chủ yếu tập trung vào lĩnh vực nông nghiệp nông thôn : Cho vay mía đường, cho vay nuôi tôm, gia súc, gia cầm,... [14]

Bước sang các năm 2009 và 2010, tình hình nợ xấu tình hình nợ xấu trên 360 ngày có xu hướng tăng điều này cũng lý giải nguyên nhân như trình bày ở trên khi tình hình thị trường tài chính toàn cầu bị ảnh hưởng bởi khủng

hoảng kinh tế, suy thoái lan rộng nhất là trong khối khu vực đồng tiền chung Châu Âu. [14]

2.2.9. Trích lập dự phòng rủi ro và xử lý rủi ro tín dụng

Ngay từ năm 2005, NHNo&PTNT Việt Nam đã sớm có chỉ đạo các Chi nhánh, các đơn vị chủ động trong việc dự kiến trích lập dự phòng và xử lý rủi ro. Ngay từ đầu năm, các chi nhánh, đơn vị đã nghiêm túc thực hiện việc trích lập theo quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN đồng thời xây dựng kế hoạch, đề ra các biện pháp tích cực, triệt để trong thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro. Kết quả như sau:

Năm 2006: Tổng số trích lập dự phòng rủi ro: 4.082 tỷ đồng. Trong đó:

- + Trích dự phòng rủi ro thông thường: 4.027,4 tỷ đồng.
- + Trích dự phòng rủi ro Công ty tài chính: 54,6 tỷ đồng
- + Tổng số xử lý rủi ro: 3.718 tỷ đồng
- + Thu hồi nợ sau XLRR: 915 tỷ đồng

Năm 2007, trong tổng số trích lập dự phòng rủi ro thì số trích lập theo nguyên nhân cụ thể như sau:

- + Nợ quá hạn trên 360 ngày: trích 1.112,2 tỷ đồng (Chiếm 17,68%)
- + Nợ cơ cấu quá hạn trên 180 ngày: trích 1.684,1 tỷ đồng (chiếm 26,77%).
- + Nợ phá sản, giải thể: trích 25,8 tỷ đồng (chiếm 0,41%)
- + Nợ đánh giá theo định tính: trích 3.469,5 tỷ đồng (chiếm 55,15%)

Năm 2008: Tổng số trích lập dự phòng rủi ro là 7.410 tỷ đồng, tăng trên 20% so với năm 2007 và tăng trên 40% so với năm 2006, nguyên nhân chủ yếu do yếu tố khách quan của nền kinh tế: lạm phát tăng cao trong những tháng đầu năm và do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu những tháng cuối năm 2008.

Năm 2009, tổng số trích dự phòng rủi ro là 4.055 tỷ, trong đó dự phòng cụ thể là 4.055 tỷ và dự phòng chung là 0 tỷ, xử lý rủi ro 4.110 tỷ và thu nợ

sau khi xử lý rủi ro là 4.012 tỷ, đây cũng là năm đạt được tỷ lệ thu hồi nợ sau xử lý rủi ro cao nhất trong nhiều năm qua.

Năm 2010, tổng số trích dự phòng rủi ro là 6.500 tỷ, xử lý rủi ro 473 tỷ và thu nợ sau khi xử lý rủi ro là 2.834 tỷ.[14]

Bảng 2.13: Kết quả trích lập và xử lý dự phòng rủi ro của NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2007 - 2010

Đơn vị: tỷ đồng

Tiêu chí	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
- Số đã trích lập DPRR	6.291	7.410	4.055	6.500
- Xử lý rủi ro	4.226	6.609	4.110	473
- Thu nợ sau khi xử lý rủi ro	2.842	3.306	4.012	2.834

(Nguồn: Báo cáo công tác trích lập và xử lý rủi ro tín dụng của

NHNo&PTNT Việt Nam từ năm 2005- 2008) [14]

Qua công tác tổng hợp kết quả phân loại tài sản “Có”, trích lập dự phòng, xử lý rủi ro và báo cáo kết quả thu hồi các khoản nợ đã xử lý rủi ro cho thấy công tác trích lập dự phòng và XLRR của các chi nhánh đơn vị trong toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam đã đi vào nề nếp, các chi nhánh đơn vị đều chú trọng đến việc trích lập dự phòng, XLRR và thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro. Trong cả hệ thống Ngân hàng, một số Chi nhánh trích dự phòng lớn như: Chi nhánh Đà Nẵng (368 tỷ đồng), Bạc Liêu (554 tỷ đồng), Hà Nội (214 tỷ đồng)... [14]

Trong các năm gần đây số tiền phải trích dự phòng rủi ro tăng lên nhưng số đã thu hồi nợ sau xử lý rủi ro cũng tăng nhanh.

2.2.10. Thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro [14]

Năm 2007, Toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam thu được 2.821 tỷ đồng, vượt 87% so với kế hoạch được giao. Có được kết quả khả quan này là do công tác thu hồi nợ sau xử lý rủi ro đã được các chi nhánh quan tâm sát sao, đã có nhiều cố gắng tập trung, chỉ đạo bằng các biện pháp như:

+ Trên cơ sở phân loại, đánh giá điều kiện, khả năng thu hồi nợ định kỳ quý, năm, các chi nhánh giao kế hoạch thu hồi cho từng ngân hàng cơ sở, đã có nhiều chi nhánh thành lập tổ thu hồi nợ đọng, nợ đã xử lý rủi ro, đã phân công lãnh đạo phụ trách và giao khoán chỉ tiêu thu hồi nợ đối với từng cán bộ tín dụng phụ trách trên địa bàn.

+ Phối hợp với các cơ quan ngoại ngành, cơ quan nội chính, ủy ban nhân dân các cấp thành lập tổ thu nợ liên ngành, xử lý phát mại tài sản nếu có...

Một số Chi nhánh thu vượt kế hoạch Trung ương giao như các Chi nhánh NHNo&PTNT Hà Tĩnh, Hải Phòng, Bắc Giang, Hà Nam, Quảng Trị, Quảng Nam, Lâm Đồng, Tây Ninh, Bà Rịa Vũng Tàu... Tuy nhiên, còn có một số chi nhánh thu hồi nợ đã xử lý được rất thấp, chủ yếu là đối với những khoản nợ rủi ro của các doanh nghiệp nhà nước làm ăn thua lỗ, phá sản. Cụ thể một số chi nhánh như: chi nhánh Sài Gòn (6%), chi nhánh Quảng Bình (10,49%), chi nhánh Cần Thơ (15,4%), chi nhánh Long An (15,1%)...[14]

Năm 2008, tổng số khoản tiền đã thu hồi được sau xử lý rủi ro của toàn bộ hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam là 3.306 tỷ đồng. Đây là kết quả hết sức tích cực trong điều kiện diễn biến kinh tế vĩ mô trong năm này không thuận lợi: lạm phát cao và khủng hoảng tài chính toàn cầu. Thị trường bất động sản trầm lắng, tiêu thụ hàng hoá khó khăn.

Năm 2009, NHNo&PTNT Việt Nam đặc biệt thành công trong việc xử lý thu hồi nợ sau xử lý rủi ro với số tiền thu hồi được là 4.012 tỷ, đây cũng là năm có số thu hồi nợ sau xử lý rủi ro lớn nhất kể từ khi thành lập.

Năm 2010, số nợ thu hồi sau xử lý rủi ro là 2.834 tỷ thấp hơn năm 2009, nhưng nếu so sánh với các NHTM khác thì đây cũng là một con số rất ấn tượng.

2.3 ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NHNo&PTNT VIỆT NAM:

2.3.1 Những kết quả đạt được:

- *Quản trị rủi ro tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam ngày càng hiệu quả, đóng góp hàng đầu vào nâng cao hiệu quả kinh doanh bền vững của ngân hàng và góp phần quan trọng và thúc đẩy kinh tế xã hội phát triển nhất là lĩnh vực nông nghiệp – nông thôn và nông dân.*

Tỷ lệ nợ xấu của NHNo&PTNT Việt Nam trong những năm gần đây thường xuyên ở mức dưới 3%, thấp xa so với mức giới hạn có thể cho phép theo thông lệ quốc tế cũng như ở Việt Nam là 5%. Trong khi đó tỷ lệ thu hồi được sau xử lý rủi ro cũng ở quy mô và tỷ lệ lớn. Do đó, một mặt đảm bảo cho lợi nhuận của NHNo&PTNT Việt Nam tăng cao và bền vững, mặt khác vẫn đảm bảo mở rộng tín dụng, đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế với chất lượng tín dụng được quản lý chặt chẽ.

NHNo&PTNT Việt Nam là NHTM hàng đầu và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cho vay nông nghiệp – nông thôn và nông dân, đặc biệt là tín dụng hộ sản xuất chiếm tới trên 90%. Hiện nay trên 13 triệu hộ sản xuất là khách hàng truyền thống của NHNo&PTNT Việt Nam, điều này cũng thể hiện hiệu quả của công tác quản trị rủi ro tín dụng trong toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam

- *Mô hình quản trị rủi ro của NHNo & PTNT Việt Nam đã có nhiều đổi mới theo yêu cầu hoạt động và theo thông lệ quốc tế.*

Theo đó, chức năng, nhiệm vụ của các phòng, ban tại Trung tâm điều hành và các chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam được quy định rõ ràng, cụ thể. Qua đó, việc xác định trách nhiệm của mỗi phòng ban tại các Chi nhánh cũng như tại Trung tâm Điều hành trong công tác quản trị rủi ro tín dụng được rõ ràng, cụ thể. Mô hình này một mặt nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm, năng động sáng tạo trong quản trị rủi ro tín dụng, song mặt khác cũng bảo đảm tính tập trung, thống nhất trong toàn hệ thống.

- *Về sử dụng quỹ dự phòng rủi ro tín dụng:* Các chi nhánh trực thuộc NHNo&PTNT Việt Nam được sử dụng quỹ dự phòng rủi ro tín dụng mỗi quý

một lần để xử lý các khoản nợ thuộc các đối tượng: Các khoản nợ nhóm 5; Nợ của khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp bị giải thể, phá sản theo quy định của pháp luật; cá nhân bị chết hoặc mất tích.

- Các cơ chế chính sách tín dụng của khách hàng đã được ban hành theo đúng quy định của các văn bản nhà nước phù hợp dần với thông lệ hoạt động tín dụng trong khu vực cũng như trên thế giới.

Các cơ chế, chính sách của NHNo&PTNT Việt Nam ra đời đã thể hiện các chủ trương, định hướng phát triển chi phối hoạt động tín dụng với mục tiêu sử dụng hiệu quả nguồn vốn để đáp ứng các nhu cầu hợp lý của khách hàng phù hợp quy định của pháp luật và trong phạm vi cho phép của NHNN Việt Nam.

Sổ tay tín dụng được ban hành triển khai thực hiện trong toàn hệ thống, cũng như quy định về phân loại, xếp hạng, đánh giá khách hàng vay vốn dựa trên nhiều tiêu chí, chuẩn mức theo thông lệ quốc tế chẳng những giúp cho quản trị rủi ro tín dụng không ngừng nâng cao hiệu quả mà còn góp phần nâng cao trình độ nhận thức, trình độ chuyên môn nghiệp vụ cũng như tác phong làm việc chuyên nghiệp của đội ngũ cán bộ tín dụng.

Để giảm thiểu rủi ro không thu được nợ trong trường hợp khách hàng không trả được nợ và thực hiện qui định chung của NHNN, NHNo&PTNT thực hiện chính sách cho vay có bảo đảm bằng tài sản. Hiện nay, các chi nhánh NHNo&PTNT thực hiện các biện pháp đảm bảo tiền vay bằng tài sản theo Quyết định số 1300/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 03/12/2007 của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam. Quyết định 1300/QĐ-HĐQT-TDHo qui định phù hợp với Nghị định 163/2006/NĐ-CP của CP về giao dịch bảo đảm.

Quyết định 1300/QĐ-HĐQT-TDHo cũng cho phép thực hiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản. Theo qui định này, các chi nhánh NHNo&PTNT khu vực Tây Nguyên thực hiện chính sách cho vay vốn không có bảo đảm bằng tài sản theo hai nhóm:

Nhóm thứ nhất, khách hàng truyền thống, có uy tín thỏa mãn các điều kiện: Sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ gốc, lãi vốn vay đầy đủ trong quan hệ vay vốn với NHNo&PTNT hoặc các TCTD khác; Có khả năng tài

chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ; Được xếp hạng tín nhiệm theo tiêu chí phân loại khách hàng của Tổng Giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam.

Theo quy định hiện hành (Văn bản số 1406/NHNo-TD ngày 23/5/2007 của Tổng Giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam) thì khách hàng xếp loại A được các chi nhánh NHNo&PTNT xem xét cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, xếp loại B được xem xét cho vay không có đảm bảo bằng tài sản tối đa đến 50% số tiền vay.

Nhóm thứ hai, thực hiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo chính sách tín dụng ngân hàng phục vụ phát triển No&NT của Nhà nước đối với HTX, hộ nông dân, chủ trang trại. Theo đó, mức vay vốn đối với hộ nông dân không phải áp dụng bảo đảm tiền vay hiện nay là 30 triệu đồng; đối với khách hàng là HTX làm dịch vụ cung ứng vật tư, cây, con giống là 100 triệu đồng; HTX sản xuất hàng xuất khẩu, làm nghề truyền thống là 500 triệu đồng.

Ngoài ra, thành viên của các tổ chức: Hội Nông dân Việt Nam, Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam, Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, Hội Cựu Chiến binh Việt Nam, Mặt trận Tổ quốc Việt Nam, được các chi nhánh NHNo&PTNT trong khu vực vay vốn tín chấp dưới sự bảo lãnh của các tổ chức này.

Về chính sách lãi suất tín dụng: Để tạo mối quan hệ bền vững đối với khách hàng, chính sách lãi suất của NHNo&PTNT Việt Nam theo đuổi bốn mục tiêu: giảm dần mức lãi suất cho vay; cho vay ưu đãi lãi suất thấp đối với khách hàng chiến lược, khách hàng truyền thống; miễn, giảm lãi suất cho khách hàng gặp khó khăn theo chính sách của NHNo&PTNT đề ra; giảm lãi suất cho vay theo chính sách của Nhà nước.

Cũng như các NHTM khác, lợi nhuận là một trong những mục tiêu của chính sách tín dụng của NHNo&PTNT. Đặc thù của cho vay khu vực nông thôn là các món vay nhỏ lẻ, địa bàn cho vay rộng, rủi ro cao, nên chi phí cho vay cao. Bởi vậy, mục tiêu của các chi nhánh NHNo&PTNT là bảo đảm lợi nhuận hợp lý để cân đối lợi ích của ngân hàng và khách hàng. Trên cơ sở phân đấu huy động các nguồn vốn lãi suất thấp, tranh thủ các nguồn vốn tài trợ các dự án của các tổ chức tài chính-tín dụng quốc tế ủy thác cho

NHNo&PTNT Việt Nam cho vay, vốn tín dụng phát triển của Nhà nước để có lãi suất bình quân đầu vào thấp. Đồng thời, tiết giảm chi phí quản lý, để qua đó giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng.

- Quy trình nghiệp vụ cấp tín dụng hiện tại được quy định rõ ràng: Quy trình nghiệp vụ được thể hiện cụ thể như sau:

Bảng 2.14: Quyền phán quyết của chi nhánh NHNo&PTNT cấp 1 và cấp 2 qua các mốc thời gian 1995 – 2007

DVT: Triệu VND

<i>Năm và mức phán quyết</i>	<i>Hộ sản xuất</i>	<i>DN tư nhân</i>	<i>Cty TNHH</i>	<i>DNNN</i>
A. Từ tháng 11/ 1995				
<u>I. GD CN cấp 1</u>				
- SX vật chất	500	500	1.000	20.000
- Thương mại hàng hoá	100	200	500	20.000
- Dịch vụ cho SX	200	400	1.000	20.000
<u>II. GD CN cấp 2</u>				
- SX vật chất	100	200	500	1.000
- Thương mại hàng hoá	20	40	100	200
- Dịch vụ cho SX	40	60	150	500
	<i>Doanh nghiệp (trừ DNTN)</i>		<i>DNTN, Hộ sản xuất, cá thể</i>	
	Loại A	Loại B	Loại A	Loại B
B. Từ tháng 6/ 2007				
<u>I.1 GD CN cấp 1 hạng 1</u>				
- Cho vay ngắn hạn	150.000	100.000	15.000	10.000
- Cho vay trung, dài hạn	100.000	80.000	12.000	7.000
<u>I.2. GD CN cấp 1 hạng 2</u>				
- Cho ngắn hạn	100.000	60.000	10.000	5.000
- Cho vay trung, dài hạn	80.000	50.000	7.000	4.000
<u>II. GD CN cấp 2</u>				
<u>II.1 Trục thuộc cấp 1 hạng 1</u>				
- Cho vay ngắn hạn	75.000	50.000	7.500	5.000
- Cho vay trung, dài hạn	50.000	40.000	6.000	3.500
<u>II.1 Trục thuộc cấp 1 hạng 2</u>				
- Cho vay ngắn hạn	50.000	30.000	5.000	2.500
- Cho vay trung, dài hạn	40.000	25.000	3.500	2.000

Nguồn: NHNo&PTNT Việt Nam: văn bản số 1689/NHNo-KH ngày 2/11/1995

và quyết định số 555/QĐ-HĐQT-KHTH ngày 01/06/2007[14]

Bảng 2.14 thể hiện ở việc quy định vai trò, nhiệm vụ của các trưởng, phó Phòng, Ban ở tất cả các cấp trong hệ thống ngân hàng. Đồng thời mức phán quyết cho vay đối với mỗi cấp chi nhánh được quy định chi tiết, rõ ràng, phù hợp với khả năng của các chi nhánh.

Về mức dư nợ cho vay tối đa đối với 01 khách hàng được quy định tại Quyết định số 666/QĐ-HĐQT-TDHo ngày 15/06/2010 của Hội đồng quản trị NHNo&PTNT Việt Nam và các văn bản khác có liên quan.

Về phân cấp phán quyết tín dụng: Quyền phán quyết cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam đối với các cấp Giám đốc ngân hàng cơ sở được mở rộng. Năm 1995 quyền phán quyết cho vay tối đa của Giám đốc chi nhánh cấp 1 đối với khách hàng hộ sản xuất là 500 triệu đồng, đối với doanh nghiệp là 20 tỷ đồng; đến năm 2007, quyền phán quyết đối với hộ sản xuất là 15 tỷ đồng, đối với doanh nghiệp là 150 tỷ đồng. Tương tự, đối với Giám đốc chi nhánh cấp 2, các con số tương ứng tăng từ 100 triệu đồng và 1 tỷ đồng năm 1995, lên 5 tỷ đồng và 75 tỷ đồng năm 2007. [14]

Năm 2008, quyền phán quyết của các chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam có giảm đi 50% nhằm thực thi tốt việc điều hành chính sách tiền tệ của NHNN trong mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô, thắt chặt tín dụng, kiềm chế lạm phát, tuy nhiên, NHNo&PTNT Việt Nam vẫn linh hoạt trong xử lý điều hành nhằm đảm bảo kích thích tăng trưởng, đưa vốn về nông nghiệp nông thôn, thể hiện qua các đợt hỗ trợ mua lương thực, gạo tạm trữ, cà phê theo chỉ đạo của Chính phủ.

Để đáp ứng các yêu cầu của giai đoạn 2010 và các năm tiếp theo ngày 21/5/2010, Chủ tịch HĐQT NHNo&PTNT Việt Nam đã ra quyết số 528/QĐ-HĐQT-TDDN thay thế quyết định số 555/QĐ-HĐQT-KHTH ngày 01/06/2007, kể từ thời điểm này, mức phán quyết tín dụng được sửa đổi để phù hợp hơn với thực tế như sau:

**Bảng 2.15: Quyền phán quyết của chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam
từ năm 2010 đến nay. Đơn vị: Tỷ đồng**

Chi nhánh	Doanh nghiệp		HTX và Tổ chức khác không phải là doanh nghiệp		Hộ gia đình, cá nhân	
	Loại A	Loại B	Loại A	Loại B	Loại A	Loại B
I/ Sở Giao dịch						
- Mức phán quyết đối với khách hàng là TCTD được HĐQT, TGD phân cấp ủy quyền riêng.						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	100	80	30	25	15	10
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	50	40	20	15	10	5
II/ Các chi nhánh trên địa bàn Hà nội và TP Hồ Chí Minh						
1/ Chi nhánh Loại 1						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	80	60	25	20	10	7
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	40	30	15	10	7	5
2/ Chi nhánh loại 2 hạng II						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	60	40	20	15	8	5
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	35	25	10	7	5	3
3/ Chi nhánh loại 2 chưa xếp hạng						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	50	35	15	7	5	3
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	30	20	7	5	5	3
III/ Các chi nhánh tại Hải phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ, Quảng Ninh, Bà Rịa Vũng Tàu, Bình Dương, Đồng Nai						
1/ Chi nhánh Loại 1						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	60	40	20	15	8	5
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	30	25	10	7	5	3
2/ Chi nhánh loại 2 hạng II						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	50	35	15	10	5	3
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	25	20	7	5	5	3
3/ Chi nhánh loại 2 chưa xếp hạng						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	40	30	10	7	5	3
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	20	15	5	5	5	3
IV/ Các chi nhánh tại các Tỉnh khác						
1/ Chi nhánh Loại 1						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	50	35	15	10	5	3
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	25	20	10	5	5	3
2/ Chi nhánh loại 2 hạng II						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	40	30	10	7	5	3
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	20	15	5	3	5	3
3/ Chi nhánh loại 2 chưa xếp hạng						
- Mức phán quyết TD đối với 1 khách hàng	30	20	10	7	5	3
- Cho vay trung dài hạn đối với 1 dự án đầu tư	15	10	5	3	3	3

Nguồn: NHNo&PTNT Việt Nam: Quyết định số 528/QĐ-HĐQT-TDDN ngày

21/05/2010[14]

- Công nghệ thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng đã có những bước cải tiến tích cực.

Kết quả của những cải tiến đó là lượng thông tin ngày càng tăng lên cả về số lượng và chất lượng. Ngoài ra, việc quan tâm khai thác thông tin khách hàng ở các chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam ngày càng tăng. Thể hiện các chi nhánh đã nhận thức được vai trò quan trọng của thông tin tín dụng trong việc đầu tư tín dụng. Trong năm 2010, bình quân số lượt hỏi tin là 1.000 lượt / tháng, tăng hơn rất nhiều so với những năm trước.

Chương trình giao dịch trên máy hiện nay của NHNo&PTNT Việt Nam (Chương trình IPCAS) đã thiết kế hệ thống thông tin tập trung về Trung tâm Điều hành (qua trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro), giúp cho việc quản lý được tập trung.

- Hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng đang được xây dựng tiến gần với thông lệ quốc tế.

Quy định chấm điểm khách hàng theo Công văn 1406 đang thực hiện tại NHNo&PTNT Việt Nam đơn giản, rõ ràng, dễ hiểu và dễ thực hiện.

Bên cạnh đó, quy định chấm điểm khách hàng ở Sổ tay tín dụng đã xây dựng hệ thống chấm điểm khách hàng ở cả các chỉ tiêu định tính và định lượng. Điều này thể hiện hệ thống chấm điểm của ngân hàng đã ngày càng chi tiết, đầy đủ và phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế hơn.

- Phân loại nợ và quản lý nợ xấu thực hiện theo đúng hướng dẫn của NHNN

Các cơ chế chính sách về trích lập dự phòng và xử lý rủi ro hiện nay đã được ban hành và triển khai đầy đủ, Ban lãnh đạo NHNo&PTNT Việt Nam chỉ đạo rất kiên quyết và có các biện pháp hợp lý để các chi nhánh thực hiện.

Thực hiện Quyết Định số 493/2005/QĐ-NHNN (được bổ sung bằng văn bản số 18/2007/QĐ-NHNN) của Thống đốc NHNN ban hành ngày 22/4/2005, NHNo&PTNT Việt Nam đã có Quyết định số 636/QĐ-HĐQT-

XLRR ngày 22/6/2007 của Hội đồng Quản trị chỉ đạo các chi nhánh, đơn vị chủ động trong việc trích lập dự phòng và xử lý rủi ro, đồng thời xây dựng kế hoạch và đề ra các biện pháp tích cực, triệt để trong thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro. Theo quyết định 636, việc trích lập dự phòng rủi ro bao gồm: dự phòng chung và dự phòng cụ thể. Dự phòng chung được trích 0.75%/tổng dư nợ. Đối với việc trích lập dự phòng cụ thể, dư nợ được phân loại thành 5 nhóm nợ có độ rủi ro từ thấp đến cao gồm: Nợ đủ tiêu chuẩn, nợ cần chú ý, nợ nghi ngờ, nợ dưới tiêu chuẩn và nợ có khả năng mất vốn. Tương ứng với 5 nhóm nợ là tỷ lệ trích rủi ro cụ thể: 0%, 5%, 20%, 50%, 100%. Bên cạnh đó, NHNo&PTNT Việt Nam cũng đã xây dựng tỷ lệ khấu trừ khi trích dự phòng cụ thể đối với mỗi nhóm tài sản đảm bảo. Hiện tại NHNo&PTNT Việt Nam đã triển khai hệ thống Core Banking trên toàn hệ thống, việc phân nhóm nợ được thực hiện tự động và là cơ sở để các Chi nhánh trích lập dự phòng rủi ro. [14]

Về trích lập dự phòng rủi ro tín dụng: tổng số tiền phải trích lập gồm dự phòng rủi ro chung và dự phòng rủi ro cụ thể.

Dự phòng rủi ro chung phải trích lập bằng 0,75% tổng dư nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4.

Dự phòng cụ thể được tính cho từng khoản nợ theo công thức:

$$R = (A - C) \times r \quad (1.20) [12]$$

trong đó:

R: số dự phòng cụ thể phải trích; A: số dư gốc của khoản nợ; C: giá trị khấu trừ tài sản bảo đảm; r: tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể.

Tỷ lệ dự phòng cụ thể của các nhóm nợ: nhóm 1: 0%; nhóm 2: 5%; nhóm 3: 20%; nhóm 4: 50%; nhóm 5: 100%.

- *Đội ngũ lao động dồi dào, trình độ ngày càng chuyên sâu và trình độ nhận thức về phòng ngừa rủi ro tín dụng ngày càng được nâng cao, rủi ro*

đạo đức trong hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam ngày càng giảm xuống mức tối thiểu:

Tình hình thực tế hiện nay yêu cầu về chất lượng và trình độ cán bộ là một yếu tố quan trọng của việc nâng cao năng lực cạnh tranh. Trong những năm qua, bằng công tác tuyển dụng và tập trung đào tạo, đào tạo lại, trình độ cán bộ NHNo&PTNT Việt Nam đang ngày một nâng cao.

Thông qua việc thực hiện mô hình, các quy định về quản trị rủi ro tín dụng làm cho ý thức tự giác của cán bộ tín dụng và cán bộ có liên quan được nâng cao. Ý thức, tác phong trong quan hệ giao dịch với khách hàng không ngừng được đổi mới. Đặc biệt là những rủi ro đạo đức, với các hành vi: cố ý làm trái, thông đồng với khách hàng để rút tiền ngân hàng, vay ké, làm giả hồ sơ, thẩm định hình thức,... trong hoạt động tín dụng tại các chi nhánh NHNo&PTNT không ngừng giảm xuống và hầu như không còn.

Thông qua việc thực hiện các quy chế, qui định, quy trình và các lớp tập huấn cũng như qua thực tế công việc chuyên môn trình độ cán bộ, nhất là trình độ chuyên môn nghiệp vụ, trình độ tác nghiệp được nâng cao, chuyên nghiệp hơn.

- Công tác trích lập và xử lý rủi ro được thực hiện nghiêm túc

+ Việc quản lý rủi ro tín dụng đã được các chi nhánh trong hệ thống quan tâm sát sao, các khoản nợ rủi ro có vấn đề đã được chuyển sang nợ xấu kịp thời và trích lập theo đúng tỷ lệ trích đã quy định.

+ Công tác thông tin, báo cáo được duy trì thường xuyên và tương đối chính xác, kịp thời do đó Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc NHNo&PTNT Việt Nam luôn nắm chắc được tình hình trích lập và xử lý rủi ro của toàn hệ thống. Từ đó có các biện pháp chỉ đạo tích cực và kịp thời.

+ Ý thức được vai trò của việc trích lập dự phòng, các chi nhánh ngày càng có trách nhiệm hơn trong việc trích lập cho chi nhánh mình. Do đó, số

trích lập dự phòng rủi ro ngày càng phản ánh chính xác chất lượng nợ tại hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

- Công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng không ngừng được tăng cường

Việc tăng cường này được thể hiện trên 3 góc độ:

- Các văn bản, quy định và quy trình nghiệp vụ kiểm tra, kiểm soát nội bộ không ngừng được hoàn thiện phù hợp với quy định chung và tình hình thực tế của NHNo&PTNT Việt Nam.

- Cán bộ bố trí làm việc này được lựa chọn ngày càng phù hợp hơn, vừa có phẩm chất đạo đức tốt, vừa vững vàng về nghiệp vụ, vừa có phương pháp làm việc hiệu quả.

- Tổ chức thực hiện thường xuyên, khoa học, theo các chuyên đề và kết hợp với kiểm tra chéo.

2.3.2 Những hạn chế:

- Mô hình tổ chức hệ thống tín dụng thừa kế mô hình tín dụng truyền thống.

Mô hình tổ chức của NHNo&PTNT Việt Nam hiện nay đã có nhiều đổi mới song vẫn thừa kế mô hình tín dụng truyền thống. Tiêu thức phân định các Phòng, Ban được thực hiện theo loại hình nghiệp vụ (trong khi ở các ngân hàng tiên tiến, các hoạt động tín dụng được phân theo tiêu thức đối tượng khách hàng - sản phẩm, nhằm đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và hạn chế rủi ro).

Với tốc độ phát triển trong những năm gần đây và yêu cầu tăng trưởng tín dụng của những năm tới, đòi hỏi quy mô hoạt động ngày càng lớn, theo hướng tập trung quản lý và kiểm soát tín dụng về Trung tâm Điều hành, khối lượng công việc sẽ ngày càng tăng, hoạt động nghiệp vụ ngày càng đa dạng và phong phú, thì mô hình trên cần được hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu quản lý mới; bảo đảm an

toàn vốn, hạn chế rủi ro, và phải mang tính khách quan, độc lập trong việc thẩm định, đề xuất và quyết định cho vay.

- Các cơ chế chính sách của ngân hàng còn chưa đồng bộ và chưa theo kịp thông lệ quốc tế

NHNo&PTNT Việt Nam đã ban hành các quy chế và văn bản quy định về chính sách tín dụng, tuy nhiên, vẫn còn một số chính sách chưa được ban hành hoặc đã ban hành nhưng chưa được sửa đổi bổ sung kịp thời và hệ thống hoá thành quy định chung để thực hiện như: chính sách ưu đãi khách hàng; chính sách cạnh tranh; chính sách lãi suất...

Trong quy chế cho vay của ngân hàng chưa có quy định hạn mức tín dụng cho từng ngành kinh doanh khác nhau. Điều này có thể gây ra những rủi ro tiềm ẩn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng vì nếu tập trung đầu tư quá nhiều cho cùng một lĩnh vực ngành nghề thì nếu có rủi ro xảy ra thì đó sẽ là rủi ro rất lớn. Do vậy, các ngân hàng, đặc biệt là đối với NHNo&PTNT Việt Nam với hệ thống mạng lưới các chi nhánh rộng lớn trải dài cả nước thì việc quản lý hạn mức tín dụng theo ngành nghề là rất quan trọng nhằm mục tiêu kiểm soát rủi ro tập trung.

- Quy trình nghiệp vụ còn khá đơn giản

Hiện tại quy trình tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam còn khá đơn giản. Mọi quyết định xét duyệt cho vay đều do bộ phận tín dụng thực hiện. Theo quy trình này, bộ phận cho vay và bộ phận giải ngân, thu nợ là một, việc này làm tăng cường được hiệu suất lao động trong giao dịch một cửa, tuy nhiên do chỉ một cán bộ thực hiện các thao tác nghiệp vụ nên nó luôn tiềm ẩn rủi ro, trong khi sự phối hợp giữa các bộ phận tác nghiệp khác nhằm hạn chế rủi ro lại chưa được tốt, do vậy nhiều khi sẽ không bảo đảm được tính khách quan trong các quyết định cho vay, thu hồi nợ... Ngoài ra, việc cho vay, thu nợ có thể sẽ không lường hết được những rủi ro có thể xảy ra (cán bộ tín

dụng vay ké, cán bộ cố ý làm sai quy trình, cán bộ đi thu nợ từ khách hàng nhưng không nộp vào ngân hàng...)

Công tác kiểm tra kiểm soát tín dụng hiện nay chủ yếu thực hiện kiểm tra sau khi cho vay, do vậy nó không mang tính chất phòng ngừa.

- Công nghệ thông tin trong phòng ngừa rủi ro tín dụng còn hạn chế

Trong quá trình thực hiện công tác thông tin tín dụng, NHNo&PTNT Việt Nam đã gặp không ít khó khăn. Trong những năm gần đây, NHNo&PTNT Việt Nam đã đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ tin học vào các quy trình hoạt động nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu. Đầu tư công nghệ và triển khai áp dụng công nghệ chưa đồng bộ do số lượng chi nhánh lớn và mạng lưới trải rộng, nên hiệu quả sử dụng chưa cao, do đó chưa có khả năng cung cấp thông tin kịp thời và chính xác để phục vụ công tác quản trị điều hành. Tính không ổn định của công nghệ đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động và sự phát triển của từng chi nhánh cũng như toàn hệ thống.

Chương trình giao dịch trên máy hiện nay của NHNo&PTNT Việt Nam (Chương trình IPCAS) đã được thiết kế và đi vào hoạt động tuy nhiên do vẫn đang trong quá trình hoàn thiện và triển khai tiếp các modul phụ trợ, chương trình chưa thực hiện đồng bộ, nên vẫn còn tình trạng rất nhiều chi nhánh thu thập thông tin và báo cáo theo phương pháp thủ công, mất thời gian, thiếu chính xác, và do điều cần quan tâm là các cấp quản lý và Trung tâm Điều hành không thể có thông tin kịp thời, đầy đủ để chỉ đạo xử lý các khoản dư nợ có vấn đề, hoặc định hướng đầu tư chính xác. Một nguyên nhân cần lưu ý để có giải pháp ngăn chặn, đó là việc chấp hành quy định của cán bộ vận hành trong quy trình thu nhận thông tin khách hàng đưa vào hệ thống (ví dụ tạo mã số khách hàng, nhập các thông tin bắt buộc về khách hàng...) không thực hiện nghiêm túc. Hệ thống phần mềm xây dựng chuẩn, nhưng nếu việc nhập dữ liệu tại từng chi nhánh còn sai sót thì sẽ dẫn đến số liệu toàn hệ thống sai lệch.

Thông tin phục vụ quản lý trên hệ thống IPCAS thiết kế tương đối đầy đủ, nhưng hiện tại trên hệ thống IPCAS lượng thông tin khách hàng cần có để quản lý còn thiếu và không cập nhật. Các thông tin được các chi nhánh nhập vào hệ thống hầu hết là những thông tin cơ bản; còn những thông tin khác như thông tin về tài chính, thông tin tín dụng... thì hầu như bị bỏ qua.

Trang thiết bị tin học tuy liên tục được đầu tư, trang bị trong các năm qua nhưng vẫn còn thiếu thốn, đặc biệt là những chi nhánh ở vùng sâu, vùng xa. Những chi nhánh này không có máy để triển khai chương trình, hoặc có máy nhưng không đủ, hoặc phải dùng chung máy với các bộ phận khác...

- Hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng chưa thực sự đánh giá đúng khả năng của khách hàng, việc áp dụng vào thực tế còn mang tính hình thức.

Việc chấm điểm khách hàng theo công văn 1406/NHNo-TD ngày 23/05/2007 chỉ thực hiện bằng phương pháp thủ công, chưa có sự hỗ trợ của các phần mềm tin học (chưa tự động hoá), với các tiêu thức tương đối đơn giản, chưa tính đến các yếu tố định tính. Do vậy, việc đánh giá khách hàng vay vốn nhiều khi chưa đúng với thực lực của khách hàng.

Mặc dù trong Sổ tay tín dụng, NHNo&PTNT Việt Nam đang xây dựng mô hình chấm điểm khách hàng đầy đủ các chỉ tiêu định tính và định lượng song mới chỉ được thực thi thí điểm ở một số chi nhánh, chưa có những buổi tập huấn cụ thể cho từng cán bộ tín dụng ở các Chi nhánh, do vậy, việc nắm bắt thông tin chấm điểm chưa thống nhất trong toàn hệ thống.

Việc áp dụng vào việc cấp tín dụng và các quy định khác trong cho vay còn mang tính hình thức.

- Đội ngũ nhân lực chưa đủ mạnh trong thời kỳ hội nhập:

Trước tình hình hội nhập hiện nay, ở NHNo&PTNT Việt Nam vẫn có nhiều cán bộ chưa đảm bảo trình độ ngoại ngữ hay khả năng sử dụng công nghệ thông tin để có thể nghiên cứu, hiểu biết cụ thể về hoạt động của các

ngân hàng trong nước và trên thế giới; chưa hình dung được những dịch vụ ngân hàng tiên tiến trên thế giới được giới thiệu qua các phương tiện truyền thông; số cán bộ nhân viên hiểu biết luật trong nước và quốc tế, các quy định chung của các định chế tài chính - tiền tệ trên thế giới liên quan hoạt động ngân hàng không nhiều. Rủi ro tín dụng trong những năm qua đã nói lên phần nào thực trạng chưa thành thạo nghiệp vụ của đội ngũ nhân viên tín dụng. Đây là vấn đề cấp thiết cần được khắc phục kịp thời, là một trong những nhiệm vụ quan trọng của NHNo&PTNT Việt Nam để có thể đứng vững và phát triển trên con đường hội nhập.

Do không phân biệt và áp dụng chi tiết kênh tín dụng, nên quy trình tín dụng hiện tại chưa khai thác tính khác biệt của thị trường, khách hàng, ngành nghề... để bố trí cán bộ phù hợp. Cán bộ tín dụng hiện tại có thể được thực hiện việc cho vay và thực tế đã cho vay tất cả các thành phần khách hàng, đối tượng đầu tư, tự thẩm định tài sản bảo đảm, tự thẩm định phương án cho vay đối với các đối tượng đầu tư... nhưng chưa có kiến thức chuyên sâu trong từng lĩnh vực, dễ dẫn đến sai lệch trong thẩm định, đề xuất cho lãnh đạo trong quyết định đầu tư.

Do khối lượng công việc của cán bộ tín dụng nhiều và địa bàn hoạt động của các chi nhánh cơ sở rộng nên việc tập trung cán bộ để truyền đạt chủ trương chính sách của nhà nước, định hướng hoạt động của ngành, chỉ đạo của các cấp lãnh đạo trong từng thời kỳ cũng như việc tập huấn nghiệp vụ với tất cả cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ tín dụng nói riêng không được thường xuyên và đầy đủ. Đây là thách thức lớn nhất của yêu cầu cập nhật thông tin và kiến thức để hoàn thành công việc với yêu cầu chất lượng tín dụng ngày càng cao.

- Công tác Phân loại nợ thực hiện chưa đầy đủ

Việc phân loại nợ hiện tại NHNo&PTNT Việt Nam chưa có những hướng dẫn cụ thể về phân loại theo phương pháp định tính mà mới chỉ dừng

lại ở phương pháp định lượng và chưa chi tiết hoá các nhóm nợ để có giải pháp cụ thể và kịp thời trong quá trình phòng ngừa, kiểm tra, giám sát nhằm giảm thiểu mức độ rủi ro có thể xảy ra, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, tiến tới quản lý nợ có vấn đề theo tiêu chuẩn thống nhất phù hợp với các chuẩn mực và quy tắc quốc tế.

- *Công tác trích lập và xử lý rủi ro chưa thực sự hoàn hảo*

Công tác trích lập dự phòng và xử lý rủi ro của NHNo&PTNT Việt Nam còn tồn tại một số hạn chế sau:

+ Việc xác định dư nợ trích lập dự phòng rủi ro tại các chi nhánh chưa đầy đủ, chưa theo đúng tinh thần của Quyết định 493 (vì chưa quan tâm đến các yếu tố định tính).

+ Các chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam mặc dù đã có sự quan tâm sâu sát đến công tác trích lập song vẫn còn tồn tại một số chi nhánh thực hiện không chính xác, kịp thời,... gây ảnh hưởng đến công tác tổng hợp và xử lý rủi ro chung cho toàn hệ thống.

+ Tại một số chi nhánh, công tác thu hồi nợ đã được xử lý còn chưa được quan tâm đúng mực, chưa đề ra các biện pháp triệt để, tích cực do đó, kết quả thu hồi các khoản nợ được xử lý còn thấp.

- Mặc dù đã cố gắng tăng vốn chủ sở hữu bằng nhiều giải pháp như trích lập từ lợi nhuận để lại, dự phòng chung, phát hành GTCG dài hạn... song đến cuối năm 2010 chỉ số tỷ lệ an toàn vốn đạt 7.07% thấp hơn qui định 0.93%. Chỉ số lợi nhuận sau thuế / vốn chủ sở hữu thấp với các NHTM khác.

- Cơ cấu dư nợ cho vay và đầu tư / tổng nguồn vốn huy động luôn ở mức cao trên 85%. Nguồn vốn trung và dài hạn còn hạn chế, chưa thực sự quản lý tốt cơ cấu tài sản nợ nên thường gặp khó khăn về thanh khoản vào những thời điểm nhạy cảm như cuối năm niên độ tài chính.

- Hệ thống kế toán quản trị chưa hoàn thiện, việc tổ chức quản trị rủi ro thanh khoản, lãi suất, tỷ giá chưa bài bản, chưa gắn với kết cấu, kỳ đáo hạn của nguồn vốn, tài sản và trạng thái ngoại tệ.

- Thu nhập qua các năm chưa ổn định, chênh lệch lãi suất ròng thấp, cơ cấu thu nhập chưa hợp lý, thu lãi cho vay vẫn là nguồn thu chủ yếu, thu ngoài tín dụng thấp, độ bền vững chưa cao, lãi dự thu chiếm tỷ trọng lớn.

- Chi phí hoạt động, điểm hòa vốn ở mức cao, tỷ lệ chi phí hoạt động tính trên tổng tài sản bình quân các năm từ 2001 – 2010 trên 2% năm, chi về trích lập dự phòng RRTD lớn bình quân 1,77%/tổng dự nợ cho vay và đầu tư.

2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến các hạn chế trên tại NHNo&PTNT Việt Nam:

2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan:

Một là: *Chậm đổi mới về mô hình tổ chức bộ máy tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng.*

Nhìn chung thời gian qua mô hình này đã có nhiều chuyển biến nhưng vẫn còn nhiều tồn tại, bất cập. Có thể khẳng định NHNo&PTNT đang áp dụng mô hình quản lý cũ, lạc hậu.

Đề chuyên môn hóa trong quản lý nghiệp vụ, Trụ sở chính NHNo&PTNT Việt Nam có những thời điểm có hơn 35 Ban nghiệp vụ, sự điều hành chung và phối hợp giữa các ban không tốt, dẫn tới sự chỉ đạo chồng chéo, thiếu hiệu quả, ảnh hưởng đến thực hiện các chính sách của ngân hàng. Mô hình tổ chức các phòng, ban tín dụng của các ngân hàng tiên tiến được hình thành, sắp xếp theo đối tượng khách hàng, nhóm sản phẩm, nhằm đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng, nâng cao chất lượng khách hàng và hạn chế rủi ro. Nhưng cho đến nay mô hình tổ chức các phòng, ban tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam được sắp xếp theo các loại hình nghiệp vụ.

Bộ máy tín dụng theo mô hình quản lý cũ, lạc hậu cũng là nguyên nhân làm cho chính sách tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam chậm đổi mới. Các

Ban, Phòng ở Trụ sở chính trông chờ, đùn đẩy trách nhiệm cho nhau trong việc hoạch định chính sách mới. Thói quen truyền thống, chưa mạnh dạn nghiên cứu, áp dụng các mô hình quản lý tín dụng của các định chế tín dụng nông nghiệp, nông thôn tiên tiến của thế giới, chưa tổ chức tốt các hội thảo khoa học chuyên ngành...

***Hai là:** Một số quy định về quản lý tín dụng nói chung, quản trị rủi ro tín dụng nói riêng mới ban hành chưa thật sự phù hợp, chưa đáp ứng được yêu cầu hội nhập quốc tế do chưa nhận thức đầy đủ tầm quan trọng của yêu cầu “an toàn” trong hoạt động tín dụng.*

Để tăng cường khả năng cạnh tranh, chính sách phân loại nợ của NHNo&PTNT Việt Nam có phần “dễ dãi” so với thông lệ quốc tế. Nếu NHNo&PTNT qui định chặt chẽ, trong khi các NHTM khác thì dễ dàng hơn, thì năng lực cạnh tranh của NHNo&PTNT sẽ giảm. Đây là vấn đề có tính lôgic mà chính sách quản lý tín dụng vĩ mô của NHNN phải chú ý để giảm thiểu rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, bản thân NHNo&PTNT cần phải kiên quyết hơn trong việc đảm bảo an toàn, hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng.

***Ba là:** Rủi ro lãi suất, giảm hiệu quả sinh lời của vốn tín dụng xuất phát từ việc chưa có qui định cụ thể trong lựa chọn và áp dụng cơ chế lãi suất cho vay thả nổi. Thể hiện:*

- Ngoại trừ các khoản cho vay dài hạn, thời gian qua phần lớn các hợp đồng tín dụng ngắn hạn và trung hạn các chi nhánh NHNo&PTNT đều lựa chọn phương thức ký với khách hàng áp dụng hình thức lãi suất “cố định” trên cơ sở thỏa thuận của hai bên tại thời điểm ký hợp đồng. Các khoản cho vay trước tháng 1/2008 với mức lãi suất cho vay ngắn hạn phổ biến từ 1%-1,05% thì đến quý II, quý III – 2008 nay các chi nhánh NHNo&PTNT bị thua lỗ vì mức trả phí sử dụng vốn cho NHNo&PTNT Việt Nam là 1,15% tháng. Nguyên nhân là do các Chi nhánh không lựa chọn hình thức lãi suất cho vay điều chỉnh theo định kỳ, trong khi lãi suất huy động vốn tăng đột biến từ

tháng 2/2008. Hoạch huy động vốn từ cuối quý I-2008 đến hết quý III – 2008 với lãi suất cao, lên tới 1% - 1,4%/năm nhưng từ quý IV – 2008 đến nay, cuối năm 2009 lãi suất cho vay giảm mạnh, xuống còn 10,5% năm, các chi nhánh vẫn phải trả lãi người gửi tiền với lãi suất cao (nhất là lãi tiền gửi bậc thang có kỳ hạn lên tới 19%). [13]

- Phần lớn các hợp đồng tín dụng ký với khách hàng đều lựa chọn hình thức trả lãi theo kỳ trả nợ gốc. Điều này dẫn tới ngân hàng vừa chịu lãi thiệt hại đơn, vừa thiệt hại kép, khả năng sinh lời của tiền lãi thu được bị suy giảm. Nguyên nhân là do NHNo&PTNT chưa áp dụng hình thức lãi nhập gốc theo định kỳ. Mặt khác, là để đối phó với việc phải xếp loại nợ vay ở nhóm có chất lượng thấp do khách hàng chậm trả lãi.

Bốn là: *Khả năng kiểm tra, giám sát thực hiện các mục tiêu, nội dung quản trị rủi ro tín dụng còn nhiều hạn chế.*

Tình trạng nói trên do hai nguyên nhân chủ yếu:

+ Thứ nhất, hệ thống công nghệ quản lý tín dụng lạc hậu không đáp ứng được yêu cầu quản lý tín dụng tập trung. NHNo&PTNT Việt Nam đang thực hiện đề án hiện đại hóa công nghệ ngân hàng IPCAS (Intra-Banking payment customer accounting system - hệ thống thanh toán nội bộ và kế toán khách hàng) để khắc phục tồn tại này nhưng triển khai chậm, còn nhiều lỗi phát sinh và một số bất cập khác về tính ổn định của hệ thống cũng như trình độ của người sử dụng.

+ Thứ hai, bộ máy kiểm tra kiểm soát hoạt động tín dụng đang trực thuộc sự điều hành và quản lý của Giám đốc các chi nhánh, do đó, hiệu lực kiểm tra giám sát độc lập không cao. Cán bộ kiểm tra và kiểm soát vẫn có những mối quan hệ về gia đình, tình cảm và nể nang nên chất lượng kiểm tra, kiểm soát chưa cao.

Năm là: *Chất lượng nguồn nhân lực không cao sử dụng chưa thật sự hợp lý. Đội ngũ nhân viên đông, tuổi đời cao.*

Điều này nói lên rằng có kinh nghiệm trong hoạt động tín dụng, nhưng khả năng nắm bắt nghiệp vụ mới, ứng dụng công nghệ tin học để quản lý tín dụng sẽ có thể bị hạn chế.

Ở một khía cạnh khác, chất lượng nhân viên tuyển mới đôi khi không cao bằng các NHTM khác, trong khi đó, cũng như các NHTM quốc doanh khác, NHNo&PTNT Việt nam cũng phải đối diện với bài toán “chảy máu chất xám” do những nhân viên có năng lực, kinh nghiệm thường bị lôi cuốn bởi chế độ tiền lương, thưởng... và dẫn tới xu hướng rời bỏ NHNo&PTNT.

2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

Một là, cơ chế chính sách chưa phù hợp và việc triển khai còn chậm

- Quyết định 67/TTg chậm được tổng kết, đánh giá trên cơ sở đó sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với thực tiễn, nhất là kinh tế hộ sản xuất khu vực đồng bằng Bắc bộ có những đặc thù so với các vùng khác. Cho đến năm 2010, mới được cơ bản điều chỉnh bằng Nghị định 41/CP.

- Tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho hộ nông dân, hộ gia đình triển khai chậm. Tại một số địa phương đến đầu quý IV năm 2009 mới đạt tỷ lệ trên 60% số hộ được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất trên tổng số hộ cần được cấp.

- Thực hiện Thông tư liên tịch số 05 của Liên Bộ: Tư pháp – Tài nguyên môi trường, đối với các khoản cho vay của các chi nhánh NHNo&PTNT khu vực đồng bằng Bắc bộ có tài sản thế chấp thì phải đăng ký qua Phòng Tài nguyên môi trường của các quận, huyện, thay cho việc đăng ký hay xác nhận của Ủy ban nhân dân phường, xã như trước đây. Song thời gian quy định đăng ký giao dịch trong vòng 5 ngày là quá dài so với thực tế nhu cầu vốn của các hộ kinh doanh khi vay vốn tại các chi nhánh NHNo&PTNT khu vực đồng bằng Bắc bộ. Đồng thời thực tế 5 ngày chưa thể đăng ký được mà thường kéo dài hơn, thường phải mất tới 7 – 10 ngày. Hộ sản xuất vay vốn phải đi lại xa nhiều lần với nhiều thủ tục rườm rà. Bên cạnh

đó do nhiều hồ sơ xin đăng ký xuất hiện liên tục trong ngày tạo áp lực quá tải cho các Phòng tài nguyên môi trường quận, huyện. Hơn nữa các Phòng tài nguyên môi trường không thể hiểu rõ thực trạng tài sản bằng chính Ủy ban nhân dân phường, xã. Bởi vậy quy định này cần sớm được điều chỉnh, sửa đổi cho phù hợp với thực tế.

- Tỷ lệ cấp giấy chứng nhận đạt thấp, mẫu hợp đồng thế chấp không phù hợp với các Thông tư liên ngành, gặp nhiều khó khăn trong đăng ký giao dịch bảo đảm, cho vay chậm, làm giảm khả năng cạnh tranh.

- Sau hơn 8 năm triển khai thực hiện Quyết định 488/2000/QĐ - NHNN5 ngày 27/11/2000 của Thống đốc NHNN Việt Nam về việc “Ban hành quy định về việc phân loại Tài sản “Có”, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức Tín dụng” đã mang lại kết quả hết sức to lớn, giúp hệ thống ngân hàng Việt Nam tổ chức tốt việc phân loại dư nợ tín dụng để có biện pháp quản lý tín dụng có hiệu quả; đặc biệt, giúp các NHTM trích lập dự phòng để chủ động xử lý rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, việc ban hành Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN thay thế Quyết định 488/2000/QĐ - NHNN5, vẫn còn một số vấn đề cần quan tâm trong việc áp dụng phân loại tài sản “Có”, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng sát với thông lệ quốc tế hiện nay đang gây khó khăn cho hoạt động ngân hàng cũng như sự phát triển của nền kinh tế, trong đó có các chi nhánh NHNo&PTNT Việt Nam.

Trước hết, điể qua những khác biệt cơ bản về phân loại tài sản “Có” giữa Quyết định 488/2000/QĐ - NHNN5 với thông lệ quốc tế:

Thứ nhất, về cách phân loại khoản vay: thông lệ quốc tế phân thành khoản vay có giá trị lớn và giá trị thấp; Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN không căn cứ vào cách phân loại này.

Thứ hai, về đối tượng được phân loại: thông lệ quốc tế phân loại tài sản có rủi ro nội bảng và tài sản có rủi ro của các cam kết ngoại bảng cân đối kế toán; Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN phân loại tài sản có rủi ro nội bảng.

Thứ ba, về tiêu chí phân loại: thông lệ quốc tế kết hợp cả tiêu chí “quá khứ” và tiêu chí “triển vọng”; Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN chỉ căn cứ vào tiêu chí quá khứ.

Thứ tư, về cách phân nhóm tài sản rủi ro: thông lệ quốc tế phân thành 5 nhóm: chuẩn, cần chú ý, dưới chuẩn, khó đòi và không thể thu hồi; Quyết định số 493/2005/QĐ- NHNN cũng phân thành 5 nhóm được thay đổi, qui định tại quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 của Thống đốc NHNN, nhưng chưa cụ thể. Thông lệ quốc tế phân nhóm theo danh mục tín dụng, Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN không phân nhóm theo danh mục tín dụng mà phân theo nợ trong hạn và nợ quá hạn theo mức độ thời gian quá hạn.

Thứ năm: quan điểm về nợ quá hạn trong phân nhóm nợ: thông lệ quốc tế xem nợ quá hạn là các khoản nợ vay vi phạm cam kết trả nợ gốc và lãi (không loại trừ đã được gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ); Quyết định số 493/2005/QĐ- NHNN xem nợ quá hạn là các khoản nợ vay vi phạm cam kết trả nợ gốc và lãi (loại trừ nợ đã được gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ).

Hai là quy định về trích lập dự phòng rủi ro cũng có sự khác biệt lớn so với thông lệ quốc tế:

- Về thời gian trích lập dự phòng rủi ro: thông lệ quốc tế mang tính cập nhật cao; Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN chỉ trích lập 4 lần trong một năm, vào ngày cuối cùng của tháng thứ hai hàng quý.

Những khác biệt nêu trên làm cho lượng trích lập dự phòng rủi ro theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN còn quá nhỏ so với thông lệ quốc tế.

Theo các quy định hiện hành tại Quyết định 67/TTg và các văn bản có liên quan của Chính phủ và của NHNN, hộ nông dân vay tới 10 triệu đồng,

hộ làm kinh tế trang trại vay tới 20 triệu đồng, hộ nuôi trồng giống thủy sản vay dưới 50 triệu đồng và hộ khắc phục nạn cúm gia cầm cũng được vay dưới 50 triệu đồng, đều không phải thế chấp. Đây là một thuận lợi lớn cho hộ nông dân, tạo điều kiện cho hàng nghìn tỷ đồng vốn nhanh chóng đến được với sản xuất nông nghiệp và kinh tế nông thôn. Nhưng theo quy định tại Quyết định 493/2005/QĐ - NHNN của NHNN thì nếu món vay nào không có tài sản thế chấp phải trích lập dự phòng rủi ro. Kiểm toán quốc tế cũng không chấp nhận cho không có tài sản thế chấp. Do đó nếu trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo quy chế mới và theo thông lệ quốc tế thì NHNo&PTNT Việt Nam phải trích lập một khối lượng tiền rất lớn.

Cũng theo Quyết định 493/2005/QĐ - NHNN, thì nếu một khế ước của một khách hàng bị nợ quá hạn thì chuyển toàn bộ các khế ước của khách hàng đó sang nợ quá hạn. Song một hộ sản xuất trong khu vực đồng bằng Bắc bộ hiện nay quan hệ có thể không chỉ riêng chi nhánh NHNo&PTNT, mà còn quan hệ chi nhánh NHTM khác. Do đó một khế ước của hộ sản xuất đó tại một chi nhánh NHTM chuyển sang nợ quá hạn, nhưng các khế ước cũng của hộ sản xuất đó tại các chi nhánh NHTM khác hay của NHTM khác do không biết, do khách hàng che dấu, nên không được chuyển sang nợ quá hạn. Dẫn tới quy định không nghiêm và không phản ánh đúng thực chất của khách hàng đó, hay dư nợ của khách hàng đó tại các chi nhánh NHTM hay NHTM khác. Quá trình đầu tư vốn cho công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp – nông thôn nói riêng và cho nền kinh tế nói chung ở nước ta đang trong quá trình chuyển đổi theo xu hướng hội nhập. Vì vậy việc áp dụng các chuẩn mực quốc tế cũng cần có bước chuyển đổi để phù hợp với thực tế của Việt Nam. Đồng thời tháo gỡ những vướng mắc nói trên tạo thuận lợi cho thu hút vốn đầu tư về nông thôn, đầu tư cho nông nghiệp.

Ba là, một số quy định về đảm bảo tiền vay và tài sản đảm bảo thiếu văn bản hướng dẫn rõ ràng:

- Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 và Nghị định 85/2002-NĐ-CP ngày 25/10/2002 của Chính phủ: Theo điều 12 chưa quy định về giữ giấy tờ đối với tài sản không có giấy chứng nhận quyền sở hữu. Ví dụ như dây chuyền máy móc thiết bị, máy thi công, xe ô tô, phương tiện vận chuyển... nhưng cho đến nay Chính phủ vẫn chưa có bổ sung và hướng dẫn cụ thể vấn đề trên.

- Đăng ký giao dịch đảm bảo là bất động sản:

Trước khi có Nghị định 181/2004/NĐ-CP ngày 29/10/2004 ra đời việc đăng ký giao dịch đảm bảo được thực hiện theo Nghị định số 08/2000/NĐ-CP ngày 10/3/2000 của Chính phủ và Thông tư liên tịch số 03/2003/TTLT-BTP-BTNMT ngày 4/7/2003 của Bộ tư pháp – Bộ tài nguyên và môi trường.

Khi Nghị định 181/2004/NĐ-CP ngày 29/10/2004 ra đời thay thế các điểm d và điểm đ khoản 1, điểm d và điểm d khoản 2 điều 8 và khoản 4 và khoản 5 điều 25 của Nghị định số 08/2000/NĐ-CP ngày 10/3/2000 về đăng ký giao dịch bảo đảm. Do vậy việc đăng ký giao dịch đảm bảo đối với tài sản là quyền sử dụng đất và tài sản trên đất chưa có cơ quan thực hiện việc trên. Đến nay Chính phủ, các bộ có liên quan cũng chưa có hướng dẫn việc đăng ký tài sản bảo đảm trên.

- Khó khăn khi xác định bên bảo đảm là hộ gia đình cũng như quy định về định đoạt tài sản của hộ gia đình. Tại khoản 2 Điều 109 của Bộ Luật Dân sự quy định: *“Việc định đoạt tài sản là tư liệu sản xuất, tài sản chung có giá trị lớn của hộ gia đình phải được các thành viên từ đủ mười lăm tuổi trở lên đồng ý; đối với các loại tài sản chung khác phải được đa số thành viên từ đủ mười lăm tuổi trở lên đồng ý”*. [10, tr 89]. Quy định này khi áp dụng vào giao dịch bảo đảm có thể phát sinh nhiều cách hiểu khác nhau.

Bốn là, *Môi trường kinh tế - xã hội và tự nhiên có nhiều biến động phức tạp và rất khó dự báo.*

Ví dụ cụ thể như lạm phát tăng cao năm 2008, ảnh hưởng khủng hoảng tài chính thế giới từ cuối năm 2008 đến hết năm 2009. Tất cả những diễn biến đó tác động rất lớn đến quản trị rủi ro tín dụng.

Thị trường hàng hoá nói chung, thị trường nông lâm thủy hải sản nói riêng biến động mạnh và bị tác động lớn của thị trường thế giới, gây rủi ro cho người sản xuất và rủi ro tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam.

Năm là, Thiên tai thường xuyên xảy ra trên diện rộng ở nhiều nơi, gây thiệt hại lớn về tài sản và tính mạng con người, ảnh hưởng nghiêm trọng đến quản trị rủi ro tín dụng, song bảo hiểm nông nghiệp chưa phát triển.

Điều hành chính sách tiền tệ và quản lý tiền tệ - hoạt động ngân hàng của của NHNN đôi khi còn bị động chưa phù hợp với thông lệ quốc tế.

NHTW các nước trong khu vực cũng như trên thế giới đang chuyển mạnh sang sử dụng các công cụ gián tiếp trong điều hành chính sách tiền tệ và giảm bớt các biện pháp hành chính trong quản lý hoạt động ngân hàng - tiền tệ. Song tại Việt Nam trong thời gian gần đây NHNN có xu hướng quay về các công cụ trực tiếp, các biện pháp hành chính, như lãi suất, quy định về tỷ lệ cho vay, khống chế tốc độ tăng trưởng tín dụng,...gây ra khủng hoảng thanh khoản, lãi suất biến động mạnh và bị động trong điều hành tín dụng nói chung cũng như quản trị rủi ro tín dụng nói riêng. Tình hình đó cũng gây nhiều khó khăn khác cho hoạt động tín dụng của các chi nhánh NHNo&PTNT.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2 luận án đã hoạt động một số nội dung chủ yếu sau đây:

- Phân tích và nêu lên tổng quan hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam và khẳng định đây là NHTM có quy mô lớn nhất về nhiều mặt, đặc biệt là hoạt động tín dụng.

- Nêu lên thực trạng quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam trên nhiều góc độ khác nhau, từ quy trình, quy chế quản trị tín dụng, đến phân loại nợ, trích lập dự phòng và xử lý rủi ro, thực hiện phân cấp phán quyết tín dụng và một số nội dung khác có liên quan.

- Đánh giá thực trạng quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam luận án cho rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung, tín dụng nói riêng của ngân hàng không ngừng bền vững và nâng cao, mô hình quản trị rủi ro tín dụng có sự chuyển biến đáng kể, chất lượng nguồn nhân lực trong lĩnh vực tín dụng được nâng cao,... Tuy nhiên quản trị rủi ro tín dụng tại NHNo&PTNT Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế, như: nhìn chung mô hình còn lạc hậu, chất lượng nguồn nhân lực chưa cao, quy trình và quy chế nội bộ còn nhiều bất cập,..

- Nguyên nhân của những hạn chế trên chủ yếu là từ chủ quan NHNo&PTNT Việt Nam, tập trung ở vấn đề nhận thức, tư tưởng chỉ đạo. Đồng thời có nhiều nguyên nhân khách quan từ môi trường pháp lý, diễn biến kinh tế vĩ mô, điều hành và quản lý của NHNN.

CHƯƠNG 3:

HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

3.1. PHÂN TÍCH CƠ HỘI, THÁCH THỨC, ĐIỂM MẠNH, ĐIỂM YẾU (SWOT) CỦA NHNo&PTNT VIỆT NAM:

Trên cơ sở phân tích môi trường bên ngoài (môi trường kinh tế quốc tế, môi trường kinh tế vĩ mô của Việt Nam) và phân tích thực trạng hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam, các *cơ hội, thách thức, điểm mạnh, điểm yếu* chính của NHNo&PTNT Việt Nam có thể được tóm tắt và tổng hợp như sau:

3.1.1. Cơ hội:

Một là, Việt Nam hội nhập ngày càng sâu, rộng vào nền kinh tế thế giới; lộ trình thực hiện các cam kết gia nhập WTO cũng như các Hiệp định đa phương, song phương tạo cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng tham gia vào một sân chơi bình đẳng với doanh nghiệp các nước. Cụ thể: nó tạo cơ hội mở rộng thị trường ra bên ngoài (thiết lập chi nhánh, văn phòng đại diện; khai thác các cơ hội đầu tư; tìm kiếm các nguồn vốn trên thị trường quốc tế; mời gọi các đối tác nước ngoài cùng đầu tư triển khai các dự án tại Việt Nam;...); tranh thủ chuyển giao công nghệ, phương pháp quản trị, điều hành tiên tiến, đào tạo cán bộ.

Hai là, sự phát triển nhanh chóng của các tiến bộ khoa học kỹ thuật đặc biệt là sự thay đổi và hoàn thiện diễn ra từng ngày, từng giờ các ứng dụng công nghệ thông tin giúp rút ngắn thời gian, tạo bước bứt phá cần thiết trong hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.

Ba là, nền kinh tế Việt Nam luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao trong những năm gần đây. Ngay năm 2008, cho dù bị tác động cuộc khủng hoảng kinh tế, tài chính thế giới nghiêm trọng nhất trong vòng 30 năm gần đây, kinh tế Việt Nam vẫn tăng trưởng ở mức 6,23%. Kinh tế phát triển kéo theo đòi

sống người dân thay đổi, nhu cầu tiêu thụ, sử dụng các sản phẩm, dịch vụ và tiện ích ngân hàng gia tăng, nhất là các khu vực thành phố, thị xã.

Bốn là, Việt Nam có môi trường tài chính ổn định, an toàn, luật pháp kinh doanh ngày một hoàn thiện tạo tâm lý tin tưởng, yên tâm đầu tư, kinh doanh lâu dài.

Năm là, Chính phủ tiếp tục khẳng định chủ trương cải cách, đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa các DNNN hình thành các ngành kinh tế, các doanh nghiệp đóng vai trò chủ đạo, chủ lực, chi phối và định hướng phát triển kinh tế. Theo đó, xuất hiện ngày càng nhiều các tổng công ty, các tập đoàn kinh tế có quy mô và vị thế lớn không chỉ trong nước và còn vươn ra khu vực và quốc tế.

Sáu là, Việt Nam có dân số đông song tỷ lệ người dân có tài khoản cá nhân tại ngân hàng còn khá thấp so với các nước trong khu vực; chưa có thói quen sử dụng thường xuyên, rộng rãi các sản phẩm, dịch vụ và tiện ích ngân hàng, điển hình là tại các khu vực nông thôn. Chính phủ đã phê duyệt Đề án thanh toán không dùng tiền mặt trong giai đoạn 2006 – 2010, song thói quen sử dụng tiền mặt vẫn phổ biến trong dân chúng. Đây là cơ hội, là thị trường lớn vẫn còn bỏ ngỏ cho phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng.

3.1.2. Thách thức:

Một là, do nền kinh tế Việt Nam đang hội nhập ngày càng sâu, rộng hơn vào nền kinh tế nên mọi biến động về nền kinh tế, chính trị và xã hội trên thế giới nói chung và tại các nước lớn nói riêng đều tác động trực tiếp đến Việt Nam và trước hết đến hệ thống ngân hàng tài chính về khía cạnh tỷ giá, khả năng thanh khoản, thu hút nguồn vốn nước ngoài, thanh toán,...

Hai là, nới lỏng các điều kiện hoạt động với các ngân hàng nước ngoài theo tiến trình thực hiện cam kết gia nhập WTO của Việt Nam đồng nghĩa với việc thị phần trong nước của NHTM sẽ bị chia sẻ, mức độ cạnh tranh sẽ ngày

càng gay gắt, điều này cũng đặt các NHTM trước nguy cơ tụt hậu và thua ngay trên sân nhà.

Ba là, các đối thủ cạnh tranh, đặc biệt các khối ngân hàng cổ phần hóa ngày càng năng động, linh hoạt, nhạy bén và hàng ngày, hàng giờ đang mở rộng khẳng định thị phần tại các khu vực đô thị.

Bốn là, các sản phẩm dịch vụ thay thế dịch vụ ngân hàng ngày càng được hoàn thiện và trở thành “đối thủ nặng ký” đối với NHTM, điển hình là Tiết kiệm bưu điện của Tổng công ty Bưu chính viễn thông; các sản phẩm bảo hiểm; sự ra đời và phát triển nhanh chóng của công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ... Do vậy, một khối lượng lớn tiền nhàn rỗi thay vì được gửi vào ngân hàng như trước đây nay được đầu tư dưới nhiều hình thức, nhiều kênh khác nhau.

Năm là, các ngân hàng nước ngoài và cổ phần đặc biệt quan tâm và đầu tư rất lớn cho việc hoàn thiện các sản phẩm, dịch vụ hiện đại cũng như nghiên cứu, giới thiệu và tung ra thị trường các sản phẩm tiện ích hơn, đáp ứng nhu cầu ngày càng tốt hơn nhu cầu, thị hiếu của khách hàng.

3.1.3. Điểm mạnh:

Một là, Agribank là NHTM lớn nhất về vốn tự có, mạng lưới, con người, tài sản. Đây là điểm mạnh và là lợi thế cạnh tranh tuyệt đối của NHNo&PTNT Việt Nam mà hiện tại không một đối thủ nào có được trên thị trường trong nước.

Hai là, Agribank luôn có vị trí đặc biệt quan trọng trong phát triển kinh tế đất nước; đóng vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính nông thôn. Hiện tại, NHNo&PTNT Việt Nam chiếm thị phần trên thị trường trên 20% về tổng vốn huy động của toàn hệ thống ngân hàng; chiếm gần 30% về tổng dư nợ cho vay. Nếu riêng cho vay nông nghiệp, nông thôn, NHNo&PTNT VN chiếm thị phần gần 80%. Do vậy, hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT

Việt Nam có tác động và ảnh hưởng trực tiếp tới phát triển kinh tế, đặc biệt là phát triển nông nghiệp, nông thôn.

Trong bối cảnh lạm phát cao những tháng đầu năm 2008 và nền kinh tế có dấu hiệu suy giảm vào những tháng cuối năm 2008, đầu năm 2009, vai trò của NHNo&PTNT Việt Nam lại càng được khẳng định. Với việc bổ sung gần 30.000 tỷ đồng cho vay các chương trình của Chính phủ trong phát triển nông nghiệp, nông thôn, tổng dư nợ cho vay khu vực này của NHNo&PTNT Việt Nam lên tới trên 200.000 tỷ đồng. Những động thái tăng hoặc hạ lãi suất huy động hoặc cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam đều có tác động trực tiếp đến những biến động trên thị trường.

Cũng vì vai trò đặc biệt quan trọng của mình, NHNo&PTNT Việt Nam luôn nhận được sự ủng hộ, hỗ trợ và quan tâm trực tiếp của các cấp ủy Đảng, Chính quyền và NHNN từ trung ương đến cơ sở.

Ba là, khẳng định vị thế, uy tín và thương hiệu của một NHTM hàng đầu, có bề dày hoạt động. Với những đóng góp của mình và qua 21 năm xây dựng, trưởng thành, NHNo&PTNT Việt Nam đã tạo dựng được lòng tin đối với chính quyền các cấp và đông đảo quần chúng NHNo&PTNT Việt Nam được biết đến với hình ảnh của một NHTM có truyền thống, gắn kết chặt chẽ và là bạn đồng hành, thủy chung của gần 10 triệu hộ gia đình và trên 3 vạn doanh nghiệp. Hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam bắt rễ sâu vào đời sống kinh tế, chính trị; có quan hệ truyền thống và bền chặt với các cấp ủy chính quyền địa phương, các tổ chức chính trị xã hội rộng lớn như Hội nông dân, Hội phụ nữ,... Đây là những thế mạnh phải trải qua nhiều giai đoạn, nhiều thế hệ mới gầy dựng được.

Một dẫn chứng đó là, trong bối cảnh lạm phát cao vào các tháng đầu năm 2008, trong khi phần lớn các ngân hàng đối mặt với rủi ro mất khả năng thanh khoản, nguồn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam vẫn tăng trưởng ổn định do người dân tin tưởng gửi tiền vào ngân hàng.

Bốn là, có thể mạnh tuyệt đối về mạng lưới kênh phân phối. Với việc mở ra các chi nhánh tại các khu vực đô thị, NHNo&PTNT Việt Nam đã thu hút một khối lượng lớn tiền nhàn rỗi từ khu vực này chuyển về đầu tư tại các khu vực nông thôn. Mạng lưới chi nhánh trải dài và rộng khắp, cho phép NHNo&PTNT Việt Nam cung cấp các sản phẩm tới mọi đối tượng khách hàng, tại mọi vùng, miền kể cả vùng sâu vùng xa.

Năm là, có một hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại. Với việc hoàn thành Dự án hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán giai đoạn II, NHNo&PTNT Việt Nam đã xây dựng cho mình một ngân hàng lõi (Core Bank) hiện đại; kết nối trực tuyến toàn bộ 2.200 chi nhánh. Hạ tầng công nghệ thông tin cho phép NHNo&PTNT Việt Nam chuyển mình sang một giai đoạn mới - thời kỳ của kinh doanh trực tuyến. Một số loại sản phẩm, dịch vụ và tiện ích tiên tiến dựa trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại đã được tung ra thị trường, điển hình: Thẻ quốc tế; Dịch vụ gửi một nơi, rút tất cả các nơi; Mobile Banking; SMS Banking;... Sự kết hợp của mạng lưới chi nhánh rộng khắp và hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại tạo cho NHNo&PTNT Việt Nam một ưu thế cạnh tranh tuyệt đối.

Sáu là, kinh doanh đa năng, đa ngành, đa lĩnh vực. Ngoài hoạt động ngân hàng, NHNo&PTNT Việt Nam hiện có 8 công ty độc lập trực thuộc xoay quanh ba trụ cột: Tài chính - Bảo hiểm – Ngân hàng. Các công ty trực thuộc của NHNo&PTNT Việt Nam đều là các công ty hàng đầu, có quy mô hoạt động lớn trong mỗi lĩnh vực. Với thế mạnh này, NHNo&PTNT Việt Nam có thể phát triển các sản phẩm bán chéo nhằm khai thác tối đa các nguồn lực hiện có về hệ thống mạng lưới, con người, công nghệ và cả kinh nghiệm, chuyên môn nghề nghiệp của đội ngũ cán bộ. Bên cạnh nghiệp vụ chính là huy động tiết kiệm và cho vay, các cán bộ NHNo&PTNT Việt Nam có thể làm đại lý bán bảo hiểm; giới thiệu các sản phẩm cho thuê tài chính; hoặc kết hợp thu tiền điện thoại, tiền nước, tiền điện,...

Bảy là, có một đội ngũ cán bộ đông đảo, qua trải nghiệm và dày dặn kinh nghiệm. Phần lớn cán bộ của NHNo&PTNT Việt Nam đều có trên 10 năm công tác và được đào tạo về chuyên ngành ngân hàng. Với việc thường xuyên kiểm tra, theo dõi và giao tiếp với khách hàng, đội ngũ cán bộ NHNo&PTNT Việt Nam nắm bắt rất chắc thông tin về thị trường, nhu cầu và thị hiếu khách hàng cũng như các yếu tố chính trị, kinh tế, văn hoá, xã hội ảnh hưởng đến xu hướng, thói quen, mức độ thường xuyên trong sử dụng các dịch vụ, tiện ích ngân hàng.

3.1.4. Điểm yếu:

Một là, chưa đáp ứng tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu; khả năng bền vững về tài chính chưa cao. Nếu theo tiêu chuẩn kế toán Việt Nam, hệ số an toàn vốn của NHNo&PTNT Việt Nam hiện mới đạt 7,4%. Theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế, hệ số này còn thấp hơn nhiều và chỉ đạt 4,97%. Trong khi đó theo tiêu chuẩn quốc tế và yêu cầu của NHNN, đối với các NHTM, hệ số này phải đạt tối thiểu 8%. Để đạt được chỉ tiêu này vào cuối năm 2010, vốn tự có của NHNo&PTNT Việt Nam cần được bổ xung ít nhất 9.000 tỷ đồng, mặc dù năm 2009, Agribank đã được bổ xung 10.000 tỷ. Con số này chưa tính đến nhu cầu phát triển trong 5 – 10 năm tiếp theo khi mà tổng tài sản của NHNo&PTNT Việt Nam luôn tăng trưởng ở mức 20 – 25%/năm.

Nguồn thu chủ yếu của NHNo&PTNT Việt Nam vẫn là hoạt động tín dụng truyền thống. Tỷ lệ thu ngoài tín dụng chỉ chiếm trên dưới 10% trong các năm trước đây và mới tăng lên khoảng 18% năm 2008. Điều này chứng tỏ, các sản phẩm, dịch vụ của NHNo&PTNT Việt Nam chưa phát triển. Với một NHTM hiện đại, tỷ lệ này thường chiếm từ 30 - 40% tổng nguồn thu của ngân hàng.

Hai là, mô hình tổ chức tại Trụ sở chính chưa tính gọn, hiệu quả và chưa đủ khả năng chỉ đạo, điều hành một cách thông suốt, nhịp nhàng và có định hướng một hệ thống mạng lưới chi nhánh rộng khắp, có quy mô lớn như

hiện tại. Hạn chế này thể hiện ở hai khía cạnh: (i) chức năng, nhiệm vụ của các Ban/Phòng vẫn còn nhiều chồng chéo, chưa phân theo nhóm khách hàng; (ii) thiếu một số đơn vị quan trọng mà bất cứ một NHTM nào đều phải có, chẳng hạn: Ủy ban tài sản có, tài sản nợ; Ban quản lý chi nhánh; Ủy ban quản trị rủi ro;...

Ba là, hệ thống mạng lưới chi nhánh tại khu vực đô thị chưa được sắp xếp, quy hoạch theo hướng vừa đảm bảo hiệu quả, vừa tăng tính cạnh tranh lại không lãng phí các nguồn lực. Việc mở các chi nhánh và phòng giao dịch tại các thành phố lớn hiện đang được thực hiện theo cách nhu cầu đến đâu thì mở ra đến đó, dẫn đến tình trạng chồng chéo, cạnh tranh không lành mạnh và đặc biệt không tập trung được nguồn lực. Cũng do chưa có quy hoạch phát triển dài hạn hệ thống mạng lưới, nên việc đầu tư cho trụ sở, trang thiết bị chưa tương xứng với tầm vóc và vị thế NHNo&PTNT Việt Nam, do vậy ảnh hưởng đến hình ảnh và thương hiệu NHNo&PTNT Việt Nam.

Bốn là, các sản phẩm, dịch vụ chưa thật đa dạng và đặc biệt chưa có chiến lược, định hướng rõ ràng trong việc nghiên cứu, giới thiệu, phát triển và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ mới. Việc giới thiệu và phát triển các sản phẩm chưa dựa trên các nghiên cứu, đánh giá thị trường cũng như đánh giá hiệu quả của từng sản phẩm, dịch vụ.

Năm là, các ứng dụng công nghệ chưa được phát triển đầy đủ. Do vậy, làm hạn chế khả năng quản trị điều hành cũng như cung cấp các sản phẩm, tiện ích tiên tiến. NHNo&PTNT Việt Nam đã hoàn thành hệ thống ngân hàng lõi xong một loạt hệ thống ứng dụng chưa được triển khai, điển hình: Hệ thống thông tin quản lý; Hệ thống quản lý rủi ro; Hệ thống giao diện với bên ngoài; Hệ thống an ninh thông tin;...

Sáu là, mô hình tổ chức hiện tại với việc đồng nhất hệ thống các chi nhánh đô thị và hệ thống mạng lưới nông thôn đang kìm hãm sự phát triển; chưa tạo sức bật nhằm tối đa hoá tiềm năng và lợi thế của từng loại hình chi

nhánh. Nói cách khác, lợi thế cạnh tranh của NHNo&PTNT Việt Nam chưa được khai thác triệt để.

Bây là, thiếu đội ngũ cán bộ được đào tạo bài bản thích ứng với môi trường cạnh tranh và phù hợp với bối cảnh hội nhập. Điều này thể hiện rõ nhất tại các chi nhánh khu vực đô thị. Một ngân hàng hiện đại hoạt động trong môi trường cạnh tranh cao đòi hỏi phải có đội ngũ cán bộ vừa tinh thông nghiệp vụ, có ngoại ngữ, thông thạo vi tính lại vừa được trang bị phong cách phục vụ, các kiến thức, kỹ năng để am hiểu và triển khai các dịch vụ ngân hàng tiên tiến. Đã đến lúc NHNo&PTNT Việt Nam cần có một chiến lược đào tạo, phát triển nguồn nhân lực phù hợp với từng giai đoạn; từng loại hình sản phẩm dịch vụ; và từng đối tượng khách hàng.

3.2. TẦM NHÌN CHIẾN LƯỢC ĐẾN NĂM 2015

3.2.1. Tôn chỉ hoạt động:

Giữ vững là một NHTM lớn nhất Việt Nam, hoạt động đa năng nhưng đóng vai trò chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính nông thôn; hoàn thành cổ phần hoá các công ty trực thuộc, chuyển đổi thành tập đoàn tài chính đa ngành, đa lĩnh vực, đa sở hữu hàng đầu tại Việt Nam.

3.2.2. Mục tiêu tổng quát đến năm 2015

Trở thành lực lượng chủ đạo và chủ lực trong vai trò cung cấp tín dụng cho công nghiệp hoá, hiện đại hoá nông nghiệp, nông thôn; sẵn sàng cạnh tranh và cạnh tranh thành công tại các khu vực đô thị; mở rộng và đa dạng hoá hoạt động một cách an toàn, bền vững cả về thể chế và tài chính; ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại trong quản trị điều hành cũng như xây dựng cơ sở hạ tầng vững chắc tạo điều kiện cung cấp các sản phẩm, dịch vụ và tiện ích tiên tiến, tiện lợi đến mọi đối tượng khách hàng; xây dựng nền tài chính mạnh trên cơ sở nâng cao khả năng sinh lời; phát triển nguồn nhân lực đủ sức thích ứng với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt.

3.2.3. Các nguyên tắc hoạt động

+ Áp dụng các chuẩn mực, thông lệ quốc tế trong mọi mặt hoạt động: kế toán, tín dụng, quản trị rủi ro, quản trị - điều hành...

+ Nâng cao năng lực cạnh tranh tại khu vực đô thị để thu hút vốn chuyển về đầu tư tại nông thôn. Đồng thời sẵn sàng cạnh tranh và cạnh tranh thành công tại thị trường này để tăng thu dịch vụ; khai thác tiềm năng bán chéo sản phẩm;

+ Phát triển và đưa ra thị trường các sản phẩm, dịch vụ, tiện ích đáp ứng cao yêu cầu của khách hàng, cạnh tranh về mức phí và chất lượng phục vụ;

+ Đẩy nhanh tiến độ ứng dụng công nghệ thông tin tạo tiền đề vững chắc trong phát triển và giới thiệu các dịch vụ ngân hàng hiện đại, nhất là các dịch vụ ngân hàng bán lẻ;

+ Nâng cao năng lực tài chính, cải thiện các chỉ số hoạt động, tăng khả năng sinh lời;

+ Phát triển nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu cạnh tranh và hội nhập; xây dựng các cơ chế khuyến khích, thu hút cán bộ chất lượng cao về làm việc tại NHNo&PTNT Việt nam, nhất là khu vực thành thị.

3.3. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NHNo&PTNT VIỆT NAM:

3.3.1. Định hướng hoạt động kinh doanh:

Với phương châm vì sự thịnh vượng và phát triển bền vững của khách hàng và ngân hàng, mục tiêu của NHNo&PTNT Việt Nam - AGRIBANK là tiếp tục giữ vững vị trí NHTM hàng đầu Việt Nam tiên tiến trong khu vực và có uy tín cao trên trường quốc tế.

AGRIBANK kiên trì với định hướng chiến lược phát triển là: Tiếp tục triển khai mạnh mẽ đề án tái cơ cấu, chuẩn bị điều kiện để cổ phần hoá.

Đảm bảo đẩy nhanh tiến trình hội nhập khu vực và quốc tế, tăng cường hợp tác, tranh thủ tối đa sự hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật, công nghệ tiên tiến

của các nước, các tổ chức tài chính-ngân hàng quốc tế đảm bảo hoạt động đạt hiệu quả cao, ổn định và phát triển bền vững.

Tập trung sức toàn hệ thống, thực hiện bằng được những nội dung cơ bản theo tiến độ Đề án tái cơ cấu lại NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2001-2010 đã được Chính phủ phê duyệt và tập trung xây dựng NHNo&PTNT Việt Nam thành tập đoàn tài chính; Chuẩn bị mọi điều kiện để thực hiện cổ phần hoá vào năm 2009; Tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức hợp lý, đảm bảo cân đối, an toàn và khả năng sinh lời; Đáp ứng được yêu cầu chuyển dịch cơ cấu sản xuất nông nghiệp, nông thôn, mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng đủ năng lực cạnh tranh; Tập trung đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ ngân hàng theo hướng hiện đại hoá, đủ năng lực cạnh tranh và hội nhập. Nâng cao năng lực tài chính và phát triển giá trị thương hiệu trên cơ sở đẩy mạnh và kết hợp với văn hoá doanh nghiệp.

Phân đầu tăng tổng nguồn vốn từ 25-28%/năm, tổng dư nợ từ 20-25%/năm, trong đó tỷ trọng tín dụng trung dài hạn tối đa chiếm 45% tổng dư nợ trên cơ sở cân đối nguồn vốn cho phép; nợ quá hạn dưới 1 % tổng dư nợ; lợi nhuận tối thiểu tăng 10%. [14]

Tập trung đầu tư cho hệ thống tin học trên cơ sở đẩy nhanh tốc độ thực hiện tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng điều hành và phục vụ nhiều tiện ích thu hút khách hàng.

Tiếp tục triển khai thực hiện đề án tái cơ cấu NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2001- 2010, xây dựng thành tập đoàn tài chính và thực hiện tốt cổ phần hoá theo đúng lộ trình đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt. Xây dựng và hoàn thiện các Đề án: Đề án tái cơ cấu lại NHNo&PTNT Việt Nam giai đoạn 2001-2010, Đề án cổ phần hoá NHNo&PTNT Việt Nam vào năm 2009. [14]

Xây dựng ngân hàng theo mô hình ngân hàng 2 cấp quản lý tập trung thành các mô hình tổ chức quản lý theo nhóm khách hàng và loại sản phẩm dịch vụ.

Triển khai các biện pháp phòng ngừa rủi ro nhằm đảm bảo cho hoạt động ngân hàng được an toàn, hiệu quả, bền vững.

Thực hiện tốt việc xây dựng chiến lược con người, công nghệ, tài chính và marketing (gọi tắt là chiến lược 4M); Cụ thể hoá chiến lược đến 2010 và từng năm đảm bảo kinh doanh có hiệu quả.

Xây dựng chiến lược đào tạo của toàn ngành từ nay đến năm 2010; Xây dựng quy chuẩn cán bộ đối với từng lĩnh vực phù hợp với các chuẩn mực quốc tế.

Xây dựng chiến lược quảng bá và phát triển thương hiệu NHNo&PTNT Việt Nam đến năm 2010, xây dựng giá trị thương hiệu bằng nhiều hình thức, trên các lĩnh vực kinh tế xã hội, làm cho thương hiệu NHNo&PTNT Việt Nam ngày càng được nâng cao trong nước và quốc tế.

3.3.2. Định hướng quản trị rủi ro tín dụng:

Đối tượng kinh doanh của ngân hàng là tiền tệ - loại hàng hóa đặc biệt nhạy cảm với rủi ro; tính dễ lây lan rủi ro giữa các NHTM với nhau; khách hàng của ngân hàng rất đông và chỉ cần một khách hàng gặp rủi ro sẽ gây tác động xấu tới hình ảnh của ngân hàng.

Nói như vậy để thấy, muốn tồn tại và phát triển, các NHTM phải có đủ năng lực quản trị rủi ro nói riêng, năng lực quản trị rủi ro tín dụng nói chung. Nếu không, sẽ không có khả năng tồn tại kinh doanh trên thị trường.

Mặc dù trong những năm qua, hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam đã gặt hái được khá nhiều thành công, chất lượng tín dụng ngày càng nâng cao song hệ thống quản trị rủi ro tín dụng hiện tại lại chưa đáp ứng được yêu cầu quản trị đề ra hiện nay. Đồng thời, trước những thời cơ và thách

thức, định hướng về quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam tập trung vào những nội dung chính sau đây:

- Xây dựng mô hình quản trị rủi ro tập trung, thống nhất và độc lập, có sự tham gia của Hội đồng Quản trị và các ban, phòng.

- Xây dựng và hoàn thiện các chính sách, quy trình, thủ tục quản lý rủi ro phù hợp với chuẩn mực trong khu vực và quốc tế, giúp ngân hàng xác định, đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro tín dụng phát sinh trong quá trình kinh doanh một cách có hiệu quả nhất.

- Cải tiến phương pháp đo lường, kiểm soát và hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro để hỗ trợ hiệu quả cho các hoạt động kinh doanh và công tác quản trị rủi ro.

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống thông tin khách hàng, hệ thống thông tin ngành và thị trường, bảo đảm đáp ứng tốt các yêu cầu:

- + Quản lý và cảnh báo rủi ro tín dụng.

- + Quản lý và cảnh báo rủi ro tín dụng tiêu dùng và tín dụng thẻ.

- + Phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tự động

- + Quản lý hạn mức tín dụng theo ngành và theo từng doanh nghiệp trong toàn hệ thống.

- + Quản lý và đôn đốc thu hồi những khoản nợ đã được xử lý rủi ro.

- + Cung cấp định kỳ những bản phân tích, cảnh báo rủi ro ngành và thị trường.

- + Phục vụ các đơn vị thuộc hệ thống NHNo&PTNT khai thác thông tin tín dụng nội bộ trong hệ thống.

- Xây dựng hệ thống phân tích, chấm điểm khách hàng tập trung, làm cơ sở trước khi đưa ra quyết định cấp tín dụng.

- Tăng cường tổ chức công tác đào tạo để nâng cao nhận thức, vai trò của công tác phòng ngừa và quản lý rủi ro, chú trọng đến những kinh nghiệm

về quản lý rủi ro của những nước tiên tiến và những nước có điều kiện kinh tế xã hội tương đương Việt Nam.

- Tổ chức những khóa học về quản lý rủi ro tín dụng theo tiêu chuẩn BASEL2.

- Chuyển từ quy trình quản trị rủi ro phi tập trung sang mô hình quản trị rủi ro tập trung độc lập và toàn diện hơn. Tập trung dự báo và quản lý rủi ro được thiết lập như một bộ phận độc lập, đảm bảo rằng các loại rủi ro được đo lường, giám sát một cách khách quan, hợp lý và toàn diện.

- Xây dựng văn hóa quản trị rủi ro theo thông lệ quốc tế song phải phù hợp với đặc điểm của NHNo&PTNT Việt Nam.

3.4. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG CỦA NHNo&PTNT VIỆT NAM:

3.4.1. Nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng cho cán bộ quản trị và cán bộ tác nghiệp của NHNo&PTNT Việt Nam:

Trong bất kỳ hoạt động nào thì yếu tố con người vẫn luôn là yếu tố quan trọng hàng đầu và có tính chất quyết định. Chính vì vậy, các ngân hàng luôn phải quan tâm nâng cao năng lực quản trị điều hành trong hoạt động của mình. Đặc biệt là việc nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Việc bổ nhiệm các chức danh liên quan đến công tác cho vay đòi hỏi phải thực sự khách quan, đúng qui trình, lựa chọn người có đủ năng lực và phẩm chất thực sự để điều hành hoạt động có hiệu quả. Việc bố trí, sắp xếp cán bộ tín dụng, cán bộ quản lý rủi ro phải được chọn lọc và phù hợp với năng lực thực tế và yêu cầu của chuyên môn nghiệp vụ đòi hỏi cũng như lĩnh vực công việc được phân công.

Trong quá trình thẩm định, phân tích tín dụng tại các NHTM ở Việt Nam nói chung và ở NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng, hiện nay vẫn còn chứa nhiều yếu tố mang tính kinh nghiệm, dự đoán và những kết luận mang tính chủ quan của cán bộ thẩm định, cán bộ phân tích và quản lý rủi ro. Vì

vậy, quản trị rủi ro tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào việc nâng cao trình độ, năng lực chuyên môn của đội ngũ cán bộ ngân hàng, điều này còn có ý nghĩa rất quan trọng trong việc tăng cường quản trị rủi ro tín dụng. Việc trang bị kiến thức để quản trị rủi ro tín dụng không chỉ ở cán bộ tín dụng, cán bộ quản lý rủi ro mà cả ở các cấp lãnh đạo đến từng cán bộ tín dụng và quản lý rủi ro.

Quan tâm và coi trọng công tác đào tạo, đào tạo lại cán bộ: Từ nghiệp vụ chuyên môn tới phẩm chất đạo đức của người cán bộ. Việc hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng phải tiến hành song song với việc nâng cao chất lượng và năng lực của đội ngũ cán bộ quản trị điều hành và cán bộ có liên quan đến hoạt động quản trị rủi ro tín dụng, cụ thể:

3.4.1.1. Đối với đội ngũ cán bộ quản trị điều hành:

Trong điều kiện hội nhập của đất nước và cạnh tranh gay gắt hiện nay trên địa bàn, hoạt động kinh doanh của các NHTM, đặc biệt là hoạt động tín dụng, năng lực quản trị điều hành của đội ngũ cán bộ quản trị rủi ro tín dụng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, tạo nên hiệu quả trong quản trị điều hành của các NHTM trong đó có chính bản thân NHNo&PTNT Việt Nam. Điều hành mạnh không chỉ đảm bảo hoạt động tín dụng có chất lượng và hiệu quả mà còn tạo nên tính kỷ cương, thống nhất chung, đồng thời phát huy tính chủ động, tích cực, năng động, sáng tạo và nâng cao trách nhiệm của cán bộ, qua đó thực hiện nhiệm vụ có hiệu quả, hạn chế được rủi ro không đáng có trong hoạt động tín dụng và hoạt động kinh doanh chung của ngân hàng.

Để nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng đối với cán bộ quản lý, NHNo&PTNT Việt Nam cần quan tâm đến công tác bồi dưỡng nâng cao trình độ quản trị kinh doanh, quản lý dự án đầu tư, hiểu biết về pháp luật và kiến thức về quản trị rủi ro ngân hàng, đặc biệt là quản trị rủi ro tín dụng. Đồng thời, cần nâng cao kiến thức về quản trị nguồn nhân lực, đây cũng là điều kiện giúp cho việc sử dụng đúng người, đúng việc, theo nguyên tắc “căn cứ vị trí công việc để bố trí lao động cho phù hợp”, hạn chế rủi ro tác nghiệp, rủi ro tín

dụng và nâng cao năng lực quản lý, năng lực cạnh tranh của NHNo&PTNT Việt Nam.

Ngoài ra, NHNo&PTNT Việt Nam cũng cần phải có chuyên gia giỏi chuyên nghiên cứu, phân tích thị trường và rủi ro, tham mưu có hiệu quả trong công tác quản trị điều hành nhằm hạn chế, phòng ngừa rủi ro tín dụng tại các chi nhánh và đề xuất ban hành, kiến nghị sửa đổi, bổ sung các quy trình, cơ chế, chính sách tín dụng.... Có thể sử dụng họ làm tiểu giáo viên để sử dụng vào việc giảng dạy nâng cao kiến thức về rủi ro. Hiệu quả hoạt động của họ sẽ góp phần nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng của các chi nhánh thuộc NHNo&PTNT Việt Nam.

3.4.1.2. Đối với cán bộ tín dụng, thẩm định và quản lý rủi ro tín dụng:

Một trong những yếu tố rất quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động cho vay và quản trị rủi ro tín dụng của ngân hàng là yếu tố con người. Muốn mở rộng và nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định và quản lý rủi ro NHNo&PTNT Việt Nam cần phải có một đội ngũ cán bộ giỏi, được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về thị trường, nắm vững những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng...

Để xây dựng được đội ngũ cán bộ giỏi, chuyên nghiệp, biết kinh doanh, có đạo đức, có trình độ năng lực đáp ứng được yêu cầu công việc với năng suất chất lượng cao, NHNo&PTNT Việt Nam cần chú trọng các mặt sau:

- Phải xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực, có các kế hoạch phát triển ngắn hạn, trung và dài hạn. Có cơ chế tuyển dụng phù hợp, ưu tiên tuyển dụng cho bộ phận tín dụng.

- Thường xuyên giáo dục, rèn luyện phẩm chất đạo đức cho cán bộ tín dụng, từng bước xây dựng đội ngũ cán bộ tín dụng có đạo đức, có năng lực chuyên môn đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ được giao. Cải cách và hoàn thiện quy chế quản lý cán bộ, coi trọng cả năng lực trí tuệ và tinh thần tạo điều kiện cho

mọi người phát huy hết khả năng để phục vụ cho ngân hàng ngày càng tốt hơn.

- Tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ: thực hiện trẻ hoá đội ngũ cán bộ tín dụng, cán bộ quản lý rủi ro với các tiêu chuẩn về trình độ chuyên môn, ngoại ngữ, vi tính, các kiến thức cơ bản về pháp luật, thị trường ... cùng với các kỹ năng phân tích đánh giá nhằm đáp ứng tốt yêu cầu công tác.

- Tổ chức đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ tín dụng nhằm bổ sung kịp thời những kiến thức mới. Chú trọng tính thiết thực, hiệu quả của công tác đào tạo và đào tạo lại.

- Khuyến khích cán bộ công nhân viên tự học thêm các lớp học nhằm nâng cao kiến thức, bổ trợ kiến thức chuyên môn phục vụ hàng ngày như: Thẩm định dự án, quản lý dự án đầu tư, kế toán doanh nghiệp, luật, ngoại ngữ, tin học,... thông qua việc hỗ trợ kinh phí học tập; đưa chỉ tiêu tự học tập của cán bộ vào tiêu chí để xét các danh hiệu thi đua.

Qua công tác đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng sẽ nâng cao trình độ chuyên môn, học tập thêm nhiều kỹ năng mới nhằm đáp ứng được yêu cầu công việc.

- Cải thiện môi trường làm việc: xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp đảm bảo cho cán bộ có được một môi trường làm việc thực sự bình đẳng, năng động nhằm phát huy những khả năng, sở trường vốn có của mỗi người.

- Thực hiện chế độ phân phối thu nhập theo vị trí, kết quả công việc thực tế của từng cá nhân, quan tâm đời sống tinh thần của cán bộ, nhân viên, tôn trọng tài năng, tạo điều kiện thuận lợi để tài năng cá nhân phát huy năng lực, sở trường và phát triển.

- Khuyến khích vật chất đối với cán bộ làm tốt nhiệm vụ được giao, tăng trưởng tín dụng lành mạnh, ít phát sinh nợ quá hạn; ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng... Định kỳ hàng quý lãnh đạo phòng khách hàng và quản lý

rủi ro phải phân tích, xếp loại cán bộ theo thứ tự, để đề nghị Hội đồng lương xét tăng lương kinh doanh cho những cán bộ đạt tiêu chuẩn, từ đó sẽ tạo khí thế thi đua trong từng cán bộ.

- Tại các chi nhánh nên có sự bố trí cán bộ trong các phòng / tổ cho phù hợp trên cơ sở trình độ chuyên môn nghiệp vụ, tâm tư nguyện vọng của cán bộ công nhân viên nhằm sử dụng đúng người, đúng việc, đặc biệt là cán bộ làm công tác tín dụng vì đây chính là lực lượng trực tiếp tạo ra lợi nhuận cho NHNo&PTNT Việt Nam.

- Ngoài ra, do hiện nay cán bộ tín dụng phải đảm nhiệm quá nhiều việc từ quan hệ khách hàng, thẩm định, giải ngân cho đến quản lý thu hồi nợ nên thiếu tính chuyên nghiệp. Do vậy, về mặt tổ chức nên chuyên môn hoá, quan tâm tới mô hình chia cán bộ tín dụng thành hai bộ phận: bộ phận thẩm định và bộ phận hỗ trợ. Bộ phận thẩm định chịu trách nhiệm tiếp xúc, thu nhận, thu thập thông tin, thẩm định khách hàng, phương án vay vốn sau đó chuyển cho bộ phận hỗ trợ để giải ngân. Trên cơ sở các tài liệu, hồ sơ vay vốn từ bộ phận thẩm định cung cấp, bộ phận hỗ trợ chịu trách nhiệm kiểm tra, đối chiếu với các quy định của chế độ tín dụng để giải ngân cho khách hàng, theo dõi thu hồi nợ. Với việc chuyên môn hoá cán bộ tín dụng như trên sẽ giúp giảm bớt khối lượng công việc cho cán bộ tín dụng, cán bộ tín dụng có thêm thời gian để nghiên cứu chuyên sâu để nâng cao kỹ năng hoạt động. Ngoài ra, nó còn giúp tách rời giữa khâu thẩm định và khâu giải ngân nhằm hạn chế bớt rủi ro cho ngân hàng.

Đối với cán bộ quản lý rủi ro, cán bộ phụ trách thẩm định tuổi đã cao, không còn phù hợp với cơ chế thị trường và yêu cầu công việc, cán bộ pháp chế, quản lý nợ có vấn đề chưa làm tín dụng nên chưa có kinh nghiệm trong hoạt động tín dụng và nắm bắt chế độ chính sách tín dụng còn hạn chế. Vì vậy, NHNo&PTNT Việt Nam cần thường xuyên phối hợp với các cơ sở đào tạo và các đơn vị có liên quan tổ chức các lớp, khóa đào tạo, bồi dưỡng, tập

huấn kiến thức để nâng cao năng lực đánh giá, đo lường phân tích rủi ro tín dụng, xử lý nợ xấu, tham gia tố tụng...

Đồng thời, quan tâm nuôi dưỡng nguồn cán bộ có chuyên môn và có kinh nghiệm nhằm đào tạo và bổ nhiệm vào các vị trí quan trọng nắm giữ các yếu tố then chốt trong quá trình quản trị điều hành rủi ro tín dụng của chi nhánh. Cụ thể:

Thứ nhất, luôn coi trọng công tác tín dụng và phẩm chất cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định và quản lý rủi ro. Có quy định cụ thể về kiểm tra, thực hiện, kiểm soát thực hiện quy trình, quy chế, chính sách tín dụng; phân quyền phán quyết phù hợp với năng lực, trình độ của cán bộ, quy định chi tiết, rõ về chức năng nhiệm vụ gắn với trách nhiệm vật chất đối với từng bộ phận liên quan đến việc cho vay, thẩm định, thu nợ và xử lý nợ xấu và hạn chế rủi ro tín dụng...

Tổ chức thực hiện đúng quy trình, nghiệp vụ ngay từ khi xét duyệt cho vay tới khi thu hồi nợ, xử lý nợ. Luôn coi trọng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Thường xuyên tiến hành kiểm tra chéo giữa các cá nhân, bộ phận. Thực tế cho thấy hiệu quả của công tác này là rất cao và có tác dụng trong việc nâng cao trách nhiệm của từng cán bộ, góp phần hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng thời gian qua tại nhiều chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

Thứ hai, cần thường xuyên đánh giá năng lực cán bộ thông qua kết quả thực hiện nhiệm vụ được giao, thông qua tổ chức thi nghiệp vụ để bố trí sắp xếp lại cán bộ, giao việc phù hợp hơn với năng lực và sở trường của từng cán bộ và vị trí công việc. Có sự thay đổi, luân chuyển khách hàng đối với cán bộ phụ trách, nhằm tránh tình trạng có sự thông đồng giữa cán bộ tín dụng với khách hàng trong quá trình thẩm định cho vay và đánh giá rủi ro tín dụng, hoạt động cho vay sẽ không khách quan, che dấu những nguy cơ tiềm ẩn của rủi ro tín dụng.

Có thể tiến hành điều động, luân chuyển cán bộ tín dụng giữa các phòng tại hội sở chính và các phòng giao dịch với nhau, nhằm đánh giá và xem xét một cách khách quan nhất trong việc bố trí và sắp xếp cán bộ. Thông qua quá trình đánh giá này phân loại cán bộ, đồng thời để có kế hoạch đào tạo, đào tạo lại cán bộ, thậm chí phải xử lý sắp xếp lại lao động và bố trí làm công việc khác phù hợp hơn hoặc giảm định biên khi không đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ.

3.4.2. Củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng góp phần hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh:

Việc củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng là khâu sống còn quyết định đến chất lượng kinh doanh của ngân hàng, chất lượng tín dụng tốt, an toàn, hiệu quả cũng đồng nghĩa với việc rủi ro tín dụng được hạn chế tối đa. Tuy nhiên, để làm được như vậy đòi hỏi ngân hàng phải hoàn thiện ngay từ khâu ban hành cơ chế, quy trình cho vay, chất lượng thẩm định, kiểm tra, giám sát...

3.4.2.1. Thực hiện đầy đủ và thường xuyên rà soát lại quy trình tín dụng:

Quy trình tín dụng có ý nghĩa rất quan trọng trong việc hạn chế các sai sót, rủi ro khi cho vay và nâng cao chất lượng của khoản vay. Do vậy, đòi hỏi bộ phận tín dụng phải thực hiện nghiêm túc quy trình tín dụng từ khâu nhận hồ sơ, thẩm định khách hàng, thẩm định dự án, giải ngân cho đến quản lý và thu hồi nợ vay. Bên cạnh đó, do điều kiện, môi trường kinh doanh của ngân hàng và doanh nghiệp luôn thay đổi, đòi hỏi phải thường xuyên xem xét lại quy trình tín dụng để điều chỉnh, bổ sung kịp thời với những thay đổi của nền kinh tế nhằm đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

3.4.2.2. Xác định các yếu tố cần thẩm định đối với từng khoản vay để làm cơ sở thu thập thông tin:

Các yếu tố cần thẩm định ở đây là: Thẩm định khách hàng, thẩm định và phân tích khoản vay để xác định năng lực trả nợ của khách hàng, dự báo những rủi ro tiềm ẩn, từ đó đề ra biện pháp quản lý khách hàng để phòng ngừa và hạn chế rủi ro...

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng hết sức đa dạng, mỗi khoản vay đều có tính chất đặc thù riêng, do đó ngoài các yếu tố cần thẩm định theo quy trình như: hồ sơ pháp lý của khách hàng vay vốn, năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh, tính khả thi của dự án, phương án sản xuất kinh doanh... thì đối với từng khoản vay cụ thể ngân hàng cần thẩm định thêm các yếu tố đặc thù riêng biệt như: đối với cho vay theo dự án đầu tư phải xác định xem dự án có phù hợp với hoàn cảnh kinh tế hay không, các sản phẩm và đối thủ cạnh tranh trên thị trường, chất lượng sản phẩm mà dự án tạo ra so với các sản phẩm hiện có trên thị trường, khả năng cạnh tranh và chiếm lĩnh thị phần của sản phẩm, các yếu tố của môi trường kinh doanh ảnh hưởng tới đến dự án...; đối với cho vay cán bộ công nhân viên không có đảm bảo bằng tài sản trả bằng thu nhập thì phải là cán bộ công nhân viên có hợp đồng lao động dài hạn, có uy tín, có nguồn thu nhập tương đối thường xuyên và phải được cơ quan xác nhận thu nhập..

➤ Thẩm định chặt chẽ tính pháp lý của khoản vay:

Thẩm định không đúng về pháp lý của khoản vay, khách hàng vay vốn là tư nhân cá thể không đủ năng lực hành vi, cho vay tổ chức thiếu tư cách pháp nhân, người đại diện tổ chức không đủ thẩm quyền ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng đảm bảo tiền vay, mục đích sử dụng vốn vay không hợp pháp, tài sản đảm bảo nợ cho vay không đủ điều kiện thế chấp, không thực hiện ưu tiên thanh toán đối với các giao dịch đảm bảo...là một trong những rủi ro có khả năng gây tổn thất nặng nề nhất cho khoản vay.

➤ ***Phân tích và đánh giá chính xác năng lực tài chính và năng lực kinh doanh của khách hàng:***

Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng vay giúp cho ngân hàng nắm được thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, thực trạng về triển vọng và khả năng thanh toán của khách hàng thông qua phân tích chỉ tiêu về cơ cấu tài sản có, tài sản nợ, cơ cấu nguồn vốn, đánh giá các chỉ tiêu tài sản có trong khâu dự trữ và khâu luân chuyển có phù hợp với loại hình và tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng không, phân tích các chỉ tiêu khả năng thanh toán để đánh giá tính cân đối của việc sử dụng tài khoản nợ và khả năng tự chủ về tài chính, phân tích các chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho, kỳ thu tiền bình quân, doanh thu trên tổng tài sản để đánh giá khả năng về triển vọng của khách hàng, phân tích các chỉ tiêu đòn cân nợ để đánh giá rủi ro tài chính, phân tích các chỉ tiêu thu nhập để đánh giá hiệu quả hoạt động của khách hàng...

Năng lực kinh doanh của khách hàng được phân tích thông qua các yếu tố như máy móc thiết bị, công nghệ hiện có, các yếu tố đầu vào như nguyên liệu, lao động, các yếu tố đầu ra thị trường tiêu thụ sản phẩm, thị phần đang chiếm lĩnh, giá cả, chất lượng sản phẩm, các dịch vụ đi kèm ... để đánh giá về thực trạng và triển vọng hoạt động kinh doanh của khách hàng trên cơ sở đó dự báo về sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Đánh giá năng lực kinh doanh của khách hàng có quy mô lớn còn phải phân tích chiến lược kinh doanh mà khách hàng đã đề ra gồm: chiến lược hoạch định nguồn cung cấp nguyên liệu, chiến lược về sản phẩm và phân phối sản phẩm, chiến lược về phát triển nguồn nhân lực, khả năng chiếm lĩnh và mở rộng thị phần, chiến lược phát triển quy mô sản xuất kinh doanh, chiến lược xây dựng thương hiệu.

➤ ***Thu thập và đánh giá các thông tin phi tài chính:***

Phân tích thông tin phi tài chính giúp ngân hàng xác định thiện chí và khả năng trả nợ của khách hàng đối với khoản vay. Thông tin tài chính và phi tài chính bổ sung chặt chẽ cho nhau và đóng vai trò chủ yếu trong việc ra quyết định cho vay ngân hàng. Thông thường việc phân tích các thông tin phi tài chính của một khách hàng thông qua các thông tin sau: thông tin về năng lực và khả năng điều hành của bộ máy quản lý, uy tín của doanh nghiệp trong giao dịch với ngân hàng, các yếu tố phản ánh từ bên ngoài.

Phân tích thông tin về năng lực và khả năng điều hành của bộ máy quản lý doanh nghiệp thông qua các thông tin về vị trí của bộ máy lãnh đạo đối với người lao động để nhận xét và đánh giá khả năng điều hành của bộ máy lãnh đạo. Thu nhập và phân tích các thông tin về trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của bộ máy quản lý có đáp ứng yêu cầu của công việc và phù hợp với công việc được phân công hay không? Ngoài chất lượng và khả năng của bộ máy quản lý còn được phân tích và đánh giá thông qua khả năng hoạch định các chính sách trong sản xuất và kinh doanh như chiến lược về sản phẩm, về thị trường, chiến lược về khách hàng và định hướng phát triển của doanh nghiệp, năng lực tổ chức, các phương án sản xuất kinh doanh, phân phối và tiêu thụ sản phẩm...

Phân tích và đánh giá về uy tín khách hàng thông qua các thông tin trong giao dịch với ngân hàng trong 03 năm gần nhất như: khách hàng có quan hệ tín dụng sòng phẳng không? Có thực hiện đúng cam kết với ngân hàng không? Có sử dụng vốn vay đúng mục đích không?... Ngoài ra, để đảm bảo chất lượng tín dụng ngân hàng còn phải thực hiện phân tích thông tin từ bên ngoài như: triển vọng phát triển của khách hàng vay, số lượng các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, vị thế cạnh tranh của khách hàng, sự đa dạng hóa hoạt động kinh doanh theo ngành và theo thị trường...

➤ ***Nâng cao chất lượng thẩm định kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư của khách hàng:***

Thẩm định là khâu quan trọng để giúp ngân hàng đưa ra các quyết định đầu tư một cách chuẩn xác, từ đó nâng cao chất lượng của khoản vay, đảm bảo cho mục tiêu tăng trưởng gắn với hiệu quả tín dụng vững chắc. Để nâng cao chất lượng thẩm định dự án đầu tư, ngoài việc chú ý thực hiện đầy đủ, chính xác các nội dung trong quy trình thẩm định, còn phải chú ý nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ làm công tác thẩm định, có trình độ và phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, có khả năng xử lý công việc, có khả năng phân tích và thẩm định dự án đầu tư cũng như kế hoạch sản xuất kinh doanh của khách hàng để có quyết định cho vay vừa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng vừa đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

Đổi mới phương pháp và nâng cao chất lượng thẩm định bảo đảm tính độc lập, khách quan, chuyên nghiệp. Tích cực khai thác và thu thập thông tin từ các nguồn khác nhau, đặc biệt là các thông tin từ thị trường, thông tin của CIC và các cơ quan chuyên môn ..., chú trọng kỹ thuật phân tích để đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng, hiệu quả của dự án đầu tư.

3.4.2.3. Áp dụng hình thức bảo đảm tín dụng thích hợp:

Một trong những nguyên tắc quan trọng nhất khi xem xét và ra quyết định cho vay là dựa vào tính khả thi của phương án, dự án xin vay; năng lực và uy tín của khách hàng vay... Tuy nhiên, do những biến động về kinh tế, chính trị... nằm ngoài dự đoán của ngân hàng mà những phương án, dự án đó không còn hiệu quả như dự tính ban đầu gây ra những tổn thất cho ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng cần tính đến những ràng buộc trách nhiệm đối với khách hàng vay bằng tài sản của mình bảo đảm cho khoản vay, bảo đảm bằng tài sản hình thành vốn vay hay bảo đảm bằng tài sản của bên thứ ba để phòng ngừa rủi ro cho khoản vay nhất là các dự án trung dài hạn, thời gian thu hồi vốn dài, rủi ro biến động thị trường lớn.

Ngân hàng cần phân loại đánh giá khách hàng để áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay thích hợp cho từng khách hàng. Trường hợp lựa chọn biện pháp cho vay không có đảm bảo bằng tài sản chỉ nên áp dụng đối với những khoản vay có mức độ an toàn thật cao, đối với khách hàng đáp ứng đủ điều kiện quy định của ngân hàng về cho vay không có bảo đảm khi khách hàng đã sử dụng hết tài sản để thế chấp, và những khách hàng VIP mà ngân hàng muốn duy trì mối quan hệ tín dụng lâu dài, đồng thời khách hàng đáp ứng đầy đủ các điều kiện về cho vay không có bảo đảm theo quy định. Tuy nhiên, ngân hàng cũng tiếp tục chủ động đề nghị đơn vị bổ sung tài sản đảm bảo như nguồn thu từ hợp đồng kinh tế, L/C xuất khẩu hay đưa tài sản của thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát vào làm đảm bảo tiền vay.

Khi áp dụng các hình thức bảo đảm tiền vay bằng tài sản cần phải chú ý tài sản phải đủ tính pháp lý để khi xảy ra rủi ro xử lý trả nợ được cho ngân hàng. Vì vậy, khi được sử dụng để đảm bảo cho một khoản vay nào đó, tài sản phải được định giá đúng để trong trường hợp khách hàng không trả được nợ thì việc thanh lý tài sản giúp cho ngân hàng có thể thu hồi được nợ gốc, lãi và chi phí khác (nếu có). Thực tế tài sản làm đảm bảo tiền vay rất phong phú, đa dạng vì vậy trong định giá tài sản cần chú ý đến tính chất an toàn của tài sản đó là: tính ổn định về giá trị của tài sản trong suốt thời gian thực hiện nghĩa vụ được đảm bảo; tính thanh khoản của tài sản bảo đảm; tài sản đảm bảo phải được thị trường chấp nhận trên mọi thời điểm, mọi nơi; tính pháp lý về quyền sở hữu, quyền sử dụng đối với tài sản đó phải rõ ràng; và phải được thực hiện ưu tiên thanh toán khi đăng ký giao dịch bảo đảm.

Ngoài ra, để hạn chế rủi ro ngân hàng cần yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm đối với tài sản là nhà xưởng, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, bảo hiểm kho nguyên liệu, hàng hóa xuất nhập khẩu... Đồng thời, với đặc thù từng doanh nghiệp mà đưa ra những chỉ tiêu quản lý doanh nghiệp ở những

mức khác nhau: tỷ lệ hàng tồn kho, công nợ phải thu trên tổng tài sản; tỷ lệ vốn chủ sở hữu / tổng nguồn vốn...

3.4.2.4. Tăng cường giám sát chặt chẽ khoản vay:

Sau khi cấp tín dụng ngân hàng phải thường xuyên tổ chức kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn vay. Mục đích của việc kiểm tra sử dụng vốn vay đối với khách hàng nhằm phát hiện và ngăn chặn kịp thời việc khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng. Đồng thời, việc thực hiện thường xuyên kiểm tra sẽ giúp ngân hàng giám sát và quản lý được dòng luân chuyển vốn vay để thu hồi nợ sau chu kỳ luân chuyển nhằm đảm bảo cho hoạt động tín dụng đạt chất lượng cao.

Do đặc thù kinh doanh của các khách hàng vay hết sức đa dạng nên việc kiểm tra sử dụng vốn vay cũng rất phức tạp đòi hỏi cán bộ tín dụng phải phát huy tinh thần trách nhiệm, khôn khéo và chủ động lựa chọn phương pháp và thời điểm kiểm tra thích hợp. Đối với các doanh nghiệp thường xuyên phát sinh vay vốn (trên 7 lần / tháng) thì định kỳ hàng tháng cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra việc sử dụng vốn vay một lần và kiểm tra đột xuất (khi cần thiết), qua đó kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh của đơn vị để nắm bắt kịp thời tình hình doanh nghiệp; đối với đơn vị ít phát sinh thì chậm nhất 10 ngày đối với giải ngân chuyển khoản và chậm nhất 05 ngày đối với giải ngân tiền mặt cán bộ tín dụng phải kiểm tra việc sử dụng vốn vay. Trường hợp phát hiện đơn vị sử dụng sai mục đích thì yêu cầu đơn vị phải trả nợ trước hạn.

Chậm nhất 05 ngày trước khi đến hạn trả nợ gốc, lãi cán bộ tín dụng có văn bản thông báo khách hàng thu xếp nguồn trả nợ đúng hạn, đôn đốc khách hàng trả nợ theo lịch trả nợ đã thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng.

Định kỳ hàng năm phân tích, đánh giá từng ngành hàng, từng lĩnh vực hoạt động theo từng nhóm khách hàng để định hướng đầu tư tín dụng phù hợp hiện tại cũng như lâu dài đảm bảo an toàn hiệu quả. Thực hiện chính sách khách hàng, ngành hàng có chọn lọc, nâng cao chất lượng tín dụng.

Ngoài ra, ngân hàng còn thực hiện kiểm tra cân đối nợ vay hàng quý thông qua báo cáo quyết toán quý của đơn vị và định kỳ 06 tháng tiến hành phân tích đảm bảo nợ vay.

3.4.2.5. Tăng trưởng tín dụng đảm bảo an toàn, hiệu quả, bền vững:

Căn cứ chủ trương kế hoạch phát triển kinh tế của Nhà nước, cần thường xuyên phân tích, đánh giá, chọn lọc, chấm điểm tín dụng, xếp hạng, xác định những khách hàng tiềm năng, những khách hàng chiến lược, có năng lực tài chính lành mạnh, sản xuất kinh doanh hiệu quả cao; có tín nhiệm cao trong quan hệ tín dụng, thanh toán để xác lập và duy trì quan hệ tín dụng. Ngược lại, những khách hàng có tình hình tài chính yếu kém, hoạt động sản xuất kinh doanh không hiệu quả, công nợ lớn, không trả được nợ vay gốc và lãi (không phân biệt thành phần kinh tế), đó là những khách hàng gây tổn thất, rủi ro, thiệt hại cho ngân hàng thì bằng mọi biện pháp kiên quyết, nhanh chóng rút dư nợ và chấm dứt quan hệ tín dụng.

Phải chấp hành nghiêm túc cơ chế, quy trình nâng cao chất lượng thẩm định, cấp tín dụng, thực hiện nghiêm ngặt các nguyên tắc và điều kiện tín dụng; Hạn chế tập trung đầu tư cho vay lớn vào một khách hàng.

- Tăng cường kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay, kiểm soát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng đảm bảo vốn vay sử dụng đúng mục đích, có đối tượng vật tư hàng hóa tương xứng, bán hàng thuộc vốn vay phải trả nợ ngân hàng đầy đủ, chủ động thu nợ (gốc, lãi) theo từng kỳ hạn đúng theo hợp đồng vay vốn, không để phát sinh nợ gia hạn, nợ quá hạn mới.

3.4.3. Tăng cường quản lý rủi ro thông qua việc xác định các dấu hiệu nhận biết rủi ro, xây dựng hệ thống cảnh báo sớm nhằm xử lý kịp thời các khoản vay có vấn đề, hạn chế thấp nhất tổn thất cho ngân hàng:

Trên cơ sở xác định một số các dấu hiệu để nhận biết một số khoản vay có vấn đề, NHNo&PTNT Việt Nam cần chủ động xây dựng một hệ thống các quy tắc nhất quán áp dụng trong toàn hệ thống nhằm đánh giá tình hình kinh

doanh của doanh nghiệp trước những biến động của thị trường do các nguyên nhân chủ quan và khách quan so với kế hoạch kinh doanh, phát hiện kịp thời những sự sai lệch tương đối giữa dòng tiền thực tế so với kế hoạch lưu chuyển tiền tệ. Có sự biến động tăng bất thường của các khoản tài sản có như công nợ, hàng tồn kho hoặc có sự tăng đột biến của việc sử dụng đòn bẩy tài chính, không hoặc chậm trễ báo cáo tình hình tài chính cho ngân hàng, không thuyết minh hoặc thuyết minh không rõ ràng các số liệu trong báo cáo tài chính, trì hoãn hoặc không hợp tác để thực hiện kiểm tra thường xuyên của ngân hàng, thiếu đảm bảo nợ vay do sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn để đầu tư trung dài hạn hoặc trang trải cho các khoản kinh doanh thua lỗ...

NHNo&PTNT Việt Nam cần xây dựng Hệ thống cảnh báo sớm: Xây dựng hệ thống cảnh báo sớm bao gồm những nội dung cơ bản là:

- Những dấu hiệu cảnh báo sớm;
- Xây dựng kế hoạch hành động phù hợp đặc điểm của từng khoản nợ có vấn đề;
- Nhiệm vụ của bộ máy từ cán bộ tín dụng đến lãnh đạo cấp cao của NHNo&PTNT Việt Nam trong phê duyệt, thực hiện kế hoạch hành động đối với khoản nợ có vấn đề.

Mục tiêu của ngân hàng trong việc xử lý các khoản vay có vấn đề là tối đa hoá tỷ lệ thu hồi các khoản vay này, để thực hiện tốt mục tiêu này bộ phận quản lý rủi ro cần phải thực hiện tốt các nội dung sau:

- Luôn giữ vững mục tiêu, tận dụng mọi cơ hội để tận thu mọi nguồn vốn đã cho vay.
- Nắm bắt ngay, chính xác thực trạng và rủi ro của khoản vay, phân tích nguyên nhân đưa đến khoản vay có vấn đề từ đó đề ra giải pháp, các ràng buộc đối với khách hàng vay như cắt giảm chi phí, tăng dòng tiền, xử lý tài sản bảo đảm... làm giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng, tỷ lệ thu hồi đối với khoản vay.

- Giám sát thường xuyên, chặt chẽ để có thể phát hiện kịp thời mọi vấn đề phát sinh liên quan đến khoản vay, kiểm soát mọi nguồn thu, tài sản bảo đảm mà khách hàng cam kết dùng để trả nợ vay ngân hàng.

- Cân nhắc và dự đoán toàn bộ những khả năng có thể xảy ra đối với khoản vay để tìm giải pháp cụ thể, thích hợp, hạn chế thấp nhất mức độ tổn thất cho khoản vay.

3.4.4. Đo lường rủi ro hiện tại và tương lai để có giải pháp hạn chế và giảm thấp rủi ro:

Xác định những rủi ro hiện tại và tương lai trong các sản phẩm tín dụng, các kênh tín dụng, các nhóm khách hàng, các đối tượng vay nói chung và hoạt động tín dụng của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam theo các yếu tố tạo nên rủi ro tín dụng để có các giải pháp hạn chế và giảm thấp rủi ro tín dụng phù hợp.

Đo lường rủi ro là điều mà tất cả những nhà quản lý ngân hàng rất quan tâm, vì nếu đo lường được thì việc phòng ngừa trở nên dễ dàng hơn. Đo lường rủi ro trong hoạt động ngân hàng được thể hiện trên 2 phương diện:

Một là, đo lường hay xác định số thiệt hại do rủi ro gây ra, phản ánh hậu quả rủi ro được xác định khi rủi ro đã xảy ra. Số này có thể là số tuyệt đối, hoặc số tương đối theo các tiêu thức khác nhau như giá trị thiệt hại, số lần bị rủi ro, tỉ lệ tài sản bị rủi ro... Sau một thời gian nhất định, các con số phản ánh rủi ro trong kỳ có thể như sau:

$$\frac{\text{Tổng giá trị tài sản bị rủi ro kỳ báo cáo}}{\text{rủi ro}} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản bị thiệt hại}}{\text{rủi ro mỗi lần trong kỳ}} \quad (1.33) [26]$$

$$\frac{\text{Tổng \% tài sản bị trích rủi ro}}{\text{trích rủi ro}} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản rủi ro trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị các tài sản có sinh lời trong kỳ}} \quad (1.34) [26]$$

Đây là hai công thức xác định tài sản bị rủi ro đã xảy ra. Theo quan điểm xác suất thống kê, chúng ta có thể lượng hoá được khả năng bị rủi ro của mỗi loại tài sản có của ngân hàng.

Hai là, đo lường khả năng bị rủi ro (xác suất bị rủi ro) dựa vào công thức tính xác suất của một biến cố ngẫu nhiên theo quan điểm thống kê, xác định xác suất rủi ro tín dụng ngân hàng như sau:

$$P_{\text{rủi ro}} = \frac{\text{Số món cho vay bị rủi ro trong kỳ báo cáo}}{\text{Tổng số lần vay trong kỳ báo cáo}} \times 100\% \quad (1.35)$$

[28]

hoặc:

$$P_{\text{rủi ro}} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản rủi ro}}{\text{Tổng giá trị các món cho vay trong kỳ}} \times 100\% \quad (1.36)$$

[28]

Đồng thời, theo Basel II [12, tr.118] còn có thể tính xác suất rủi ro dự kiến, hay tổn thất dự kiến EL (Expected Loss) theo khả năng vỡ nợ PD (Probability of Default) với mức độ tổn thất khi vỡ nợ LGD (Loss Given Default) theo công thức sau:

$$EL = \text{Giá trị khoản vay} \times PD \times LGD \quad (1.37) \quad [28]$$

Theo các công thức này, nếu mỗi món cho vay coi như thực hiện một phép thử và nếu có số liệu thống kê rủi ro đầy đủ, chúng ta có thể xác định được một cách tương đối chính xác xác suất bị rủi ro của từng loại tài sản của ngân hàng trong từng thời kỳ, từng loại hình tín dụng, từng lĩnh vực đầu tư... Điều này có ý nghĩa rất quan trọng dưới các giác độ:

- Trên cơ sở xác suất rủi ro đã tính toán, ngân hàng có thể xây dựng cơ cấu lãi suất cho phù hợp đảm bảo kinh doanh có lãi. Bởi vì, lợi nhuận ngân hàng thu được trên cơ sở lãi cho vay, lãi suất này phải đảm bảo chi trả phần tiền lãi đi vay, chi phí quản lý ngân hàng, bù đắp được rủi ro và có lãi. Đối với mỗi tài sản có của ngân hàng, nếu mức độ rủi ro cao, độ an toàn thấp thì lãi suất của chúng phải cao hơn.

- Trên cơ sở xác suất rủi ro, ngân hàng có chiến lược quản lý các tài sản có và tài sản nợ thích hợp, đảm bảo khả năng thanh toán.

- Dựa vào xác suất rủi ro của từng loại tài sản có, người ta xây dựng các hệ số rủi ro của từng loại tài sản làm cơ sở tính hệ số an toàn vốn của ngân hàng hoặc làm cơ sở để tính phí bảo hiểm cho từng loại tài sản.

3.4.5. Xây dựng mô hình quản lý tín dụng tập trung:

Việc xây dựng mô hình này sẽ giúp NHNo&PTNT Việt Nam khai thác thông tin tín dụng được đầy đủ, kiểm tra và giám sát hoạt động tín dụng từ Trụ sở chính đồng thời giúp dự báo, phòng ngừa rủi ro từ xa. Đặc biệt triển khai 1 cách đồng bộ hệ thống phần mềm quản trị thông tin ngân hàng và phần mềm tin học ngân hàng. Từ đó mới đảm bảo dữ liệu được quản lý, xử lý tập trung, nâng cao hiệu quả và chất lượng thông tin.

Trong mô hình quản lý tín dụng tập trung, Trung tâm Điều hành thực hiện chức năng quản lý và kiểm soát tín dụng trực tuyến thông qua hệ thống IPCAS (Phần mềm hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán do World Bank tài trợ). Đây là một trong những điều kiện cần thiết để NHNo&PTNT Việt Nam thực hiện tái cấu trúc ngân hàng theo mô hình ngân hàng hai cấp. Trong đó, đặc biệt quan trọng là khả năng kiểm soát tín dụng tập trung và khả năng cho vay trực tiếp của Trung tâm Điều hành theo những yêu cầu thực tế. Tuy nhiên, phần mềm này còn chưa được triển khai đồng bộ ở toàn bộ các chi nhánh trên cả nước. Do vậy, chưa khai thác được hết ưu điểm của phần mềm này trong quản trị rủi ro nói chung và quản trị rủi ro tín dụng nói riêng.

Cũng theo mô hình này, việc kiểm soát cho hạn mức cho vay đối với từng chi nhánh trong hệ thống cũng được giải quyết đáng kể bao gồm: hạn mức cho vay theo ngành, theo lĩnh vực hoạt động, hạn mức cho vay theo từng khách hàng cụ thể. Có như vậy mới giảm thiểu được rủi ro có thể xảy ra khi cả hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam đầu tư quá lớn vào một lĩnh vực sản xuất hay một khách hàng lớn.

3.4.6. Thay đổi cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng nhiệm vụ đáp ứng yêu cầu quản lý rủi ro tín dụng:

Về cơ bản, cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của bộ phận tín dụng tối thiểu đáp ứng:

- Bộ phận quản lý rủi ro độc lập đứng đầu bởi một trưởng khối có chức vụ Phó Tổng giám đốc, không chịu trách nhiệm về kinh doanh và các trách nhiệm khác, ngoại trừ quản lý rủi ro, tại bất kỳ nơi nào có thể rủi ro tại Hội sở chính cũng như toàn bộ các chi nhánh.

- Khởi tạo tín dụng (quan hệ khách hàng) phải được phân tách hoàn toàn với chức năng quản lý rủi ro tín dụng và tác nghiệp

- Tập trung các chức năng tái thẩm định cho Giám đốc (hoặc Trưởng phòng) quản lý rủi ro tín dụng.

- Tại chi nhánh, thiết lập bộ phận Quản lý rủi ro báo cáo trực tiếp cho Ủy ban Quản lý rủi ro tín dụng tại Trụ sở chính.

- Xây dựng chức năng quản lý nợ độc lập, giám sát, thu nợ được thực hiện bởi bộ phận quản lý nợ.

- Đối với các khoản tín dụng có giá trị rủi ro thấp, việc phê duyệt nên được thực hiện bởi 02 cán bộ trong phạm vi tiêu chí cho vay đã xây dựng, không cần sự can thiệp của bộ phận quản lý rủi ro.

- Tất cả các khoản vay phải được phê duyệt ít nhất bởi:

+ Phòng Dịch vụ và Marketing (bộ phận quan hệ khách hàng), trong việc chấp nhận rủi ro.

+ Cán bộ rủi ro cấp cao, để khẳng định các rủi ro liên quan đã được đánh giá và các đề xuất tín dụng là phù hợp với chính sách và khẩu vị rủi ro đã xây dựng của ngân hàng

Tuy nhiên, để có giai đoạn chuẩn bị cho quá trình thay đổi cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận liên quan trực tiếp đến tín dụng, tác giả đề xuất giai đoạn triển khai như sau:

** Giai đoạn quá độ từ nay đến 2012:* Mục tiêu đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý rủi ro tại Trụ sở chính và các chi nhánh, đáp ứng yêu cầu chức năng nhiệm vụ hiện nay.

- Cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ giữ nguyên như hiện nay.

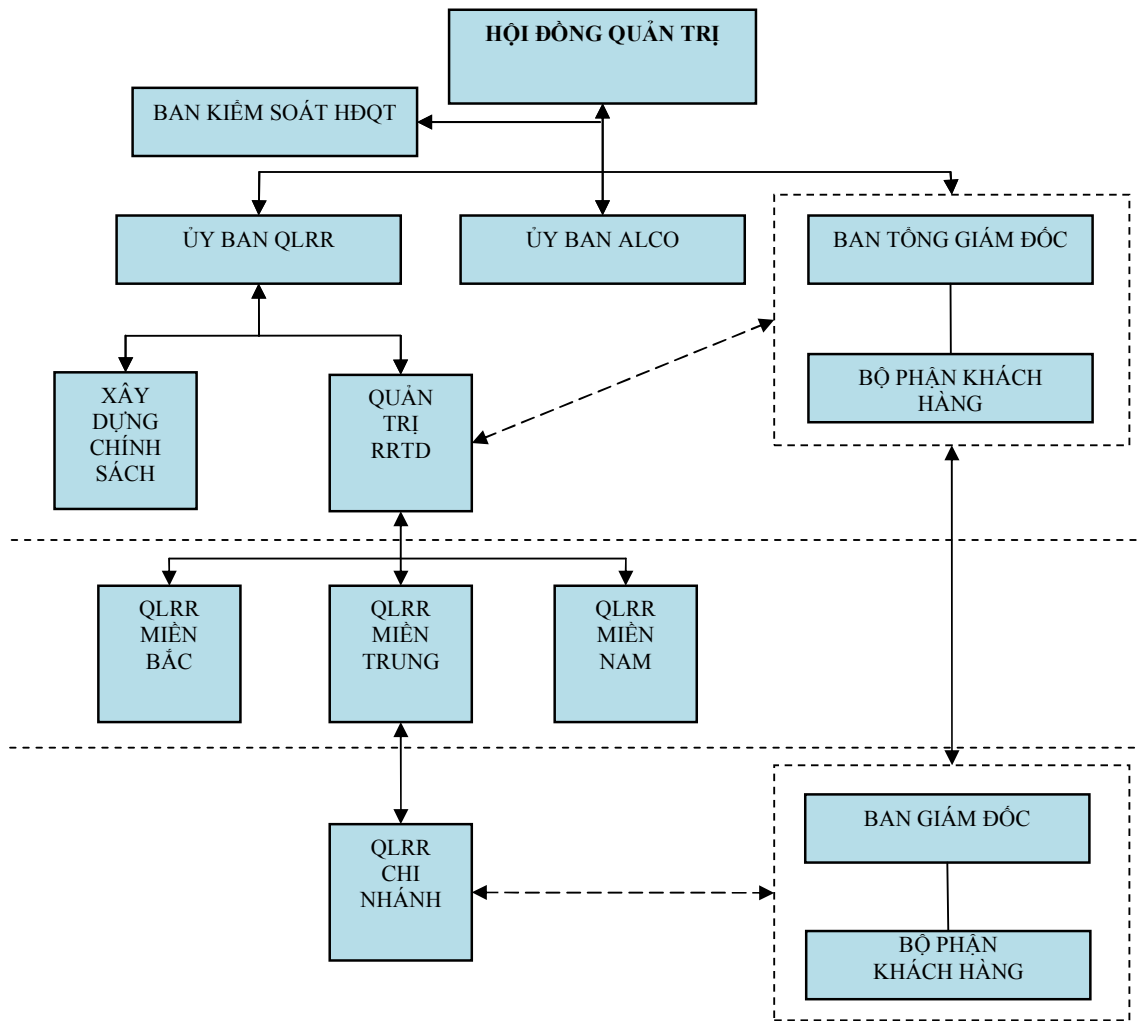
- Thực hiện luân chuyển cán bộ, lãnh đạo giữa hai bộ phận Dịch vụ và Marketing và phòng quản lý rủi ro để đào tạo cán bộ quản lý rủi ro.

- Tiêu chuẩn hóa lại cán bộ thuộc bộ phận quản lý rủi ro: ít nhất 3 năm kinh nghiệm làm công tác tín dụng, quan hệ khách hàng. Thực hiện sàng lọc lại cán bộ, nếu không đáp ứng đủ điều kiện thì điều chuyển bộ phận khác.

- Tập huấn nghiệp vụ, kỹ năng quản lý rủi ro tín dụng cho toàn bộ cán bộ, lãnh đạo của bộ phận quản lý rủi ro tín dụng (việc này cần làm ngay trong năm 2010).

** Giai đoạn phát triển và tiến dần thông lệ quản lý rủi ro (sau năm 2012 – khi modul quản lý rủi ro hoàn thiện và đi vào hoạt động):* Thay đổi cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ bộ máy quản lý khách hàng, bộ máy quản lý rủi ro, bộ phận quản lý rủi ro là bộ phận phê duyệt và đề xuất phê duyệt giới hạn tín dụng.

Qua nghiên cứu kinh nghiệm của NHTM trên thế giới và thực tiễn hoạt động của NHNo&PTNT Việt Nam, để bảo đảm phát huy hiệu lực, hiệu quả của công tác quản trị rủi ro tín dụng trong toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, tác giả đề xuất cơ cấu mô hình tổ chức bộ phận quản lý rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam như sau:



Sơ đồ 3.1. Mô hình tổ chức hoạt động quản trị rủi ro tín dụng

Ghi chú:

- Đường → Biểu thị cho quan hệ điều hành, quản lý trực tiếp.
- Đường ⇄ Biểu thị cho quan hệ phối hợp kiểm tra, giám sát.

Dưới đây là những đề xuất về trách nhiệm liên quan tới quản trị rủi ro tín dụng có thể phân công cho các bộ máy của mô hình tín dụng nêu trên cụ thể như sau:

a/ Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị chịu trách nhiệm cuối cùng về tính đúng đắn của hoạt động tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam bao gồm việc đề ra chiến lược,

mục tiêu và hành động của Ban Tổng Giám đốc. Những trách nhiệm tín dụng cụ thể bao gồm:

- Phê duyệt, phổ biến và đánh giá lại thường xuyên chiến lược tín dụng như là một phần trong chiến lược và mục tiêu kinh doanh của Ngân hàng.

- Phê duyệt chính sách tín dụng trong đó có hướng dẫn cơ bản cho việc cấp tín dụng.

- Phê duyệt phương cách tổ chức hoạt động tín dụng của Ngân hàng, bao gồm cơ cấu các ủy ban và phân cấp thẩm quyền.

- Phê duyệt các loại hình cho vay và các sản phẩm tín dụng.

- Đảm bảo lựa chọn và đề cử một ban quản lý đủ trình độ để quản lý hoạt động tín dụng.

- Xem xét những rủi ro tín dụng chủ yếu, các xu hướng diễn biến về chất lượng của danh mục tín dụng và tính đầy đủ của các khoản dự phòng các khoản nợ khó đòi

- Xem xét những báo cáo định kỳ của Ban điều hành và thanh tra, những nhà lập chính sách/ giám sát viên và kiểm toán viên nội bộ cũng như bên ngoài, nhằm đảm bảo tính tuân thủ và hiệu quả hoạt động của các chính sách cũng như quy trình tín dụng của Ngân hàng.

b/ Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm thực hiện chiến lược tín dụng đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt và chịu trách nhiệm tiến hành các hoạt động tín dụng, bao gồm:

- Đảm bảo cho các hoạt động tín dụng của ngân hàng tuân thủ những chiến lược đã xác định.

- Điều hành trực tiếp bộ phận quan hệ khách hàng, bộ phận thực hiện việc bán tất cả sản phẩm của Ngân hàng.

- Đảm bảo sự phát triển nhân lực và các chiến lược đào tạo khi cần thiết.

3.4.7. Ban hành quy trình tín dụng theo hướng phân rõ trách nhiệm từng khâu nghiệp vụ:

NHNo&PTNT Việt Nam cần phải có quy trình rõ ràng trong việc phê duyệt các khoản tín dụng mới cũng như sửa đổi, gia hạn và tái tài trợ các khoản tín dụng hiện tại.

Ban hành một quy trình tín dụng theo hướng phân rõ trách nhiệm, quyền hạn từng khâu nghiệp vụ nhằm hạn chế tình trạng mang tính hình thức, sơ sài dẫn đến làm sai qui trình, thủ tục cho vay hoặc vì động cơ vụ lợi trước mỗi khoản vay, đồng thời nâng cao ý thức tuân thủ qui định của NHNN về cho vay và chấp hành đầy đủ qui trình tín dụng. Trong đó, chú trọng khâu thẩm định; tính toán, xác định kỳ hạn trả nợ - những khâu này rất quan trọng, nếu làm tốt nó không những giúp người làm tín dụng đưa ra quyết định đầu tư chuẩn xác, hiệu quả mà còn tạo được sự tương đồng giữa kỳ hạn trả nợ (gốc, lãi) và nguồn thu của người vay.

Có rất nhiều ngân hàng thực hiện quy trình tín dụng “ba tay” trong việc xét duyệt cho vay. Quy trình này đã đạt được rất nhiều hiệu quả trong công tác quản trị rủi ro tín dụng. Theo đó, mỗi món vay sẽ được thực hiện thông qua 3 bộ phận: Bộ phận Tín dụng, bộ phận Quản trị rủi ro và bộ phận quản lý tín dụng. Ba bộ phận này độc lập với nhau trong các quyết định cho vay. Bộ phận tín dụng là nơi nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng. Sau khi xem xét, thẩm định sẽ lập báo cáo thẩm định gửi bộ phận quản trị rủi ro. Bộ phận quản trị rủi ro trên cơ sở hồ sơ của bên tín dụng đưa sang kết hợp với các thông tin thu thập được sẽ tiến hành tái thẩm định. Mỗi đề xuất cấp tín dụng cần được phân tích cẩn thận bởi nhân viên phân tích tín dụng có năng lực, có chuyên môn phù hợp với quy mô và độ phức tạp của giao dịch. Nếu đồng ý cho vay sẽ chuyển sang bộ phận quản lý tín dụng để giải ngân và thu nợ.

Như trong chương 2 đã đề cập tới, hiện tại quy trình tín dụng của NHNo& PTNT Việt Nam còn một số tồn tại, làm cho việc kiểm soát rủi ro

chưa được phát huy. Do vậy, NHNo&PTNT Việt Nam cần thực hiện quy trình tín dụng “ba tay” nhằm bảo đảm chọn lựa được những món vay an toàn và hiệu quả hơn.

Quy trình tín dụng được đề cập ở đây bao gồm cả quy trình cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Quy trình này phải được xây dựng cụ thể các bước thực hiện; nhiệm vụ của mỗi cấp, mỗi cá nhân, bộ phận; hồ sơ xin cơ cấu lại thời hạn trả nợ; điều kiện, nguyên nhân nào mới được cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ, số lần xét cho cơ cấu, đặc biệt, có được cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, hoặc điều chỉnh kỳ hạn trả nợ mấy lần khi khách hàng không thực hiện trả nợ theo cam kết của các kỳ hạn trước... Bên cạnh đó, qui định cũng phải xác định rõ trách nhiệm và xử lý nghiêm minh đối với những cá nhân có liên quan đến việc thực hiện cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ cố ý làm sai qui trình, thủ tục, gây tăng nguy cơ rủi ro.

Trước khi quyết định cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ, cán bộ tín dụng không chỉ căn cứ vào đơn xin cơ cấu của khách hàng vay mà phải yêu cầu khách hàng gửi kèm các tài liệu chứng minh nguyên nhân không trả nợ đúng hạn, khả năng trả nợ trong thời gian xin cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Trên cơ sở các tài liệu của khách hàng, cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra tình hình tài chính (phân tích công nợ, nguồn và khả năng thanh toán nợ của khách hàng). Xem xét kỹ khả năng phát huy hiệu quả của dự án, năng lực hoạt động của dự án so với công suất thiết kế (nếu là khoản vay trung, dài hạn) và những lý do làm ảnh hưởng nguồn trả nợ; kiểm tra nguyên nhân xin cơ cấu lại thời hạn trả nợ; xem xét khách hàng có đảm bảo được khả năng trả nợ trong các kỳ hạn tiếp theo (nếu là điều chỉnh kỳ hạn trả nợ) hoặc trong một khoảng thời gian nhất định sau thời hạn cho vay (nếu gia hạn nợ) hay không; phân tích những tác động gây ảnh hưởng bất lợi do phải kéo dài thời gian cho vay. Đặc biệt, không cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ đối với mọi trường hợp do nguyên nhân

chủ quan như: khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, thường xuyên vi phạm hợp đồng tín dụng, ý thức trả nợ kém...

3.4.8. Nâng cao chất lượng hoạt động kiểm tra, tăng cường công tác kiểm tra kiểm toán nội bộ:

NHNo&PTNT Việt Nam cần thiết lập một cơ chế kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng của mình một cách có hiệu quả để giám sát sự vận động của vốn tín dụng từ khi cho vay đến khi thu hồi được hết nợ từ khách hàng.

Kết hợp việc kiểm tra kiểm soát nội bộ với việc đào tạo nghiệp vụ kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng đối với cán bộ làm công tác tín dụng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro.

Để góp phần nâng cao vai trò và hiệu quả đồng vốn tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam, cần phải có một cơ chế kiểm tra kiểm soát chặt chẽ từ khâu xem xét cho vay đến khi khách hàng vay đã hoàn trả hết nợ. Qua kiểm soát chặt chẽ có thể biết được việc cho vay có đúng mục đích không, có đạt hiệu quả như mong đợi không. Ngoài ra, qua kiểm tra kiểm soát cũng có thể phát hiện ra các vướng mắc về quy trình nghiệp vụ, từ đó có những nghiên cứu điều chỉnh sao cho phù hợp với thực tiễn. Đồng thời, qua kiểm tra có thể ngăn chặn kịp thời các hiện tượng làm sai, mưu lợi cá nhân... để nhằm ngày càng làm trong sạch chất lượng tín dụng NHNo&PTNT Việt Nam. Việc kiểm tra kiểm soát tín dụng phải được tiến hành một cách thường xuyên, rộng khắp không chỉ là kiểm tra trong nội bộ từng chi nhánh, mà Trung tâm Điều hành sẽ tổ chức các đoàn kiểm tra đi kiểm tra tất cả các chi nhánh hoặc tổ chức kiểm tra chéo giữa các chi nhánh với nhau. Có như vậy mới bảo đảm kết quả kiểm tra được khách quan và có hiệu quả.

3.4.9. Xây dựng và thực hiện thống nhất hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng:

Xây dựng và thực hiện thống nhất hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng để đánh giá rủi ro tiềm ẩn của từng khoản tín dụng trên cơ

sở hệ thống các chỉ tiêu định lượng và định tính liên quan đến khách hàng vay.

Để thực hiện quản trị rủi ro tín dụng, Ủy ban Basel II cho phép các ngân hàng lựa chọn giữa “phương pháp dựa trên đánh giá tiêu chuẩn” và “phương pháp dựa trên đánh giá nội bộ”. Đến nay, hầu hết các ngân hàng đều đang xây dựng phương pháp đánh giá nội bộ, đây chính là nòng cốt của quản trị rủi ro tín dụng. Phương pháp đánh giá nội bộ hay còn gọi là xếp loại nội bộ, về cơ bản có 2 công cụ chính là xếp loại tín dụng (credit rating) đối với khách hàng là doanh nghiệp và chấm điểm tín dụng (credit scoring) đối với khách hàng cá nhân. Về bản chất, cả 2 công cụ đều làm nhiệm vụ định hạng (hay xếp loại) tín dụng đối với khách hàng vay. Điểm khác nhau cơ bản là ở chỗ chấm điểm tín dụng chỉ áp dụng trong hệ thống ngân hàng để đánh giá mức độ rủi ro tín dụng đối với khoản vay của doanh nghiệp nhỏ và cá nhân. Chấm điểm tín dụng chủ yếu dựa vào thông tin phi tài chính và tình hình hoạt động của người vay, bởi những khó khăn trong khâu thu thập thông tin tài chính đối với doanh nghiệp nhỏ và cá nhân. Các thông tin cần thiết trong đơn xin vay cùng với các thông tin khác về khách hàng do ngân hàng thu thập sẽ được nhập vào máy tính, thông qua hệ thống thông tin tín dụng để phân tích, xử lý bằng một phần mềm cho điểm. Kết quả sẽ đưa ra một con số- điểm tín dụng- chỉ mức độ rủi ro tín dụng của người vay. Hiệu quả sử dụng kỹ thuật này rất cao, giúp ích đặc lực cho việc quản trị rủi ro đối với khách hàng vay là doanh nghiệp nhỏ và cá nhân. Do các doanh nghiệp nhỏ và cá nhân thường không có báo cáo tài chính hoặc báo cáo không đầy đủ, thiếu tài sản thế chấp, thông tin thiếu nên họ thường khó khăn trong việc tiếp cận với ngân hàng. Công cụ này giúp cho việc đánh giá loại khách hàng này dễ dàng, nhanh chóng hơn và nếu độ rủi ro trong giới hạn cho phép thì họ thuận lợi nhiều trong việc vay vốn ngân hàng.

Trong khi đó, xếp loại tín dụng được áp dụng đối với doanh nghiệp lớn đã có lịch sử lâu đời hàng trăm năm, có cơ sở lý luận vững chắc và có số liệu thống kê tích lũy nhiều thời kỳ phục vụ cho kỹ thuật xếp loại. Do doanh nghiệp lớn thường có đầy đủ các báo cáo tài chính nên việc xếp loại tín dụng chủ yếu dựa vào các chỉ tiêu tài chính. Xếp loại tín dụng được áp dụng rộng rãi hơn, không những trong hoạt động ngân hàng, kinh doanh chứng khoán mà còn trong kinh doanh thương mại, đầu tư, giúp các doanh nghiệp lựa chọn bạn hàng, chọn đối tác đầu tư, liên doanh...

Theo kinh nghiệm của ngân hàng các nước trong khu vực, để có một hệ thống xếp loại rủi ro tín dụng hiệu quả, sau bước xếp loại người vay, cần phải tiến hành xếp loại rủi ro các phương tiện tín dụng của người vay (chẳng hạn như khoản vay). Việc xếp loại người vay sẽ cho biết khả năng vỡ nợ của người vay hoặc một nhóm người vay trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của mình trong điều kiện kinh doanh bình thường. Còn việc xếp loại phương tiện tín dụng cho thấy những tổn thất ước tính của chính phương tiện tín dụng đó (khoản vay đó). Nếu kết hợp cả hai tầng xếp loại này thì vấn đề quản trị rủi ro tín dụng có thể giải quyết tương đối triệt để.

Sau khi xếp hạng khách hàng, cần có chính sách đối xử với khách hàng một cách cụ thể: chính sách về lãi suất, chính sách về tín dụng, về tài sản bảo đảm... phù hợp với từng hạng khách hàng. Ngoài ra, theo kinh nghiệm của ngân hàng các nước trong khu vực, để có một hệ thống xếp loại rủi ro tín dụng hiệu quả, sau bước xếp loại người vay, cần phải tiến hành xếp loại rủi ro các phương tiện tín dụng của người vay (chẳng hạn như khoản vay). Việc xếp loại người vay sẽ cho biết khả năng vỡ nợ của người vay hoặc một nhóm người vay trong việc thực hiện nghĩa vụ trả trả nợ của mình trong điều kiện kinh doanh bình thường. Còn việc xếp loại phương tiện tín dụng cho thấy những tổn thất ước tính của chính phương tiện tín dụng đó (khoản vay đó).

Nếu kết hợp cả hai tầng xếp loại này thì vấn đề quản trị rủi ro tín dụng có thể giải quyết tương đối triệt để.

Thực hiện Điều 7 Quyết định 493, dự kiến 2012, NHNo&PTNT Việt Nam sẽ chính thức áp dụng phương pháp phân loại nợ theo phương pháp định tính. Căn cứ vào kết quả của hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, các khoản nợ của khách hàng sẽ được phân loại vào các nhóm tương ứng sau:

Xếp hạng khách hàng theo hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ	Phân loại nhóm nợ	Nhóm nợ
AAA	<i>Nợ đủ tiêu chuẩn</i>	<i>Nhóm 1</i>
AA		
A		
BBB	<i>Nợ cần chú ý</i>	<i>Nhóm 2</i>
BB		
B	<i>Nợ dưới tiêu chuẩn</i>	<i>Nhóm 3</i>
CCC		
CC		
C	<i>Nợ nghi ngờ</i>	<i>Nhóm 4</i>
D	<i>Nợ có khả năng mất vốn</i>	<i>Nhóm 5</i>

3.4.10. Hoàn chỉnh và nâng cao chất lượng trung tâm thông tin tín dụng khách hàng:

Bảo đảm hệ thống thông tin khách hàng (CIC) phải được cập nhật nhanh nhất, đầy đủ nhất, chính xác nhất để phục vụ cho việc thẩm định, xét duyệt cấp tín dụng. Có như vậy, mới bảo đảm hạn chế được rủi ro tín dụng cho toàn bộ hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

- Cần áp dụng phần mềm hỗ trợ để ngăn chặn được tình trạng khách hàng đang có nợ quá hạn tại chi nhánh này nhưng lại đi vay ở chi nhánh khác trong hệ thống ngân hàng nông nghiệp. Muốn vậy, trung tâm thông tin phải đưa ra chính xác và đầy đủ những khách hàng đang có nợ quá hạn tại hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam và các tổ chức tín dụng khác.

- Cần thiết lập mối quan hệ chặt chẽ, thường xuyên, hiệu quả với Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN, của các NHTM khác, cũng như khai thác

thông tin phòng ngừa rủi ro qua các nguồn khác , kể cả ở nước ngoài để cung cấp cho các chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.

3.4.11. Thiết lập quỹ dự phòng cho những khoản nợ khó đòi, nợ quá hạn và tích cực xử lý nợ xấu, nợ quá hạn:

Trên thực tế, việc thiết lập quỹ dự phòng đã được thực hiện tại NHNo&PTNT Việt Nam. Tuy nhiên, ngân hàng chưa có những hướng dẫn cụ thể để các chi nhánh thực hiện điều này có thể dẫn đến việc ngân hàng lập dự phòng không chính xác và ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do vậy, giải pháp trên đòi hỏi ngân hàng phải hoàn thiện quy định hướng dẫn về phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro sao cho phù hợp với quy định của NHNN và thực tế tình trạng nợ xấu tại ngân hàng hiện nay.

Ngoài việc đưa ra những phương pháp để phòng ngừa rủi ro, trong công tác quản trị rủi ro tín dụng còn phải kiểm soát rủi ro ở mức có thể chấp nhận được. Một biểu hiện về lượng trong rủi ro tín dụng chính là nợ quá hạn, nợ xấu ngày càng cao. Bởi vậy, Trung tâm điều hành NHNo&PTNT Việt Nam cần thành lập và duy trì hoạt động của Bộ phận xử lý nợ quá hạn (có thể gọi là Ban Xử lý nợ) để có thể ban hành những văn bản hướng dẫn các chi nhánh phân tích và tìm biện pháp để xử lý nợ xấu, nợ quá hạn nhằm bảo đảm an toàn cho hoạt động của các Chi nhánh. Tùy theo từng nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng mà có những biện pháp thích hợp tháo gỡ khó khăn cho khách hàng cũng như tạo điều kiện để ngân hàng thu hồi được vốn vay. Hàng tháng, cán bộ thuộc Ban Xử lý nợ quá hạn tiến hành.

3.4.12. Ứng dụng đầy đủ và đồng bộ công nghệ thông tin hiện đại trong hoạt động tín dụng

Tín dụng hiện đại sử dụng thông tin đa dạng, trực tuyến và tập trung. Với hệ thống công nghệ xử lý tập trung sẽ giúp các cấp lãnh đạo và Trung tâm Điều hành kiểm soát được chất lượng và hiệu quả trong đầu tư tín dụng cũng như chấp hành các định hướng và mục tiêu tín dụng được đề ra cho từng

thời kỳ của từng chi nhánh và toàn hệ thống; ngoài ra, cũng giúp đội ngũ cán bộ tín dụng có đủ thông tin để tham mưu trong quyết định cho vay như thông tin về khách hàng, thông tin về rủi ro và cạnh tranh ngành, rủi ro về thị trường...

Muốn kiểm soát được các luồng thông tin của khách hàng vay vốn tại NHNo một cách kịp thời, đầy đủ, rất cần thiết phải tiếp tục triển khai chương trình IPCAS tới tất cả các chi nhánh chưa sử dụng chương trình này.

Ngoài ra, cần quan tâm hơn nữa đến việc cung cấp đầy đủ trang thiết bị, máy vi tính cho những chi nhánh ở địa bàn miền núi, các vùng xa xôi hẻo lánh, những nơi kém phát triển... kết hợp với việc cử cán bộ tới những chi nhánh này để triển khai, đào tạo giúp chi nhánh sử dụng máy móc vào phục vụ hoạt động của mình.

3.4.13. Tập trung xử lý nợ tồn đọng, nợ khó đòi và nợ quá hạn:

Các món nợ của khách hàng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của chi nhánh, cần phải có các giải pháp giảm những khoản nợ tồn đọng, nợ quá hạn. Đó là thường xuyên định kỳ tiến hành phân tích đánh giá những khoản nợ tồn đọng, quá hạn, tìm rõ nguyên nhân để có giải pháp thu hồi nợ cho phù hợp.

- Thực hiện các biện pháp thu hồi nợ quá hạn. Đối với các khoản nợ quá hạn bình thường, cán bộ tăng cường đôn đốc, thu hồi nợ kết hợp với việc kiểm tra tình hình sử dụng vốn, tình hình tài chính, tình hình tài sản đảm bảo. Đồng thời cần có biện pháp thích hợp để giúp đỡ khách hàng giải quyết khó khăn về tài chính, trả nợ ngân hàng, tạm hoãn thu lãi định kỳ các khoản nợ đã chuyển quá hạn do chậm trả một phần gốc hoặc lãi theo điều 22 Quy định 1627. Còn các khoản nợ khó đòi trên 6 tháng có nguy cơ rủi ro cần thực hiện việc đôn đốc thu hồi nợ qua nhiều bước, kiểm tra quy trách nhiệm.

- Thực hiện các biện pháp xử lý nợ thích hợp đối với từng khoản vay. Các biện pháp xử lý nợ theo quy định của ngân hàng cấp trên bao gồm:

+ Điều chỉnh kỳ hạn nợ : trường hợp khách hàng có nợ quá hạn hoặc không trả được nợ đến hạn do các khó khăn khách quan, nếu xác định lại kỳ hạn nợ, khách hàng có thể ổn định được sản xuất, trả được nợ thì ngân hàng có thể xem xét điều chỉnh lại kỳ hạn nợ.

+ Miễn giảm tiền vay đối với khách hàng bị tổn thất tài sản hình thành từ vốn vay do các nguyên nhân khách quan nhằm giảm bớt khó khăn về tài chính cho khách hàng có điều kiện lập lại quan hệ tín dụng bình thường.

+ Các khách hàng có nợ quá hạn do nguyên nhân bất khả kháng có khả năng trả nợ và cần vốn để khôi phục sản xuất kinh doanh, ngân hàng có thể xem xét tạm khoan nợ cũ.

+ Các khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng tùy vào mức độ vi phạm ngân hàng có thể tạm ngừng cho vay, chấm dứt cho vay hoặc khởi kiện trước pháp luật.

- Khai thác các tài sản đảm bảo nợ vay. Trước hết phải rà soát lại toàn bộ hồ sơ, thủ tục đảm bảo tiền vay của các khoản nợ quá hạn, từ đó có biện pháp bổ sung, hoàn chỉnh, đảm bảo hợp lệ, hợp pháp, đầy đủ để tạo điều kiện cho việc xử lý. Tiến hành các bước và biện pháp xử lý tài sản phù hợp với thực trạng từng trường hợp cụ thể, trên cơ sở các quy định tại Nghị định 178 và các văn bản khác có liên quan.

- Phối hợp với các ngành có liên quan, với cấp uỷ, với chính quyền địa phương để xử lý nợ khó đòi, nợ quá hạn.

3.4.14. Sử dụng các công cụ tín dụng phái sinh:

Tuy các tên các công cụ phái sinh còn chưa phát triển ở Việt Nam nhưng trong những năm gần đây nhiều ngân hàng trên thế giới đã áp dụng công cụ tài chính mới này để hạn chế rủi ro tín dụng, đồng thời tạo thêm thu nhập cho ngân hàng từ lệ phí thu được. Các công cụ tín dụng phái sinh bao gồm:

3.4.14.1. Chứng khoán hoá các khoản cho vay:

Chứng khoán hoá tài sản đòi hỏi ngân hàng phải dành riêng một nhóm các tài sản đảm bảo cho các khoản vay mua nhà thế chấp hoặc cho vay tiêu dùng và bán ra thị trường những chứng khoán được phát hành trên những tài sản đó. Khi tài sản được thanh toán, ngân hàng sẽ chuyển khoản thanh toán này cho người sở hữu những chứng khoán được mua bán tự do đó. Còn ngân hàng sẽ nhận lại phần vốn đã bỏ ra để có tài sản đó và sử dụng nguồn vốn này chi trả cho các chi phí hoạt động hay tạo ra những sản phẩm mới. Chứng khoán hoá các khoản vay giúp: cho phép thực hiện những yêu cầu đầu tư hay chi tiêu mới của ngân hàng, đảm bảo tính thanh khoản cho các khoản vay đóng băng; đồng thời ngân hàng có thể thu thêm khoản lệ phí qua việc quản lý những khoản vay được chứng khoán hoá.

Trong khi quản lý các khoản vay được chứng khoán hoá, ngân hàng có thể đưa những khoản cho vay này ra khỏi bảng cân đối kế toán, giúp loại trừ được rủi ro tín dụng có thể xảy ra.

3.4.14.2 Bán các khoản cho vay:

Đối tác mua các khoản cho vay chủ yếu là ngân hàng, quỹ hưu trí, công ty bảo hiểm, các công ty phi tài chính, các quỹ tương hỗ.

Bán các khoản cho vay tức là chuyển nợ của người mua hàng từ người bán hay cung ứng dịch vụ sang công ty mua nợ. Công ty mua nợ sẽ đảm bảo việc thu nợ, họ có thể trả trước thời hạn toàn bộ hay một phần các khoản nợ của người mua cùng một khoản hoa hồng và phí thu nợ. Mọi rủi ro xảy ra đều do người tài trợ gánh chịu.

Thông đốc NHNN ban hành quy chế mua bán nợ đã tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng giải quyết vấn đề nợ tồn đọng phù hợp với cơ chế thị trường.

Hoạt động mua bán nợ không chỉ là một biện pháp xử lý nợ mà còn là một hình thức tín dụng mới nhằm đa dạng hoá các hoạt động tín dụng, tăng

cường khả năng cạnh tranh, tăng lợi nhuận. Mặt khác, các chủ thể tiến hành mua bán nợ trên thị trường hoạt động chuyên nghiệp, có nhiều lợi thế về thông tin, quy mô, không chịu áp lực từ mối quan hệ với khách hàng như ngân hàng nên công tác xử lý nợ xấu sẽ hiệu quả hơn.

Để thực hiện tốt biện pháp này, Agribank phải nhận thức rõ ràng vai trò tầm quan trọng, ích lợi của việc mua bán nợ, cụ thể hoá các quy định của pháp luật nhằm đưa ra quyết định đúng đắn để tiến hành việc mua bán nợ đúng pháp luật và hiệu quả.

Thành lập tổ chuyên trách về mua bán nợ để phân tích tình hình các khoản nợ và thị trường mua bán nợ giúp đưa ra các quyết định hợp lý.

3.4.14.3. Các công cụ tín dụng phái sinh khác:

- Hợp đồng quyền tín dụng: Đây là công cụ bảo vệ ngân hàng trước những tổn thất trong giá trị tài sản tín dụng. Khi chất lượng tín dụng của ngân hàng bị giảm sút hợp đồng quyền tín dụng sẽ giúp ngân hàng bù đắp các chi phí vay vốn. Nếu các khoản vay của khách hàng bị giảm giá hay không thể thanh toán, hợp đồng quyền tín dụng sẽ đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

- Nghiên cứu và áp dụng các nghiệp vụ hoán đổi hợp đồng tín dụng với các ngân hàng thương mại khác, bước đầu có thể trong phạm vi liên minh ngân hàng trong nước, sau đó phát triển rộng ra với tất cả các ngân hàng trong nước và nước ngoài để tăng tính thanh khoản của dư nợ tín dụng đồng thời có nguồn tài chính để chủ động ứng phó với những tổn thất khi nợ xấu phát sinh.

3.4.15. Xây dựng hệ thống báo cáo rủi ro tín dụng:

Cần xây dựng một hệ thống báo cáo theo chuẩn mực quốc tế nhằm phục vụ tốt cho công tác quản trị rủi ro tín dụng, góp phần hạn chế rủi ro, tổn thất cho ngân hàng. Qua tham khảo tài liệu từ các tổ chức quốc tế, Tôi mạnh dạn đề xuất khi xây dựng mẫu biểu báo cáo cần phải tập trung làm rõ một số nội dung như sau (*xem bảng 3.1 trang bên*).

Bảng 3.1. Các báo cáo về quản trị RRTD [36]

<i>Tên báo cáo</i>	<i>Mô tả</i>	<i>Mục tiêu</i>	<i>Định kỳ</i>	<i>Nguồn</i>
1. Cơ cấu danh mục				
Phân tích toàn bộ danh mục tín dụng theo các chỉ tiêu sau: * Chi nhánh * Dư nợ tín dụng * Loại hình khách hàng * Ngành hoạt động của khách hàng vay * Loại tài sản thế chấp * Thời gian đáo hạn ban đầu * Lãi suất * Quy mô khoản tín dụng * Xếp hạng bởi hệ thống tính điểm tín dụng * Số ngày quá hạn * Dự phòng đã lập * Các bên liên quan	Phân tích số dư danh mục tín dụng (cho các khoản trong và ngoài bảng cân đối kế hoạch) theo các tiêu chí chính một cách thường xuyên	* Cho thấy bức tranh tổng thể về các đặc tính chủ yếu của danh mục tín dụng * Chỉ ra các khu vực có thể có tập trung rủi ro trong danh mục tín dụng.	Hàng tháng	
2. Rủi ro tập trung tín dụng				
01 khách hàng lớn nhất 01 nhóm khách hàng lớn nhất	Số dư tín dụng của 10 khách hàng hoặc nhóm khách hàng lớn nhất	Phát hiện rủi ro tập trung vào một khách hàng hoặc một nhóm các khách hàng có quan hệ với nhau	Hàng tháng	IPCAS
Phân tích khả năng xuất hiện rủi ro tập trung tín dụng, ví dụ như: * Cho vay các DNNN theo ngành và sản phẩm * Cho vay các doanh nghiệp kinh doanh và chế biến theo loại sản phẩm	Phân tích số dư danh mục tín dụng (bao gồm các khoản mục trong và ngoài bảng cân đối kế toán) theo các đặc điểm đặc trưng để có thể phát hiện được rủi ro tập trung tín dụng			
3. Đánh giá rủi ro				
Số dư khoản cho vay còn tồn đọng do: * Các khoản cho vay phải gia hạn * Các khoản nợ xấu	Tóm tắt về các khoản nợ quá hạn	Làm nổi bật những thay đổi về giá trị nợ quá hạn để phân tích sâu hơn	Hàng tháng	IPCAS
Số dư các khoản chịu rủi ro= dư nợ còn tồn- giá trị tài sản bảo đảm	Rủi ro tín dụng thuần theo loại nợ quá hạn	Làm nổi bật rủi ro tín dụng do các khoản nợ quá hạn	Hàng tháng	IPCAS
Tóm tắt đánh giá của hệ thống tính điểm tín dụng và thay đổi giữa các xếp hạng trong một kỳ	Danh mục tín dụng theo phân loại của hệ thống tính điểm tín dụng của Agribank loại khách hàng: tối ưu; tốt; trung bình	Cho thấy sự giảm sút về chất lượng của danh mục tín dụng qua thay đổi cơ cấu của từng loại rủi ro	Hàng tháng	IPCAS
Kiểm tra tín dụng độc lập	Các phát hiện và các điểm cần thực hiện từ lần xem xét tín dụng gần nhất	Đánh giá mức độ sinh lời danh mục tín dụng dựa trên kết quả lần xem xét độc lập	6 tháng/ lần	Phân mềm kiểm tra
4. Tài sản bảo đảm				
Giá trị tài sản bảo đảm Cơ cấu TSBD Rủi ro từng loại TSBD	Tóm tắt về giá trị của các tài sản thế chấp theo đánh giá gần nhất	Rủi ro thua lỗ do tài sản thế chấp giảm giá trị	Hàng tháng	IPCAS

Hệ thống báo cáo về quản trị rủi ro tín dụng được phân thành 4 nhóm báo cáo chính gồm báo cáo về cơ cấu danh mục đầu tư (i); báo cáo về rủi ro từ tập trung tín dụng trong cho vay đối với một hoặc nhóm khách hàng quá lớn (ii); báo cáo về khả năng đánh giá rủi ro trong đầu tư (iii); báo cáo về tài sản đảm bảo.

3.4.16. Các giải pháp khác:

- Ban lãnh đạo NHNo&PTNT cần sớm có văn bản hướng dẫn các chi nhánh thực hiện việc phân loại nợ theo phương pháp định tính để bảo đảm việc thực hiện phân loại nợ được chính xác, phù hợp với thông lệ quốc tế.

- Hoàn thiện chức năng của bộ phận dự đoán yếu tố môi trường kinh tế xã hội (hiện là Ban Dự báo và Thống kê Kinh tế), thị trường ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh như: lạm phát, chính trị, tỷ giá hối đoái, thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản, thị trường hàng hoá, đặc biệt là thị trường nông lâm thủy hải sản ...

- Ban hành quy định về việc mua bảo hiểm để hạn chế những tổn thất, rủi ro có thể xảy ra đối với tất cả các khoản vay, tài sản bảo đảm cho các khoản vay tại NHNo&PTNT Việt Nam.

- Thành lập Ủy ban quản lý rủi ro tín dụng. Bộ phận này sẽ giúp ngân hàng có cái nhìn toàn diện hơn về rủi ro tín dụng của Ngân hàng. Tại các nước tiên tiến, các Ngân hàng thường thành lập Ủy ban quản lý rủi ro tín dụng, có các trách nhiệm sau:

+ Triển khai chính sách, chiến lược quản lý rủi ro tín dụng đã được Hội Đồng Quản trị phê duyệt.

+ Đề xuất khuyến nghị lên HĐQT để xin phê duyệt các chính sách cụ thể quy định chuẩn mực cho các đề xuất tín dụng, các tiêu chuẩn đánh giá tín dụng...

+ Quyết định uỷ quyền phê duyệt tín dụng; các hạn mức an toàn đối với các khoản vay lớn; tiêu chuẩn về tài sản bảo đảm tiền vay, quản lý danh mục, định giá khoản vay, lập dự phòng...

- Thành lập Phòng/Ban định giá tài sản. Vấn đề định giá tài sản bảo đảm là vấn đề rất quan trọng trong việc cho vay của Ngân hàng. Để hạn chế tình trạng cán bộ tín dụng tự đưa ra mức giá cho tài sản bảo đảm của khách hàng, nhiều khi theo cảm tính hoặc cố tình để tăng mức cho vay thì Ngân hàng cần thành lập phòng/ban định giá tài sản với chức năng chính là định giá tài sản bảo đảm của khách hàng.

- Tăng cường hoạt động thông tin tuyên truyền quảng cáo tiếp thị, quảng bá thương hiệu để đồng đảo khách hàng hiểu rõ về chính sách tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam. Đây cũng là biện pháp góp phần nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng. Bởi vì các chi nhánh có cơ hội chủ động tiếp cận khách hàng, chủ động thu hút khách hàng tiềm năng, có uy tín, tiếp cận dự án có hiệu quả để cho vay. Mặt khác cũng giúp khách hàng hiểu và nắm rõ chính sách tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam, có ý thức trong vay và trả nợ ngân hàng.

Đẩy mạnh các hoạt động quảng cáo tiếp thị, khuyến mại, quảng bá thương hiệu với khách hàng phải lập được chương trình tiên tiến, đồng bộ, có sức thu hút đối với mọi đối tượng khách hàng tiền gửi, vay vốn, nhất là hộ gia đình, các doanh nghiệp nhỏ và vừa... Cần phải có nhận thức đúng là tín dụng sẽ thực sự nâng cao chất lượng một cách vững chắc một khi đồng đảo khách hàng vay vốn luôn hiểu rõ về chính sách, các quy định tín dụng, để tự giác hoàn trả vốn vay đúng hạn, luôn quan tâm đến hiệu quả đầu tư vốn vay.

Tổ chức tốt hội nghị khách hàng, định kỳ hàng năm, mỗi chi nhánh tổ chức hội nghị khách hàng để sơ tổng kết mối quan hệ phối hợp kinh doanh giữa ngân hàng và khách hàng, thông tin về những sản phẩm, dịch vụ mới đến khách hàng. Qua hội nghị, mỗi chi nhánh thông báo những thay đổi về quy

ché, cơ chế mới của ngân hàng tới khách hàng để cùng ngân hàng chấp hành tốt các qui định về quản lý tín dụng và giúp khách hàng khai thác có hiệu quả các dịch vụ mới của ngân hàng. Đồng thời, qua hội nghị tiếp thu ý kiến của khách hàng, ngân hàng có thêm thông tin về nhu cầu của khách hàng, khắc phục những tồn tại, yếu kém trong hoạt động kinh doanh để tăng sức cạnh tranh trên thị trường, thu hút khách hàng.

3.5. Kiến nghị:

3.5.1 Đối với Nhà nước:

** Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh Ngân hàng*

Thời gian qua, Chính phủ và NHNN Việt Nam đã ban hành nhiều văn bản, tạo môi trường pháp lý cho hoạt động của các NHTM. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại nhiều bất cập. Để khắc phục tình trạng này cần phải ban hành bổ sung, sửa đổi một số nội dung sau:

Một là, Về bảo đảm tiền vay:

Nghiên cứu hoàn thiện khung pháp lý về bảo đảm tiền vay, tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng có đủ cơ sở khi cấp tín dụng. Cụ thể:

+ Chính phủ chỉ đạo nhân dân các tỉnh khẩn trương hoàn thành việc qui hoạch để cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thổ cư, đất canh tác cho cán bộ, đặc biệt là ở nông thôn và các thị trấn ở huyện, phố phường để giải toả một số vướng mắc trong vấn đề cho vay thế chấp bằng quyền sử dụng đất như: theo quy định về việc thế chấp tài sản thì người vay phải giao cho Ngân hàng bản gốc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nhưng trên thực tế ở các tỉnh chỉ cấp được 42% trên tổng số giấy chứng nhận phải cấp.

+ Nhà nước cần bổ sung hoàn chỉnh các văn bản hướng dẫn để có cơ chế đồng bộ cho việc thực hiện Luật Ngân hàng Nhà nước và Luật các tổ chức tín dụng . Sửa đổi, bổ sung luật đất đai theo hướng được phép tự do trao đổi, chuyển nhượng trên thị trường.

+ Nhà nước cần ban hành văn bản quy định rõ chức năng, nhiệm vụ của các cơ quan quản lý nhà nước có trách nhiệm xác nhận sở hữu nhà đất, bất động sản và các tài sản khác; quản lý các hoạt động mua bán, thế chấp, cầm cố tài sản; xử lý các hành vi sai trái, hành vi vi phạm pháp luật.

+ Nhà nước cần quy định cụ thể việc xử lý, phát mại tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh để làm căn cứ thực hiện. Đơn giản hoá các thủ tục hành chính, pháp lý không cần thiết trong quá trình xử lý.

Hai là: Tăng cường các biện pháp quản lý của Nhà nước đối với các doanh nghiệp.

+ Thực hiện kiểm soát chặt chẽ việc cấp giấy phép thành lập và đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp sao cho phù hợp với năng lực thực tế của doanh nghiệp đó.

Qua nghiên cứu thực tiễn hoạt động tín dụng ngân hàng một số năm gần đây cho thấy một khó khăn, cản trở lớn cho hoạt động cho vay của ngân hàng là sự không phù hợp giữa năng lực trình độ thực tế của doanh nghiệp với chức năng, phạm vi kinh doanh được nhà nước cho phép. Nhiều doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh được Nhà nước cấp giấy phép thành lập và cho đăng ký kinh doanh với chức năng, nhiệm vụ vượt quá khả năng tài chính, trình độ kỹ thuật và trình độ sản xuất kinh doanh. Có thể kể đến những công ty trách nhiệm hữu hạn, những công ty cổ phần đang thành lập ngày càng nhiều hiện nay. Thậm chí cả những doanh nghiệp nhà nước, vốn thường rất ít, tài sản cố định chủ yếu là máy móc thiết bị lạc hậu. Trong khi đó, chức năng nhiệm vụ trong giấy phép kinh doanh rất nhiều, thậm chí còn có thể là tất cả các ngành nghề kinh doanh khác mà pháp luật không cấm. Điều đó sẽ làm giảm bớt hiệu quả hoạt động của những doanh nghiệp này.

Do vậy, vấn đề đặt ra đối với Nhà nước, các cơ quan chức năng là phải có sự điều chỉnh cơ chế, chính sách trên cơ sở nghiên cứu những tồn tại thực tế khách quan nhằm giúp đỡ ngân hàng có giải pháp khả thi trong quản lý tín

dụng, đáp ứng yêu cầu tăng cường phát triển kinh tế và đảm bảo chất lượng, hiệu quả an toàn vốn vay.

+ Cần quy định thống nhất chỉ một cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp giấy phép thành lập, giấy phép đăng ký kinh doanh cho doanh nghiệp. Cơ quan cấp giấy phép đó phải chịu trách nhiệm về tư cách pháp nhân, vốn tự có thực tế, năng lực và trình độ của doanh nghiệp.

+ Số lượng ngành nghề kinh doanh và quy mô hoạt động phải phù hợp với số vốn sở hữu và năng lực, trình độ quản lý thực tế của doanh nghiệp.

+ Đưa ra những quy định bắt buộc doanh nghiệp phải chấp hành đúng pháp lệnh kế toán thống kê và chế độ kiểm toán bắt buộc.

Thông tin đầy đủ, kịp thời là cơ sở quan trọng giúp ngân hàng đưa ra các quyết định đúng đắn trong việc cấp tín dụng để nhằm bảo toàn vốn vay cho ngân hàng. Nhưng trong tình hình thực tế hiện nay, một trở ngại rất lớn cho ngân hàng khi thu thập thông tin về khách hàng để có một quyết định đúng đắn đối với khoản vay là tình trạng các doanh nghiệp không phản ánh chính xác thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như thực trạng tình hình tài chính của mình. Đây là một trong những nguyên nhân chủ yếu gây ra nợ quá hạn, rủi ro tín dụng hiện nay.

Việc không chấp hành đúng chế độ báo cáo thống kê đang khá phổ biến hiện nay một phần là do pháp lệnh về chế độ kế toán thống kê chưa đủ hiệu lực bắt buộc các doanh nghiệp phải thực hiện và một phần là do điều kiện hạch toán thống kê ở nước ta chưa phát triển hoạt động kiểm soát và chưa thực hiện chế độ kiểm toán bắt buộc. Mặt khác, các biện pháp xử lý các vi phạm về kinh tế và hành chính chưa nghiêm khắc. Chính vì vậy, Nhà nước cần có ngay các biện pháp cứng rắn, bắt buộc các doanh nghiệp phải chấp hành đúng pháp lệnh kế toán thống kê, thực hiện chế độ kiểm toán bắt buộc hàng năm đối với tất cả các doanh nghiệp.

** Xây dựng các biện pháp bảo đảm môi trường kinh tế ổn định góp phần bảo đảm hiệu quả vốn tín dụng mà ngân hàng cung cấp cho nền kinh tế.*

Được hoạt động trong một môi trường kinh tế ổn định sẽ giúp các doanh nghiệp yên tâm hoạt động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay ngân hàng, tạo khả năng trả nợ đầy đủ cho ngân hàng. Ngược lại, môi trường kinh tế không ổn định sẽ cản trở hoạt động kinh doanh của họ, kết quả là làm ăn thua lỗ và gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc thanh toán nợ vay của ngân hàng.

Chính sách và cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước đang trong quá trình điều chỉnh, đổi mới và hoàn thiện. Sản xuất kinh doanh trong nước phải cạnh tranh gay gắt với hàng ngoại nhập và hàng nhập lậu. Các doanh nghiệp chuyển hướng và điều chỉnh phương án sản xuất kinh doanh không theo kịp với sự thay đổi của cơ chế và chính sách vĩ mô của nhà nước. Vì vậy, một số doanh nghiệp và ngành sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, tồn kho ứ đọng hàng hoá, vật tư, thua lỗ, mất khả năng thanh toán, từ đó phát sinh nợ quá hạn, khó đòi (chỉ tính riêng biểu thuế suất đối với hàng hoá nhập mỗi năm một vài lần thay đổi đã làm cho không ít các doanh nghiệp gặp khó khăn). Vì vậy, Nhà nước cần có những biện pháp nhằm bảo đảm một môi trường kinh tế ổn định cho hoạt động của các doanh nghiệp, trong đó bao gồm cả hoạt động của các doanh nghiệp và hoạt động của ngân hàng. Nhà nước nên có những bước đệm hoặc những giải pháp thiết thực nhằm tháo gỡ những khó khăn gây ra khi có sự chuyển đổi, điều chỉnh cơ chế, chính sách liên quan đến toàn bộ hoạt động của nền kinh tế.

Mặt khác, Nhà nước cần có những chính sách, biện pháp nhằm bảo vệ hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước, cần điều chỉnh và tăng cường hiệu lực pháp lý của các chính sách thuế, chính sách bảo

hộ sản xuất trong nước, chính sách ngăn chặn hàng nhập lậu... để bảo đảm tính tích cực của các chính sách này.

+ Nhà nước cho phép thành lập các tổ chức cung cấp thông tin bảo đảm độ chính xác kịp thời để cung cấp cho các tổ chức tín dụng.

** Phát triển thị trường bảo hiểm nông nghiệp, góp phần giảm thiểu rủi ro cho vay vốn nông nghiệp, nông thôn và hộ nông dân của các NHTM nói chung trong đó có NHNo&PTNT Việt Nam.*

+ Chính phủ đóng vai trò quan trọng trong phát triển thị trường bảo hiểm thế nhưng Chính phủ chỉ có thể phân bổ một số nguồn lực hạn chế cho bảo hiểm nông nghiệp. Chính phủ nên tập trung vào việc xây dựng Khung pháp lý cho phát triển thị trường, tăng cường hệ thống thông tin và dữ liệu, nâng cao năng lực và đào tạo, hỗ trợ phát triển sản phẩm.

Nghiên cứu phát triển sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp gắn với tiền vay và phát triển kênh phân phối thông qua màng lưới của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam. Trong đó tiền đề đầu tiên là đẩy mạnh phát triển lĩnh vực Bảo hiểm của ABIC.

+ Thử nghiệm bảo hiểm nông nghiệp theo chỉ số. Để khắc phục hạn chế của bảo hiểm theo truyền thống, trong những năm gần đây phương pháp bảo hiểm theo chỉ số được một số chuyên gia kinh tế nghiên cứu và áp dụng ở một số nước trên thế giới như ở Ấn Độ, Mông Cổ... .Bảo hiểm theo chỉ số là Bảo hiểm mà mức bồi thường được tính toán dựa trên chỉ số được xác định độc lập từ các yếu tố bên ngoài, khách quan nhằm phản ánh một cách chính xác nhất mức độ tổn thất của hộ nông dân. Chẳng hạn như thay vì phải tính toán sản lượng thiệt hại cây trồng để định ra mức đền bù người ta xây dựng mức đền bù dựa vào sự thay đổi thời tiết, vì thời tiết có ảnh hưởng đến năng suất cây trồng và việc xác định thay đổi của thời tiết khách quan, dễ dàng và đỡ tốn kém chi phí hơn. Phương pháp này sẽ giảm được rủi ro lựa chọn đối nghịch, chi phí quản lý thấp.

+ Thị trường tài chính thường liên quan đến tiết kiệm, cho vay và bảo hiểm và vì vậy phát triển thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán là một bước để thúc đẩy sự mua bán chuyên giao sản phẩm bảo hiểm nói chung và bảo hiểm nông nghiệp nói riêng. Sự hình thành và phát triển của thị trường chứng khoán trong mấy năm gần đây cũng cho thấy về lâu dài hoạt động của thị trường này có thể tác động tốt đến việc chuyển giao rủi ro của các sản phẩm bảo hiểm và làm cho các sản phẩm này ngày càng có tính lỏng cao hơn. Thị trường tài chính cho phép sử dụng các chứng từ có giá, làm tăng tính thanh khoản cho các loại cổ phiếu, trái phiếu và các công cụ bảo hiểm. Thông qua hoạt động của thị trường tài chính các công cụ bảo hiểm và tái bảo hiểm sẽ được mua bán, trao đổi làm chuyển đổi rủi ro cho người tham gia bảo hiểm và đầu tư vào các công cụ bảo hiểm. Hay nói cách khác, sự phát triển thị trường tài chính sẽ tạo điều kiện cho thị trường bảo hiểm phát triển và ngược lại sự phát triển của thị trường bảo hiểm sẽ làm tăng sự hấp dẫn của thị trường tài chính.

Chính phủ cần có các chính sách hấp dẫn thu hút các tổ chức bảo hiểm nước ngoài vào hoạt động nhằm tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh trong kinh doanh bảo hiểm, tạo điều kiện cho mọi cá nhân, tổ chức đều có cơ hội được bảo hiểm. Nhà nước cho phép thành lập các tổ chức bảo hiểm tín dụng chuyên nghiệp để giải quyết các nhu cầu bảo hiểm rủi ro tín dụng của các tổ chức tín dụng.

Việc giảm thiểu rủi ro trong cho vay nông nghiệp thông qua phát triển thị trường bảo hiểm nông nghiệp là công việc đầy khó khăn, thử thách, liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau từ vấn đề nghiên cứu thử nghiệm đến vấn đề thay đổi hoặc ban hành các chính sách thích hợp. Nhưng nếu được thực hiện tốt chắc chắn sẽ đóng góp cho phát triển nông nghiệp, nông thôn ở Việt Nam và giảm thiểu rủi ro cho các tổ chức tài chính.

3.5.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước:

Trong thời gian qua, NHNN đã có nhiều văn bản hướng dẫn nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế rủi ro. Thống đốc NHNN Việt Nam đã ban hành một loạt các chỉ thị như:

+ Chỉ thị số 02/2005/CT-NHNN ngày 20/4/2005 yêu cầu các NHTM tuân thủ đúng các quy định về cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính, chiết khấu, bao thanh toán và bảo đảm tiền vay, bảo đảm tăng trưởng tín dụng phù hợp với khả năng huy động vốn, đảm bảo chú trọng đến công tác quản trị rủi ro, kiểm tra, kiểm soát nội bộ

+ Quyết định 783/2005/QĐ-NHNN ngày 31/5/2005 của Thống đốc NHNN sửa đổi bổ sung Quy chế cho vay của NHTM đối với khách hàng. Các nội dung được sửa đổi quy định theo hướng trao nhiều quyền phán quyết, hoặc tạo cơ sở pháp lý cho TCTD chủ động thực hiện theo đặc thù kinh doanh – Ví dụ: việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ là do NHTM tự xem xét, quyết định trên cơ sở khả năng tài chính của mình và kết quả đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng

+ Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 của Thống đốc NHNN ban hành Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của NHTM

+ Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động Ngân hàng của NHTM và quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng. Đặc biệt, trong những tháng đầu năm 2007, khi vốn tín dụng có xu hướng tăng trưởng ở mức cao hơn so với cùng kỳ năm trước và mục tiêu cả năm; chất lượng tín dụng đối với một số ngành, lĩnh vực chưa cao; cho vay để đầu tư, kinh doanh chứng khoán biến động, việc thu thập thông tin từ

thị trường để đánh giá, quản trị rủi ro còn bất cập; ngày 28/05/2007, Thống đốc NHNN đã ban hành Chỉ thị số 03/2007/CT-NHNN về kiểm soát quy mô, chất lượng tín dụng và cho vay đầu tư, kinh doanh chứng khoán nhằm kiểm soát lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Đây là những biện pháp và chỉ dẫn cần thiết giúp các TCTD trong việc tập trung nâng cao chất lượng tín dụng, tăng cường phòng ngừa, hạn chế rủi ro và đảm bảo an toàn hệ thống trong điều kiện hiện nay.

Tuy nhiên, trong thời gian tới, Tác giả xin kiến nghị một số giải pháp đối với NHNN như sau:

- Bổ sung các biện pháp cụ thể nhằm tăng cường hiệu lực trong việc chấp hành cơ chế, thể lệ tín dụng. Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra kiểm soát từ phía NHNN, xây dựng hệ thống thanh tra đủ mạnh cả về số lượng lẫn chất lượng bảo đảm việc kiểm soát hệ thống ngân hàng đạt hiệu quả cao nhất, mọi hành vi vi phạm quy chế, thể lệ tín dụng phải được xử lý một cách nghiêm túc. Ngoài ra, cần hoàn thiện mô hình tổ chức bộ máy thanh tra ngân hàng theo ngành dọc từ trung ương xuống cơ sở và có sự độc lập tương đối về điều hành và hoạt động nghiệp vụ trong tổ chức bộ máy của ngân hàng nhà nước.

- Nâng cao hơn nữa chất lượng thông tin tại trung tâm thông tin khách hàng (trung tâm CIC), bảo đảm cung cấp thông tin một cách đầy đủ, chính xác và kịp thời nhất. Trung tâm phòng ngừa rủi ro của các NHTM đã đi vào hoạt động được nhiều năm song chưa thực sự phát huy hiệu quả, thông tin thu thập được chưa nhanh nhạy, phong phú và chính xác. Do vậy các ngân hàng chưa khai thác được nhiều thông tin phục vụ công tác tín dụng. Để có thể phát huy được vai trò thông tin tín dụng ngân hàng, trung tâm CIC cần cập nhật thông tin một cách nhạy bén, thường xuyên cảnh báo những khách hàng có vấn đề để các NHTM được biết. Đồng thời, cần có những biện pháp tuyên truyền thích hợp để các NHTM nhận thấy rõ quyền lợi và nghĩa vụ trong việc

cung cấp và sử dụng thông tin tín dụng. Có như vậy mới tránh được tình trạng đảo nợ hoặc tình trạng chây ì trong trả nợ ngân hàng.

- Đưa ra các biện pháp hoàn thiện hệ thống giám sát ngân hàng theo các hướng cơ bản sau:

+ Nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và phát triển hệ thống cảnh báo sớm những tiềm ẩn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng, bao gồm việc thành lập Đoàn khảo sát trực tiếp theo nguyên tắc chọn mẫu ngẫu nhiên, phân tích báo cáo tài chính và xác định các điểm có vấn đề.

+ Phát triển và thống nhất cách thức giám sát ngân hàng trên cơ sở lý luận thực tiễn.

+ Xây dựng cách tiếp cận với công việc, đánh giá chất lượng quản trị rủi ro trong nội bộ các tổ chức tín dụng.

+ Nâng cao đòi hỏi kỹ thuật trong việc trích lập dự phòng rủi ro.

- Tiếp tục tiến hành sắp xếp lại hệ thống ngân hàng, đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá các NHTM nhà nước

- Hoàn thiện quy trình cho vay, quy chế hoá mọi hoạt động trong ngân hàng, đảm bảo được các nguyên tắc hạn chế rủi ro ở mọi khâu trong ngân hàng. Thường xuyên xem xét lại quy trình theo định kỳ, đảm bảo mọi công việc được xử lý một cách đầy đủ, chính xác kịp thời và đúng thẩm quyền. Ban hành văn bản hướng dẫn chi tiết cách thức tiến hành trích lập và sử dụng quỹ phòng ngừa rủi ro để đưa quỹ phòng ngừa rủi ro thực sự đi vào vận hành trong công tác phòng chống rủi ro tại các NHTM. Cụ thể NHNN cần sớm có hướng dẫn cụ thể cho các ngân hàng về việc phân loại nợ theo phương pháp định tính (*theo tinh thần của quyết định 493*) để các ngân hàng áp dụng xác định mức trích lập cho đúng với thực tế hoạt động tín dụng của họ.

- Củng cố, phát triển Trung tâm thông tin tín dụng (trung tâm CIC), bảo đảm cung cấp thông tin một cách đầy đủ, chính xác và kịp thời nhất.

- Ban hành văn bản hướng dẫn chi tiết cách thức tiến hành trích lập và sử dụng quỹ phòng ngừa rủi ro để đưa quỹ phòng ngừa rủi ro thực sự đi vào vận hành trong công tác phòng chống rủi ro tại các NHTM.

- NHNN cần sớm có hướng dẫn cụ thể cho các ngân hàng về việc phân loại nợ theo phương pháp định tính (theo tinh thần của quyết định 493) để các ngân hàng áp dụng xác định mức trích lập cho đúng với thực tế hoạt động tín dụng. Cụ thể, kiến nghị NHNN Việt Nam phê duyệt và chấp thuận cho NHNo&PTNT Việt Nam triển khai áp dụng phân loại nợ theo Điều 7 Quyết định 493 dự kiến áp dụng trong toàn hệ thống vào Quý IV năm 2011 hoặc Quý I năm 2012.

- Hoàn thiện quy chế về vấn đề tài sản thế chấp.

- Luật ngân hàng ra đời là điều kiện môi trường pháp lý giúp các ngân hàng thực hiện tốt hoạt động kinh doanh của mình. Nhà nước cần cho ra một số đạo luật liên quan đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đặc biệt cần hoàn thiện tốt hơn nữa luật thế chấp và những văn bản hướng dẫn thế chấp, cầm cố tài sản. Mặt khác, cũng phải có các quy định tạo sự dễ dàng hơn trong việc thanh lý các tài sản thế chấp trong trường hợp khách hàng không trả được nợ.

- Cần chuyển nhanh sang thực hiện các công cụ gián tiếp trong điều hành chính sách tiền tệ và loại bỏ dần các biện pháp hành chính, công văn cá biệt trong quản lý hoạt động tiền tệ - ngân hàng cũng như trong điều hành chính sách. NHNN cũng cần nâng cao chất lượng công tác dự báo, công tác hoạch định chiến lược, cung cấp cho các TCTD, hay các TCTD có cơ sở để dự báo sát thực tế những diễn biến phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình, cũng như phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng.

3.5.3. Đối với một số bộ ngành khác có liên quan:

- Bộ Lao động Thương binh Xã hội cần xem xét tiếp tục điều chỉnh mức lương, thang bậc lương hợp lý đối với hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, nhất là cán bộ tín dụng để vừa nâng cao trách nhiệm, nâng cao ý thức nhưng cũng đảm bảo quyền lợi cho đội ngũ cán bộ này.

- Bộ Tài chính đề xuất với Chính phủ cấp bổ sung vốn điều lệ cho NHNo&PTNT Việt Nam. Bởi vì trong xu hướng phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh, yêu cầu tăng cường đầu tư xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, hiện đại hoá công nghệ ngày càng lớn. Bên cạnh đó dư nợ cho vay và đầu tư ngày càng cao, làm cho tỷ lệ an toàn vốn ngày càng nhỏ. Vì vậy cần thiết hàng năm NHNo&PTNT Việt Nam phải được bổ sung vốn điều lệ theo nhu cầu.

- Bộ Tài chính xem xét đề xuất với Chính phủ và Quốc hội nên có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp phù hợp với NHNo&PTNT Việt Nam. Bởi vì ngân hàng này có mạng lưới hoạt động chủ yếu ở nông thôn, có đối tượng cho vay phần đông là hộ sản xuất, chịu rủi ro lớn. Bên cạnh đó Bộ Tài chính cần có chính sách khuyến khích các công ty bảo hiểm mở rộng bảo hiểm trong lĩnh vực nông nghiệp – nông thôn, mặt hàng nông lâm thủy hải sản.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3 Luận án đã hoàn thành một số nội dung chính sau đây:

- Nêu lên định hướng hoạt động kinh doanh nói chung và định hướng quản trị rủi ro tín dụng nói riêng. Theo hướng đó mở rộng tín dụng phải đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng, tăng cường quản trị rủi ro tín dụng.

- Để thực hiện định hướng kinh doanh và định hướng quản trị rủi ro tín dụng, các giải pháp được đưa ra dựa trên cơ sở những vấn đề cơ bản nêu trong chương 1, kết hợp với tham khảo kinh nghiệm quốc tế, những nguyên nhân chủ quan được nêu lên trong chương 2.

- Hệ thống giải pháp được đề xuất có tính đồng bộ, từ tăng cường kiểm tra kiểm soát, đến nâng cao chất lượng cán bộ, xây dựng mô hình quản lý tín dụng hiện đại và phù hợp, hoàn thiện văn bản tín dụng nội bộ.

- Một số kiến nghị đối với Nhà nước, đối với NHNN, một số bộ ngành có liên quan tập trung vào hoàn thiện môi trường pháp lý, chuyển sang sử dụng công cụ gián tiếp trong điều hành chính sách tiền tệ và giảm các biện pháp hành chính trong quản lý của NHNN, cấp đủ vốn điều lệ và một số nội dung khác có liên quan.

KẾT LUẬN

Trong kinh doanh ngân hàng việc các NHTM phải đương đầu với rủi ro tín dụng là điều không thể tránh khỏi được. Vấn đề là làm thế nào để hạn chế rủi ro này ở một tỷ lệ thấp nhất có thể chấp nhận được. Trong thông lệ quốc tế, tổn thất 1% tổng dư nợ bình quân hàng năm là một ngân hàng có trình độ quản lý tốt và hoàn toàn không tác động xấu đến ngân hàng.

Rủi ro tín dụng và các biện pháp hạn chế rủi ro là một đề tài mà các nhà quản trị ngân hàng đã và đang nghiên cứu không ngừng nhằm hoàn thiện trong các điều kiện mới để đạt được tỷ lệ lý tưởng nói trên.

Hiện nay, cũng như trong nhiều năm tới hoạt động tín dụng vẫn là nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu, hoạt động đem lại thu nhập lớn nhất cho các NHTM ở nước ta nói chung trong đó có NHNo&PTNT Việt Nam. Song phát triển tín dụng, mở rộng cho vay phải đi đôi với tăng cường quản trị rủi ro tín dụng, kiểm soát nợ xấu trong ngân hàng. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, với những diễn biến phức tạp và khó lường của thị trường tài chính, thị trường hàng hoá, thiên tai, chính trị, nhất là thị trường nông sản và khu vực nông thôn... làm cho rủi ro tín dụng ngày càng phức tạp hơn, đặc biệt là những NHTM mà đối tượng khách hàng chịu tác động của các rủi ro đa dạng như NHNo&PTNT Việt Nam.

Thời gian qua, tuy các ngân hàng nói chung, NHNo&PTNT Việt Nam nói riêng đã coi vấn đề quản trị rủi ro tín dụng là hết sức quan trọng trong công tác quản trị của mình cũng như đã có nhiều biện pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng. Song, kết quả đạt được vẫn chưa thực sự như mong muốn. Do vậy, việc tìm các giải pháp tích cực nhằm hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro tín dụng luôn mang tính cấp thiết và có ý nghĩa quan trọng lâu dài. Vì vậy không ngừng tăng cường và hoàn thiện quản trị rủi ro tín dụng càng có tính cấp bách.

Thực hiện mục tiêu, nội dung và phạm vi nghiên cứu, đề tài đã hoàn thành các vấn đề chính sau đây:

- Hệ thống hoá những vấn đề cơ bản về quản trị rủi ro tín dụng của NHTM trong nền kinh tế thị trường, luận án đã làm rõ nội dung quản trị rủi ro tín dụng, các nhân tố chủ quan và khách quan ảnh hưởng tới quản trị rủi ro tín dụng, các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng.

- Đưa ra một số mô hình quản trị rủi ro tín dụng của Ủy ban Basel, trực tiếp là Basel II, của một số ngân hàng tại Thailand, ANZ và một số mô hình khác có liên quan. Trên cơ sở đó Luận án rút ra một số bài học kinh nghiệm về quản trị rủi ro tín dụng đối với các NHTM Việt Nam.

- Nêu lên tổng quan hoạt động kinh doanh nói chung, hoạt động tín dụng nói riêng của NHNo&PTNT Việt Nam trong những năm gần đây, một NHTM có thị phần tín dụng lớn nhất, nhưng có tỷ lệ nợ xấu vào loại thấp trong hệ thống NHTM Việt Nam.

- Tập trung phân tích thực trạng quản trị rủi ro tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam trên các góc độ: mô hình quản lý tín dụng, các cơ chế chính sách quản lý tín dụng, phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro, một số nội dung khác có liên quan.

- Đánh giá những ưu điểm, luận án cho rằng, quản trị rủi ro tín dụng đã làm cho nợ xấu của NHNo&PTNT Việt Nam được kiểm soát chặt chẽ, góp phần làm cho lợi nhuận tăng bền vững, hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam ổn định. Bên cạnh đó thì còn một loạt hạn chế, như mô hình chưa phù hợp, chất lượng cán bộ còn hạn chế, công nghệ ngân hàng áp dụng trong quản trị rủi ro tín dụng chưa đáp ứng được yêu cầu,... Tình trạng đó có nhiều nguyên nhân chủ quan từ chính NHNo&PTNT Việt Nam cùng các chi nhánh và các nguyên nhân khách quan từ môi trường của nền kinh tế cũng như các cơ quan quản lý, điều hành có liên quan.

- Sau khi nêu lên định hướng hoạt động kinh doanh và định hướng quản trị rủi ro tín dụng, các giải pháp được đề xuất có tính logic, sát thực tiễn và có tính khả thi bởi vì nó xuất phát từ việc khắc phục những hạn chế, nguyên nhân chủ quan của NHNo&PTNT Việt Nam, trong đó tập trung vào quản trị điều hành, vào cán bộ, vào công nghệ, tăng cường kiểm tra kiểm soát nội bộ,...

- Các kiến nghị được đề xuất chủ yếu dựa trên những nguyên nhân khách quan, tập trung vào hoàn thiện cơ chế bảo đảm tiền vay, điều hành chính sách tiền tệ, quản lý hoạt động ngân hàng,

Quản trị rủi ro tín dụng là một vấn đề rộng và phức tạp, đối với NHNo&PTNT Việt Nam thì càng phức tạp hơn. Trong quá trình thực hiện công trình nghiên cứu, luận án đã tham khảo nhiều đề tài và công trình nghiên cứu có liên quan, bám sát thực tiễn và phân tích thực tiễn trên nhiều góc cạnh khác nhau, với sự giúp đỡ của các Thầy hướng dẫn, các nhà khoa học. Tuy nhiên trong điều kiện có hạn không tránh khỏi những khiếm khuyết, hạn chế. Tác giả Luận án xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của các nhà khoa học, của cơ sở đào tạo, của bạn bè, của cơ quan,... cũng như những ý kiến đóng góp chân thành.

Hy vọng rằng với việc ứng dụng một cách hiệu quả các giải pháp nhằm hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro tín dụng nói trên sẽ giúp cho NHNo&PTNT Việt Nam phát triển vững mạnh hơn trên con đường hội nhập vào thị trường tài chính khu vực và thế giới .

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CÓ LIÊN QUAN CỦA TÁC GIẢ ĐÃ ĐƯỢC CÔNG BỐ

1. Nguyễn Tuấn Anh (2005), “ *Phân biệt cho vay hộ gia đình và cá nhân xét trên khía cạnh pháp luật* “, Tạp chí Khoa học Ngân hàng, Tháng 3/2005.
2. Nguyễn Tuấn Anh (2005), “*Kinh nghiệm xử lý nợ thương mại nước ngoài của quốc gia bằng trái phiếu BRADY và vấn đề xử lý nợ xấu của các Ngân hàng Thương mại Việt nam*”, Tạp chí Ngân hàng, Tháng 3/2005.
3. Nguyễn Tuấn Anh (2009), “*Giảm thiểu rủi ro trong cho vay thông qua phát triển thị trường Bảo hiểm Nông nghiệp ở Việt Nam*”, Tạp chí Ngân hàng, Tháng 7/2009.
4. Nguyễn Tuấn Anh (2009), “*Mối quan hệ giữa hoạt động của Ngân hàng Thương mại và tăng trưởng kinh tế*”, Tạp chí Ngân hàng, Tháng 9/2009.
5. Nguyễn Tuấn Anh (2010), “ *Huy động vốn của Ngân hàng Thương mại đang sôi động*”, Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ, Tháng 3/2010.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu Tiếng Việt

1. NHNN Việt Nam (các năm từ 2000 đến 2008), *Báo cáo thường niên của NHNN Việt Nam*, Hà Nội.
2. NHNN Việt Nam (các năm từ 2000 đến 2008), *Báo cáo chuyên đề tín dụng, Báo cáo chuyên đề Thanh tra của NHNN Việt Nam*, Hà Nội.
3. NHNN Việt Nam (2009), *Báo cáo điều hành chính sách tiền tệ và hoạt động ngân hàng, các năm 2000 – 2008 và 6 tháng đầu năm 2009*; Hà Nội.
4. Bùi Thị Kim Ngân (2005), “*Một số vấn đề nâng cao năng lực quản trị rủi ro tín dụng của các NHTM Việt Nam*”, Tạp chí Ngân hàng, (số chuyên đề), Tr.29-33.
5. NHNN Việt Nam (các năm từ 2002 đến 2009), *Hệ thống các văn bản pháp luật về hoạt động ngân hàng*, xuất bản hàng tháng, Hà Nội.
6. Hồ Diệu (2002), *Quản trị Ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
7. Lê Văn Hùng (2007), “*Rủi ro trong hoạt động tín dụng Ngân hàng- nhìn từ góc độ đạo đức*”, Tạp chí Ngân hàng, (16), Tr.33-35.
8. Quốc Hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (1998), *Luật NHNN Việt Nam và Luật các TCTD*, NXB Pháp lý, Hà Nội.
9. Bộ Tài chính (2009), “*Căn bệnh nợ xấu của NHTM*”, Tạp chí Tài chính (5), Tr.20-22,28.
10. Quốc Hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (2004), *Luật dân sự*, NXB Pháp lý, Hà Nội.
11. Mishkin F.S. (1999), *Tiền tệ Ngân hàng và thị trường tài chính*, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội.

12. NHNN Việt Nam (1996), *Luật Ngân hàng Trung ương, Luật NHTM và TCTD một số nước trên thế giới*”, Tài liệu tham khảo phục vụ cho xây dựng hai dự thảo Luật NHNN Việt Nam và Luật các TCTD, Hà Nội.
13. NHNN Việt Nam (2007) “ *Kỷ yếu hội thảo xử lý nợ xấu NHTM*”, Hà Nội.
14. NHNo&PTNT Việt Nam (các năm từ 1994 đến 2010), *Báo cáo thường niên*, Hà Nội.
15. NHNo&PTNT Việt Nam (các năm từ 1994 đến 2010) *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo hoạt động tín dụng*, Hà Nội.
16. NHNo&PTNT Việt Nam (các năm từ 1994 đến 2010), *Báo cáo công tác quản trị rủi ro tín dụng*, Hà Nội.
17. NHNo&PTNT Việt Nam (2004), *Sổ tay tín dụng*, Hà Nội.
18. Nguyễn Văn Tiến (2003), *Đánh giá và Phòng ngừa trong rủi ro kinh doanh Ngân hàng*, NXB thống kê, Hà Nội.
19. Tổng Cục Thống kê (các năm từ 2000 đến 2010), *Niên giám Thống kê*, Hà Nội.
20. NHNN Việt Nam (từ 1998 đến 2010), *Tạp chí Ngân hàng*, Hà Nội.
21. Hiệp Hội Ngân hàng (từ 2000 đến 2010), *Tạp chí Thị trường tài chính Tiền tệ*, Hà Nội.
22. Học Viện Ngân hàng (từ năm 2000 đến 2010), *Tạp chí Khoa học Đào tạo Ngân hàng*, Hà Nội.
23. Trịnh Thanh Huyền (2007), “ *Để Ngân hàng vươn ra biển lớn – Điều trị căn bệnh nợ xấu của NHTM*”, Tạp chí Tài chính, (tháng 5) tr.20 – tr.28.
24. Rose P.S. (2004), *Quản trị NHTM*, NXB Tài chính, Hà Nội.

25. TS. Nguyễn Đức Thảo (2003), “*Thực trạng rủi ro tín dụng của các Ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay và các giải pháp phòng ngừa hạn chế*”, Đề tài nghiên cứu khoa học, Hà Nội.
26. Trần Đình Định (2008), “*Quản trị rủi ro trong hoạt động ngân hàng theo chuẩn mực, thông lệ quốc tế và quy định của Việt Nam*”, NXB Tư Pháp, Hà Nội.
27. Trần Đình Định (2008), “*Những chuẩn mực, thông lệ quốc tế về và quản lý hoạt động tín dụng của Ngân hàng Thương mại*”, NXB Tư Pháp, Hà Nội.
28. PGS.TS Nguyễn Văn Tiến (2010), “*Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*”, NXB Thống kê, Hà Nội.

Tài liệu Tiếng Anh

29. Hempel G.H., Simonson D.G. (1999), “*Bank Management Text and Cases*”, Johnwiley & Son, Inc, Australia.
30. Thomas P.Fisch (2000) Dictionary of banking terms, Barron's Edutional, Inc, N.Y.
31. Timothy W. Koch (The Dryden Press, Hinsdale, Illinois, 1988 (first edition), 1992 (second edition), 1995, third edition and 2000, fourth edition), “*Bank Management*”,. University of South Carolina.
32. Anthony Saunders(1999), “*Financial Institutions Management - A Modern Perspective*”. The Mcgraw-Hill / Irwin Series in Finance, Insurance, and Real Estate, Hardcover.

Trang Web

33. www.sbv.gov.vn.
34. www.agribank.com.vn.
35. www.mof.gov.vn.
36. www.bot.gov.tl.
37. Một số trang WEB khác của các NHTM.